

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 1(32)-2017



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.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 № 1(32) (январь, 2017). Часть 1. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2017

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

УДК: 330.356

Dvurechensky K. E.

PhD student

Lipetsk State Technical University

Russia, Lipetsk

Двуреченский К. Э.

аспирант

ФГБОУ ВО «ЛГТУ»

Россия, г. Липецк

Smolyaninov I. S.

PhD student

Lipetsk State Technical University

Russia, Lipetsk

Смольянинов И. С.

аспирант

ФГБОУ ВО «ЛГТУ»

Россия, г. Липецк

Gladyshev A. N.

2-year student

Faculty of Economics

Lipetsk State Technical University

Russia, Lipetsk

Гладышев А. Н.

студент 2-го курса

Экономический факультет

ФГБОУ ВО «ЛГТУ»

Россия, г. Липецк

Scientific director: Ioda E. V., Doctor of Economic Sciences, professor

Head of the department of finance, taxation and accounting

Lipetsk State Technical University

Russia, Lipetsk

Научный руководитель: Иода Е. В., доктор экономических наук

профессор

Заведующая кафедрой финансов, налогообложения и

бухгалтерского учета

ФГБОУ ВО «ЛГТУ»

Россия, г. Липецк

**AN INTEGRAL COMPONENT OF DEVELOPMENT
OF INNOVATIVE POTENTIAL
ИНТЕГРАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Annotation: *The importance of analyzing massive amount quantitative information cannot be overemphasized, especially in aspects related to the tracking of processes occurring in the economy of innovation. In this connection it is very important the satisfaction of the needs of the expert community in the mathematical tools that would handle the huge amount of factors and analyzing of mathematical patterns.*

The key words: *Innovation, Business, Regions, Integral indicators*

Аннотация: *Важность анализа массивных объемов вычислительной информации не может быть переоценена. Особенно в аспектах, касающихся отслеживания процессов, встречающихся в экономике в области инноваций. В связи с этим очень важно удовлетворять потребности экспертного сообщества в инструментах математического счета и вычисления, которые окажутся весьма полезными в условиях большого количества факторов и анализа различных математических моделей.*

Ключевые слова: *Инновация, Бизнес, Регионы, Интегральные индикаторы*

It is no secret that scientific technical progress is one of the most important indexes of governmental development. One cannot deny the fact that progress moves quicker over time. However, it is not enough to develop only one department because such sectors like business, science economy and civil society are connected with each other. That is why innovations must have a global character.

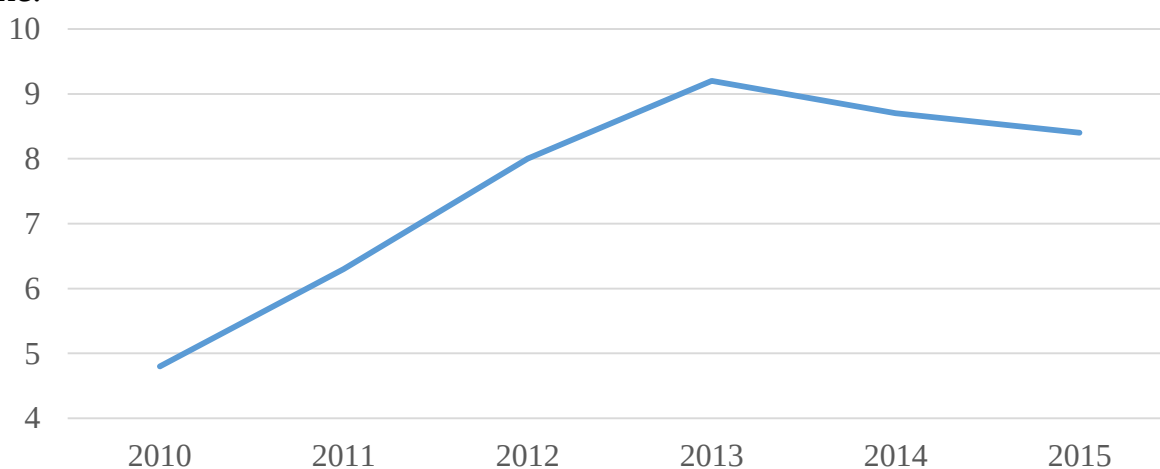
In spite of the fact, that this process is quite expensive and demands lots of capital investments from governmental budget it definitely must be realized. The perspectives of globalization growth, which leads to cooperation of national companies and corporations in global market demands active progress in technical scientific and manufacturing sphere. There are different ways to achieve it, however, it is important to pay attention to this problem as private investors as government.

Of course, one cannot modernize the whole country at once but it is important to initiate progressive changes, at least in a regional level. That is why we take Lipetsk region as an example, to analyze it as a developing region. There are statistic facts and future perspectives of scientific and technological development in the next parts of the article, which will help the reader to analyze the situation more precisely.

It must be mentioned, that the sectors' development in scientific and technological sphere increases competitiveness of governmental economy in a global market. Unfortunately, this principle has a reverse effect. Considering that

pace of scientific and technological progress increases, it is important to keep up with other countries in industrial, medical and business spheres.

In spite of significant investments in education, science and innovations, Russia continue fall behind the world's countries in innovative sphere, considering main factors of science and technological progress. The interest of Russia is 0,3%-0,5% in global market. To compare it with other countries, the interest of USA is 36%, Japanese's interest is 30% and German's interest is 17%. We can come to the conclusion that the results of innovative process in Russia can be characterized as quite ineffective. The part of high-technological production in exports is 4%-5% it is quite few to compare it with China which index is 22,4%, South Korea (38,4%) or Hungary(25,2%).The share of innovative products from total amount of shipped goods, works and services is 8,4%. Thus, the dynamics of growth looks like:



The image 1- The dynamics of growth of the share of innovative products, works and services in the total amount.

One needs to organize a process of formation, connected with coherent vision of Russian technological future, to change the situation in global market, and increase the competitiveness of national economy in a long-term period. The main reason of it is to realize main aims to change the situation in a better way. The key role is beyond to government as an initiator of this process and a garant of implementation of the agreements reached. The national innovative system is formed with help of effective functioned innovative potential. The innovative potential as an large category includes innovative infrastructure.

Table 1-relative indicator

Name	Sort
The level of patent cover	$\frac{\text{patents were given}}{\text{number of using tehnologies}}$
Recoupment of expenses on searching and development	$\frac{V \text{ innovative goods works and services}}{\left(\frac{2}{3}\right) * \text{internal expenses on search. and devel.} + \left(\frac{1}{3}\right) * \text{expenses on techn. innovat.}}$
Capacity of innovative products in innovative volume	$\frac{V \text{ innovative goods}}{V \text{ goods (overall)}}$

Volume of investments in MC to IRP	$\frac{V \text{ investments in MC}}{IRP}$
Volume of innovative products to IRP	$\frac{V \text{ innovative production}}{IRP}$
The attitude of expenses on searching and development to the volume of investments in MC	$\frac{\text{Expenses on searching and development}}{V \text{ investments in MC}}$
The part of workers with degree in total employment	$\frac{\text{Number of workers with degree}}{\text{Average number of employed in the economy}}$
The share of researchers in total employment	$\frac{\text{Number of researchers}}{\text{Average number of employed in the economy}}$

Not less than two thousand small and middle-sized innovative corporations with 5 to 10 and 50 to 100 workers will be existed in Lipetsk after some time.

There are lots of different programs to make bridgehead for high-technological manufacturers. One of the central problems of our region is how to act without high risks. The best way to achieve it is to make a technique of calculation of innovative potential for our region. We made an accent of potential growth searching in integral indicator. That is why we created some relative indicators. You can find them in a table 1.

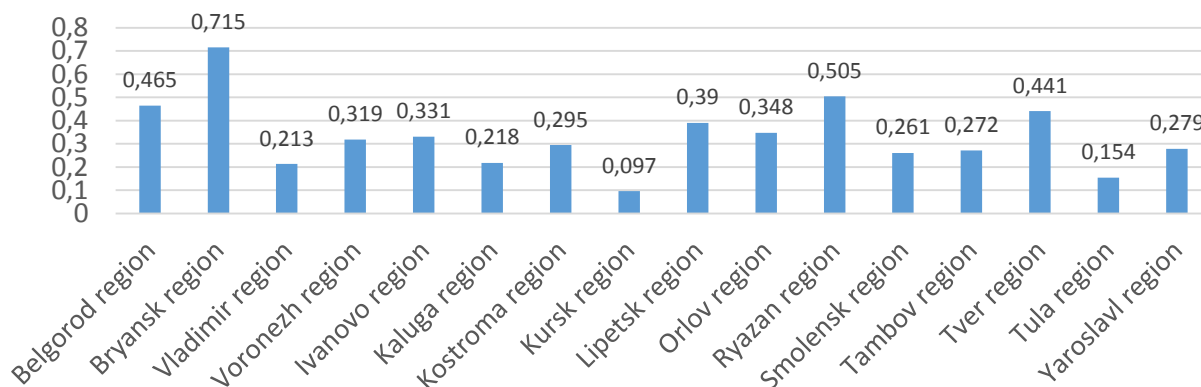
As a result, we have:

$$\begin{aligned}
 & \left(\frac{\text{patents were given}}{\text{number of using technologies}} * \left(\frac{2}{3} \right) * \text{internal expenses on search. and devel.} + \left(\frac{1}{3} \right) * \text{expenses on techn. innovat.} \right) + \\
 & \quad * \frac{V \text{ innovative goods}}{V \text{ goods (overall)}} \\
 & + \left(\frac{V \text{ investments in MC}}{IRP} * \right. \\
 & \quad \left. * \frac{V \text{ innovative production}}{IRP} \right) + \left(\frac{\text{Expenses on searching and development}}{V \text{ investments in MC}} + \right. \\
 & \quad \left. + \frac{\text{Number of workers with degree}}{\text{Average number of employed in the economy}} + \frac{\text{Number of researchers}}{\text{Average number of employed in the economy}} \right)
 \end{aligned}$$

The image 2- Formula for calculations

This index allows to show important potentials of growth in a region of innovative economy.

We made calculations, using a formula. Graphic data of results:



The image 3- Innovative potential of regions (graphic)

The consistency of this indicator is supported by independent expert opinions in the field of development of innovative economy in the Russian Federation regions.

List of sources:

1. Ioda E.V., Chekmachev I.Y. Engineering Centre as an element of innovation infrastructure of the region//socio-economic processes and phenomena.-2014. No. 9, vol. 9. -P. 84-96.
2. Dvurechenskiy K.E., Ioda E.V., Svistunova T.V. Business incubator as a fundamental tool to enhance the implementation of the framework for the strategy of innovative development, innovative IT platform//materials of the VIII International Forum from science to business «globalization of universities: new opportunities for science and business», 13-16 may 2014, St.-Petersburg publishing house «solo».
3. Ioda E.V., Ioda U.V. Formation of innovation infrastructure in the region: approaches to old problems//Vestnik of Samara Municipal Institute of management. No. 2 2015. -S. 45-55.
4. Иода Е.В., Чекмачев И.Ю. Инжиниринговый центр как элемент инновационной инфраструктуры региона//Социально-экономические процессы и явления. -2014. -№ 9, Т.9. -С.84-96.
5. Двуреченский К.Э., Иода Е.В., Свистунова Т.В. Бизнес-инкубатор, как фундаментальная основа инструмента повышения эффективности реализации стратегии инновационного развития, -инновационная ИТ-площадка//Материалы VIII международного форума от науки к бизнесу «Глобализация университетов: новые возможности для науки и бизнеса» 13-16 мая 2014, Санкт -Петербург Издательство «СОЛО».
6. Иода Е.В., Иода Ю.В. Формирование инновационной инфраструктуры в регионе: подходы к решению «старых» проблем//Вестник Самарского муниципального института управления. 2015. № 2. -С.45-55.

УДК 339.923

Kondratenko M. A.

Second – year student

Economics and finance faculty

Senior teacher “Foreign Languages Department”

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON RUSSIAN-SOUTH KOREAN PARTNERSHIP

This project is devoted to the problem of globalization's impact on integration processes in the Asia-Pacific region by the example of relations between Russia and South Korea. The issue is relevant due to the rapid expansion of globalization, which has led to the divergence in the levels of economic, social and political development of the countries. Thus, to increase the

competitiveness of emerging economies in the global political and economic arena, regional unions were set up, promoting cooperation in various spheres. In the Asia – Pacific region one of the most promising associations is the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). Russia's partners in this forum are 20 countries in North and South America, Southeast Asia and the Far East. With some of these countries Russia has direct links within the framework of intergovernmental partnership. A relatively new direction of collaboration is the partnership between Russia and the Republic of Korea. It is characterized by the rapid development of imports and exports of goods, services and technologies. In the non – manufacturing sector different educational and cultural programs are implemented, such as students exchanges and the organization of events, representing the Russian and South Korean culture in both countries. From this analysis, we can conclude that globalization leads to international cooperation. Regional unions arise as a consequence of globalization and are aimed at the mitigation of negative effects. Interstate cooperation is a large-scale format of interaction in the global space.

References:

- 1.M. Mrak, “Globalization: trends, challenges and opportunities for countries and transition”// United Nations Industrial Development Organization. Vienna. 2000 (date of the application: 12.11.2016) URL:<https://www.unido.org/fileadmin/import/userfiles/puffk/mrak.pdf>
- 2.Vladimir Terehov. On Political Aspects of Economic Integration in the Asia-Pacific Region [electronic resource] //New Eastern Outlook. 07.07.2015 URL: <http://journal-neo.org/2015/07/07/on-political-aspects-of-economic-integration-in-the-asia-pacific-region/> (date of the application: 14.11.2016)

УДК 316.012

Lyakina L.N.

undergraduate student

Volchanin I.U.

undergraduate student

***Ponomaryov P.A., Doctor of Philosophy, Professor
The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University in Shachty
Russia***

THE PROBLEMS OF SOCIAL INTEGRATION OF DISABLED CHILDREN IN RUSSIA

The article deals with the problems of social protection of disabled children in Russia, as well as the need to modernize the methods and treatment technologies and development of children with disabilities. For example, a specific rehabilitation center, showing the feasibility of establishing more correctional schools and medical institutions that promote social adaptation and integration of children with special needs.

Keywords: *integration, adaptation, disability, rehabilitation, health.*

Protection of children's rights has always been a serious problem in Russia. According to the Constitution, hundreds of laws, presidential decrees, government resolutions, executive regulations of specific agencies, and legal acts of the constituent components of the Russian Federation are supposed to secure rights of children. It appears from the legal point of view that the basic rights are protected. As a legal successor to the former Soviet Union, Russia became a party to the International Convention of the Rights of the Child (CRC), which was ratified on August 16, 1990.¹ The Federal Law on Basic Guarantees of the Rights of the Child in the Russian Federation of July 21, 1998 repeats all the provisions of the CRC. But regardless of the declaration of children's rights in Russian legislation, provisions of Russian laws are not implemented and there is no mechanism that would make the existing legal provisions work.

In Russia, there are still many children without protection, but children with disabilities are the most vulnerable. These children are not treated equally to others. For example, they do not have easy access to education and what is available is of poor quality, compared to that for the majority of Russian children. Everyone is aware of how difficult it is to raise a disabled child in modern Russia. As a result, orphanages and boarding schools are full, since there are only very few institutions to care for these children or work on their adoption.

More than 25000 children live in orphanages for intellectually disabled children, often in very poor living conditions and with limited resources for development. Only 1% of these children are eventually integrated into society. Once they reach 18, those children still living in public institutions are deliberately and illegally transferred from the orphanages to psycho-neurological homes for adults where they spend the rest of their lives.

An especially difficult situation exists with the implementation of the health care rights of disabled children and children with special needs. Until 1979, disabled children were not legally recognized in the Soviet Union because disability was defined as an inability to perform professional functions due to a sickness or trauma. People who had no labor experience could not qualify for disability benefits. Following the UN requirements, children under age sixteen could be recognized as disabled, according to the Ministry of Health Care Regulation No. 1265 of December 14, 1979. The regulation contained a very limited list of diseases, mostly genetic and incurable, for which children were allowed to receive social security benefits. In 1991, this list was expanded according to the World Health Organization recommendations, and, consequently, the number of those who were recognized as disabled children increased. Since 2000, this category includes minors under eighteen years of age. The number of such children is about 205 per 10,000 children.

The law is based on the concept of equal civil, social, and cultural rights of the disabled individuals, and provides for medical as well as social rehabilitation, including professional education and employment assistance. It extended the right

¹ VEDOMOSTI VERKHOVNOGO SOVETA SSSR (then the official gazette) 1990, No. 26b, Item 497.

of mothers of disabled children to receive earlier retirement benefits than the fathers of such children, and made one of the parents eligible to receive the federal retirement benefit at fifty years of age.

Nevertheless, the subsidies do not guarantee constitutional social welfare rights because they are minimal amounts, depend on the woman's family income, are paid irregularly, and do not meet the cost of living requirements.

In violation of other legal norms, Russian legislation allows social payments to children until sixteen years of age, and only in exceptional circumstances until eighteen, despite the fact that all individuals under eighteen are minors

Beside the Ministry of Education, which runs educational establishments for children with special needs, the social security system contains forty-five (thirty-four primary and eleven secondary) schools of professional education aimed at the rehabilitation of the disabled youth and providing these people with working skills.

The integration of the disabled in the society is complicated by the lack of handicapped access in the majority of Russian buildings. According to expert evaluations, about 4.5 percent of Russian children (about 1.6 million) have different forms of disability and need special education². Despite the fact that the principle of integrating children with special needs into the society was declared by relevant legal acts, as a rule, children with disabilities do not attend regular educational institutions. This occurs mostly because of a strong bias among the parents of healthy children that presence of children with special needs in a class will disturb teachers and other students. As an experiment, in 2006, several kindergartens in Moscow permitted admittance of disabled children. In the meantime, 450 thousand children with special needs under six years old attended the so called "compensatory kindergarten." In 2006, Russia had 1,373 boarding schools for 170,000 children with speech, hearing, and language pathology, vision impairment, mental retardation, skeletal diseases, and tuberculosis; and 1,946 day schools for 236,000 disabled students. Most of the children with disabilities are not able to attend schools, which are, as a rule, not accessible, and are subject to home schooling performed by teachers of regular neighboring district public schools. The dropout rate among the disabled is much higher than among students of regular schools and only one percent of people with disabilities continue to study at institutions of higher education.

In order to consider the problems of the control of health, its promotion, and specialized education for handicapped children in Russia let's have a closer look at the Rehabilitation Center for Handicapped Children in Odessa. It is a specialized (correcting) educational establishment better known as "A House with an Angel" for it has a figure of a golden angel on its top. Here you can see a miracle - after persistent daily training sessions and regular courses of treatment sick children make their first steps. In sensory rooms of the Center the little

² Federation Council of the Russian Federation Federal Assembly. Analytical materials for parliamentary hearings on Protection of Children's Health in the Russian Federation, published in ANALITICHESKII VESTNIK [Analytical Bulletin], No. 7(324), Moscow, 2007, p. 39.

patients develop their perception, learn to see and feel the beauty of the surrounding world. The experts of the Center actively use art-therapy - treatment with the help of art. The theatre's hall was created especially for that purpose. There are performances in which both children with disorders of movement and healthy children participate at the same time. Some of them learn how to avoid feeling derelicts, others learn sympathy and empathy. Children play with dolls together and their dolls are unusual. Rezo Gabriadze, a famous artist, director, and playwright, presented the puppet theatre. It is a charitable institution provided by the Charity Foundation «Future» and all kinds of care including medication, psychological-pedagogical correction, training in computer center, accommodation and catering are free³.

The adoption of legislation that declares children's rights, as well as joining international legal instruments, did not improve the implementation of those rights automatically. It is unlikely that adoption of a few additional pieces of legislation will stop a wide-spread and long-term practice of child abuse and mistreatment. In spite of the efforts of the international community and Russia's non-governmental organizations, there is no machinery yet for making Russia a country with a developed legal system and enforceable legislation aimed at the protection of children with disabilities. Implementation of international legal norms in Russia is complicated by the insufficient budget financing and the fact that the norms are rarely publicized and popularized in the country. Educators and social workers involved in child affairs are often ignorant of basic human rights principles and international requirements in regard to the children's rights, and such issues are not taught in Russian universities.

Of course, recent efforts have been made by Russia in order to better integrate children with difficulties in schools, and certain specialized structures have been established. Despite all that, advances in this area need to be continued so that the situation of these children is comparable to that which is available in most European countries. Russia still needs to make progress in this area and offer more accommodation, as well as infrastructure and personnel for disabled children. The perceived general Russian mentality towards the handicapped also needs to change and come to consider that these children as an integral part of society and not exclude them.

Bibliographic list:

1. VEDOMOSTI VERKHOVNOGO SOVETA SSSR (then the official gazette) 1990, No. 26b, Item 497
2. Federation Council of the Russian Federation Federal Assembly. // Analytical materials for parliamentary hearings on Protection of Children's Health in the Russian Federation, published in ANALITICHESKII VESTNIK [Analytical Bulletin], No. 7(324), Moscow, 2007, p. 39.

³ House with an angel. Odessa's regional charity Foundation «Future». // The children's rehabilitation centre / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL :<http://www.rc.odessa.ua/>.

3. House with an angel. Odessa's regional charity Foundation «Future». // The children's rehabilitation centre / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL :<http://www.rc.odessa.ua/>.

Rakhmatullaeva F.M.

docent

Rakhimova T.B.

student

Bukhara State University

Uzbekistan, Bukhara city

**SMALL BUSINESS IN UZBEKISTAN
AS THE FACTOR OF INCREASING THE EMPLOYMENT RATE
МАЛЫЙ БИЗНЕС В УЗБЕКИСТАНЕ
КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ**

В данной статье рассматривается роль и место малого бизнеса и частного предпринимательства в обеспечении и повышении занятости населения, функции малого бизнеса в современной рыночной экономике.

Ключевые слова: *малый бизнес и частное предпринимательство, функции малого бизнеса, занятость населения, трудовые ресурсы.*

This article discusses the role and place of small business and private entrepreneurship in provision and increase of employment, the functions of small business in the modern market economy.

Key words: *Small business and private entrepreneurship, functions of small business, employment, labor resources*

Employment of the population, being the main criterion for the effectiveness of the country's socio-economic policy, is seen as the key that determines the potential of the society and its prospects, since employment satisfies the vital needs of the population and realizes its possibilities. The employment is one of the most important indicators, which is necessary for judging the direction of development of society and social change.

In the study of the employment, the special role is given to the employment in small business and private entrepreneurship, as it solves the most important social problem of society – the creation of new jobs. Small business and private entrepreneurship is a socially important sector of the national economy. At the same time, this sector is called "an active part of the real economy", "the basis of the middle class."

Small business in the modern market economy performs a number of functions:

- by its nature, it is antimonopoly and contributes to the development of market relations;
- provides social and political stability in society;
- mitigates the effects of structural changes in the economy, especially in crisis periods;
- creates new jobs, respectively, helps to combat unemployment;

- develops self-employment and entrepreneurial motivation;
- involves in economic circulation the savings of the population in the form of investments;
- trains personnel for big business;
- creates competition for big business;
- contributes to the implementation of innovations.

Small business and private entrepreneurship is the most important source of increasing employment and incomes of the population. The lack of complicated management structures in small businesses facilitates the process of formation of such enterprises. Widespread flexible working conditions and recruitment allows to engage in labor activity of women, students and citizens who wish to work part-time. The important role of small business as an employer also determined by the fact that having low costs of job creation many jobs in this sector differ from others with its high labor content.

The impact of small business on employment of the population and on the whole mechanism of functioning of labor in society is explained by the combination of these two properties, and therefore, this sector absorbs excess labour. In addition, another part of the small business sector – individual entrepreneurship is currently developing. The number of entrepreneurs without forming a legal entity in recent times is constantly growing, therefore this line of small business generates significant, if not the bulk of the additional jobs.

All this gives us the ground to conclude that the small business is currently one of the important directions of solving the problem of unemployment in the country.

Small and large firms have differing roles in the labor market. While small and large firms provide roughly equivalent shares of jobs, the major part of job generation and destruction takes place in the small firm sector, and small firms provide the greater share of net new jobs. In Western Europe and in the USA small business is one of the main areas of employment of the population (statistics show that 60-70% of new jobs are generated by small businesses and 50-70% of employment in the economy has on small businesses)

Uzbekistan possesses a significant human potential and therefore has opportunities for development of various enterprises and industries with high indicators of laboriousness. The priority task of the state is a permanent increase in employment and the improvement of its industrial structure.

The number of labor resources by 2015, made up 18.2 million people, an increase over the analyzed period (2006-2015) for 3.41 million people. (Table.1)

Table.1 The number of labor force and employed in the economy of the Republic of Uzbekistan for 2006-2015 yy.

(million people)

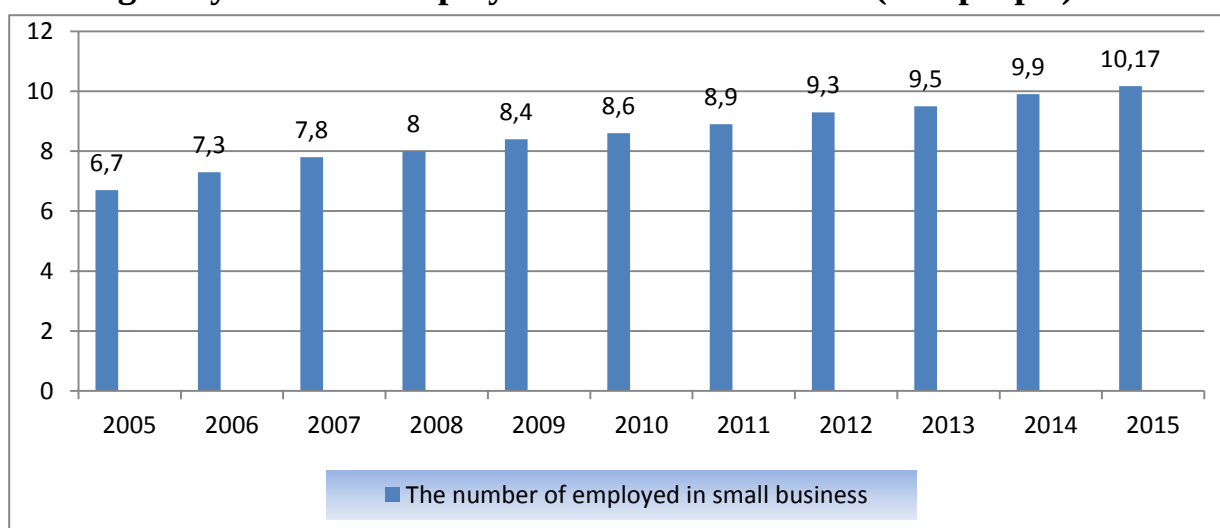
	Years									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
The number of labor resources	14.79	15.2	15.64	16.1	16.5	17.15	17.5	17.8	18.04	18.2
The number of employed in the economy	10.46	10.73	11.03	11.3	11.6	11.92	12.2	12.5	12.8	13.0

Source: Data of the State statistics Committee of the Republic of Uzbekistan.

In 2015, the number of employed in the small business sector amounted to 10.17 million people or 77.9% of all employment in the economy¹ vs. 8.0 million in 2008, while in 2005 the figure was 6.7 million. Nowadays 3.47 million more people employed in this sector of the economy (Fig.1.). For comparison, in USA the share of small business in total employment is 54 %, the UK 56 %, Germany 69.5 %, the Italy – 71 %.

Source: Data of the State statistics Committee of the Republic of Uzbekistan.

Fig.1. Dynamics of employment in small business (mln.people)



The data indicates that small businesses in Uzbekistan is gaining temps and today holds a high place in the employment of the population, being one of the main directions in reducing unemployment in the country.

¹ <http://www.review.uz/index.php/novosti-main/item/7855-v-malom-biznese-uzbekistana-zanyato-svyshe-10-1-mln-chelovek>

The increase in employment in the small business became one of the key factors of reducing the level of poverty of the population, which declined in this period from 27.5 % to 14.4% (Fig.2)

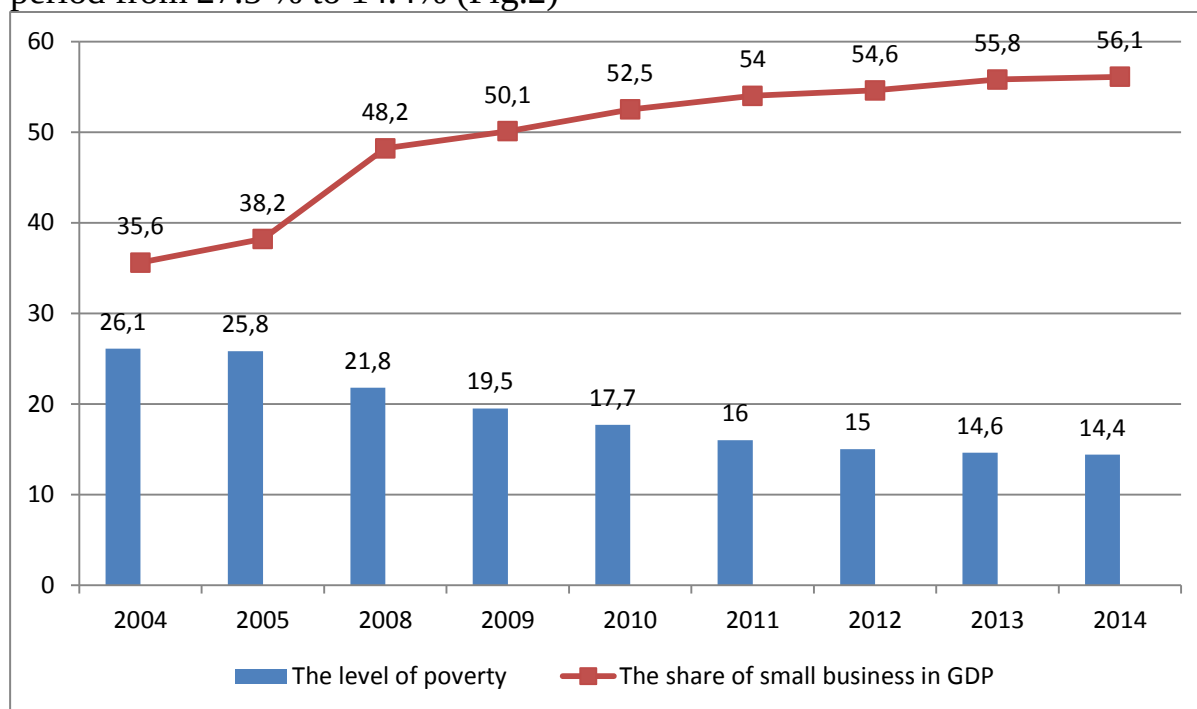


Fig.2. Dynamics of the level of poverty (%)

Employment in small business can be an important basis, which helps to turn to positive processes in the economy, to reduce unemployment, and hence to greater stability in society. However, in order for a small business could perform all of the tasks for which it is intended, could fully realize all of its benefits, it is required support from the state.

Literature:

- 1.Тенденции социально-экономического развития Узбекистана (2005-2014 гг.) Издательство IFMR, Ташкент 2015
- 2.www.stat.uz

*Zlateva R. St.
Assoc. Prof. PhD
Konstantin Preslavsky
University of Shumen
Republic of Bulgaria*

**SWOT ANALYSIS OF THE TERRITORY OF LOCAL INITIATIVE
GROUP (AS PER THE EXAMPLE OF A NON-PROFIT ASSOCIATION
„MIG ZAVET – KUBRAT“)**

We do not help people to develop
by telling them only the things
they want to hear.

Loran Guel

Abstract: *The article examines the performance of a SWOT analysis in the territory of the local initiative group - a public-private partnership aimed to develop, ensure capacity and implement the Strategy for Community-led local development of a certain territory. Special attention is paid to the resources and efficiency of the method in its application for the analysis of the territory of the NGO „MIG Zavet – Kubrat“.*

Keywords: *The local initiative group; territory; Strategy for community-led local development; SWOT analysis.*

The local initiative group is a public-private partnership formed and registered under the Law for non-profit legal entities, established for public benefit activity with the aim to develop, provide capacity and implement the Strategy for Community-led local development of a specific territory and in which partnership the share of the public sector representatives, the business sector representatives and the non-profit sector representatives in the collective management body and the collective supreme body does not exceed 49%. The name of the legal entity should contain the denotation „Local Initiative Group“ or the abbreviation „LIG“. The strategy for community-led local development is a series of closely related activities aiming to satisfy local needs and necessities, containing certain elements mentioned in Art. 33, paragraph 1 of Regulation № 1303/2013. Each local initiative group operates on a territorial principle at municipality level or a group of neighboring municipalities and / or neighboring populated areas - part of municipality / ies which are strictly defined as eligible under the following conditions: 1. the territory is with uninterrupted borders; 2. the population of the territory is from 10 000 to 150 000 inhabitants, according to data provided by the National Statistical Institute at December 31, 2014; 3. the territory mentioned in point 1 includes territory from rural area specifically defined as eligible [1].

This SWOT (acronym of internal strenghts and weaknesses, and external opportunities and threats) analys has been developed for the purpose of the strategic planning for the territory of NGO „MIG Zavet – Kubrat“. It needs to be

emphasized that the SWOT-analysis is a specific creative activity. What for one expert is an opportunity, for another one it can be a threat. In addition to this, the dynamics of the environment is very strong and very quickly opportunities or threats may occur which requires its update within a certain time.

As a result of the SWOT-analysis, four scenarios are being examined as possible. The first step made when conducting the present SWOT-analysis is examination of the territory's „strong“ and „weak“ sides. Then, we have proceeded towards division of the territory elements to „opportunities“ and „threats“.

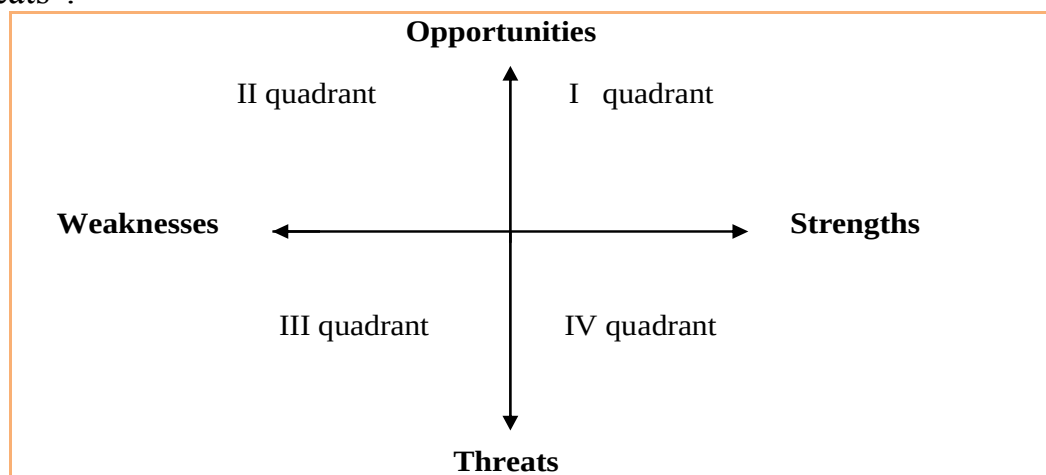


Figure 1. SWOT analysis

The *strengths* are shown as a resource, skill or other advantage which the territory possesses in comparison with others. The strength is seen as a distinctive quality that gives a comparative advantage. Some seemingly negative elements could turn out as a strength for the territory. Restrictions or the lack of resources, skills and abilities that seriously hinder the development of the territory are presented as *weaknesses*. They characterize its deficiency compared to other areas. A weakness example could be the lack of capacity of most of the staff. The present SWOT-analysis presents the most favorable elements of the external environment as opportunities. Their definition is based on the rule that the *opportunities* are the unused to the full resources of the environment. Otherwise, they are related to the strengths or weaknesses. The most unfavourable environment segments are defined as *threats*. They put the greatest barriers to current or future (desired) state of the territory. In general, threats are seen as elements of the environment which can not be influenced directly. These may be the legislative framework elements of centralization of certain services and others. In carrying out this SWOT-analysis many strengths, weaknesses, opportunities and threats are being revealed. However, only the top 10 of these have been selected and placed in the respective cells of the matrix.

There are certain dependencies between the four squares of the SWOT-analysis. The relationship between the opportunities and strengths gives an idea of

the development leverage. This is considered as a critical dependence that should be used in the construction of the strategy of NGO „MIG Zavet – Kubrat”. On this basis, it should be decided which opportunities can be used, so that they develop new strengths of the territory. The main issues for the development of the territory are formed through the link between weaknesses and threats. The relationship between strengths and threats determines the development risks while the relationship between weaknesses and opportunities displays the restrictions on the development of the territory.

After the implementation of quantitative and qualitative analysis within the territory of NGO „MIG Zavet – Kubrat“ the content according to the quadrants of the figure above was compiled. The next step of the SWOT-analysis is to quantify the key factors presented in the scheme. For this purpose, the method of the rating set by an expert for each item has been used (On a scale of 1 – 10 with 10 being the highest score). The rule that the higher the factor assessment is, the stronger its influence is is being followed. After the summation of the rating for strengths and weaknesses, opportunities and threats, their average rating is being calculated. It is obtained as the sum of each group gets divided by the number of factors in each group. The estimated grades are entered on the x-axis and y-axis in the coordinate system. Afterwards, a positioning of the area is carried out in accordance with the quadrant in which it occupies the largest area.

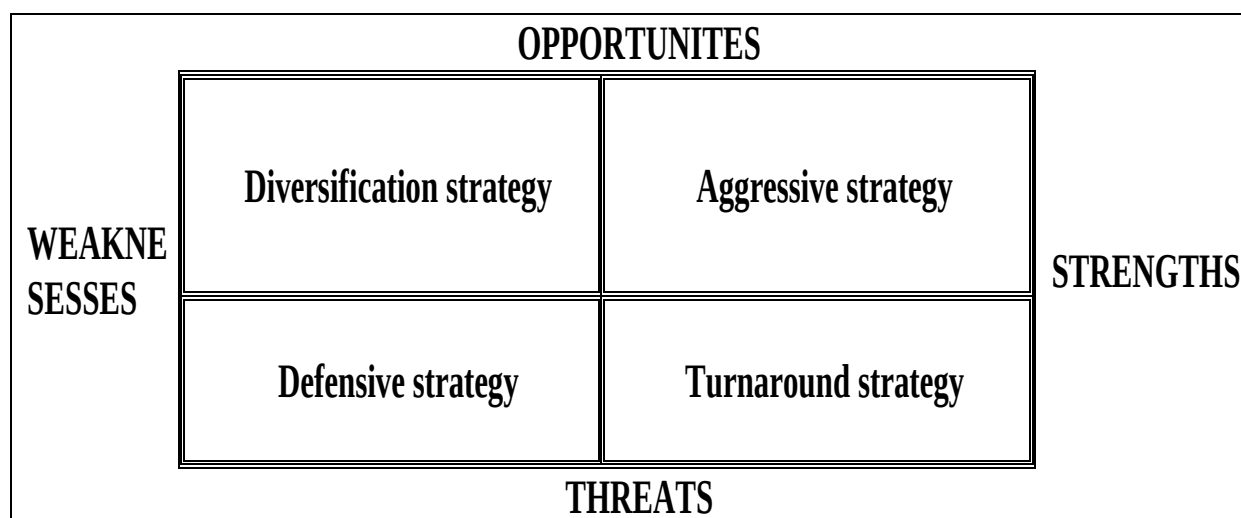


Figure 2. Strategic positions and development strategies

There are four possible different positions which can identify four strategies for development of the territory. The most favorable strategic position is in the first quadrant and with it it is recommended that an aggressive strategy is undertaken. The second quadrant is formed by the position between weaknesses and opportunities. The development strategy, which this quadrant defines, may be called diversification strategy, because it is directed to the use of existing

favorable conditions for development and reducing weaknesses. The defensive strategy which is the most unfavorable one is positioned in the third quadrant. This strategy is locked between the weaknesses and threats. Following exposure to this position, one should seek an opportunity for survival and then try to switch to one of the other quadrants. The turnaround strategy is in the fourth quadrant. Its position is between strengths and threats. The main direction of the strategic development is aimed towards the recovery of weaknesses and reduction or limitation of the threats as much as possible at the same time.

SWOT-analysis: the analytical conclusions from the information on the current status and potential of the territory are specified and the results are limited to those shown in Table 1.

Table 1.

SWOT-analysis of the territory of NGO „MIG Zavet – Kubrat“

STRENGTHS	Rating (from 1 to 10)	WEAKNESSES	Rating (from 1 to 10)
1. Preserved natural environment and wealth of natural resources - forests, flora, fauna, natural monuments and protected areas.	8	Lack of organized access to natural landmarks, overlooked opportunities for development of alternative types of tourism. Lack of identification of tourism resources which defines them as such, based on classification indications.	5
2. Production experience and traditions in logging and wood processing, agriculture, engineering and pharmaceutical industry	10	Low competitiveness and degree of modernization of the local economy, lagging behind in technological development and competitiveness of the production sphere.	10
3. Rich cultural calendar with a strong local identity - traditional events and local festivals of the local community, existence of library building fund for the realization of cultural activities in every populated area in the territory.	8	Depreciated library building fund in the settlements in the territory and limited opportunities for cultural and social activities.	3
4. Preserved traditional agricultural practices such as growing fruit trees, vegetables and livestock. Availability of large areas of agricultural land suitable for organic farming.	9	Presence of many farmers growing crops only for subsistence. Outdated technology in the agricultural farmings and difficult cultivation of crop areas leading to growing limited number of crops.	9
5. Availability of demographic potential in the administrative	6	Risk of depopulation of large parts of the territory due to	4

centers - the towns Zavet and Kubrat as well as availability of labor and workforce, relatively cheap labor.		migration, negative natural and mechanical growth, shortage of skilled manpower, high unemployment rate and low incomes. Presence of vulnerable and minority groups in social exclusion.	
6. Reformed and restructured industries and service activities of the tertiary sector (education, health, social affairs, culture).	5	Educational, health and social infrastructure concentrated in municipal centers. Low provision of the population with medical personnel.	6
7. Built, reconstructed and rehabilitated infrastructure funded by European projects in part of the territory.	7	Infrastructure deficits - poor condition of the road network, lack of canalization in almost all settlements in the territory, built treatment facilities only in the Kubrat town.	7
8. Availability of free building fund and terrain in the area suitable for investment in productions.	4	Lack of ideas and funds for alternative usage of available infrastructure.	6
9. Built new multifunctional sports facilities with public investment.	8	Low involvement of the private sector in most of the service activities of the tertiary sector (education, sports and recreation, culture).	3
10. A clear vision, desire and motivation for transformation of the territory of the "Zavet Kubrat" - "Together we are stronger" and its transformation into a socio-economically developed center, providing the local community with security, better living environment and welfare. Increased local initiative and development opportunities locally.	10	A small number of local specialists to work on projects with active attitude towards the problems of the territory, limited financial resources.	2
	75/10=7,5		55/10=5,5
OPPORTUNITIES		THREATS	
1. Sustainable use of natural resources - forests, flora, fauna, natural monuments and protected areas (herbs, fruits, mushrooms, trees, game, etc.).	10	Violation of biodiversity. Worsening of the environment and disruption of the natural landscape.	5
2. Organized participation of farmers in national and international exhibitions.	10	Insufficient use of standards for quality and poor advertising.	7

Creation and establishment of emblematic in national aspect local product, development of organic farming.			
3. Enrichment and development of cultural events by revival local art forms - folklore, gastronomy. Development of local production of goods and souvenirs.	7	Loss of cultural identity, affects lifestyle and cultural values of the local population.	3
4. Access to investments in new technologies for the development of modern agriculture, forestry, certifications of agricultural and forestry products.	10	Ignorance of the advantages of establishment of organizations of farmers as a key element of the sustainable development of the territory. Lack of investments in technological equipment.	5
5. Reduction of unemployment rate and enhancement of welfare of the local population.	8	Poor educational structure of the population leading to inability for implementation of an economy based on knowledge. Low competitiveness of the workforce. Increase in the level of aid-dependent population.	6
6. Social inclusion of vulnerable groups in the planning and development of social services. Improvement of the Health facilities.	8	Living in isolated communities, persistent lack of income antisocial acts. Low quality of health care services leading to lower health status of the population. Unbalanced healthservice - a prerequisite for high social morbidity.	7
7. Creation and reconstruction of existing infrastructure. Updating the building fund and green areas of settlements.	7	Lack of investments for improvement of infrastructure. Economic inefficiency in the implementation of infrastructure projects in small settlements with decreasing population.	6
8. Attraction of investments.	6	Low entrepreneurial culture due to inadequate skills and general entrepreneurial environment within the territory. Lack of investments in the local economy.	4
9. Encouraging the development of sports.	7	Lack of ability to rationalize the free time of children and young people - sports, recreation, etc ..	3
10. Establishment of a connection between education and the needs of the labor market in the territory. Modernization of vocational education in according	7	Lack of strategic vision for the role of education. Lack of connection between the profile of vocational education and needs of the labor market. Lack of	2

with the main directions for development of the territory. Realization of measures for continuing vocational training and requalification.		expertise.	
	80/10=8		48/10=4,8

The results of the SWOT-analysis indicate that the territory of the NGO „MIG Zavet – Kubrat“ based on the expert assessment is positioned mainly in quadrant I, which requires priority implementation of an aggressive development strategy while efforts can be focused on using existing favorable conditions for the development and reduction of the weaknesses of the territory.

- The proposed „aggressive strategy“ may be directed to:
- Undertaking of proactive steps in preparation for entering new markets for the territory - attractive field for new investments based on comparative advantages, marketing advertising, informed and motivated local business, consolidation of efforts, introduction of Standards and Technology suggesting competitiveness.
- Betting on the sectors for growth and support by all means acceptable for the citizens of the territory and supported by them;
- Strengthening the capacity of NGO „MIG Zavet – Kubrat“ for impact on the overall development of the territory (resources, administration, partnerships, information);
- Preparation for maximum utilization of funds from the RDP through the method „Community-led local development“, creating a „bank of local strategic projects“.

The implementation of such a strategy suggests creation of a vital socio-economic complex and sufficient funds for investment in people, business and living environment.

Obvious is the high level of opportunities for sustainable use of natural resources, for unification of the farmers with the aim to create and enforce domestic product, for investments in new technologies for the development of modern agriculture, forestry, certifications for agricultural and forest products, and high grades of existing threats. Actions are required for the use of the opportunities and elimination of the threats for future periods, which appears as a priority mission of the NGO „MIG Zavet - Kubrat“ with the aim not to allow negative influences on the development of the territory.

As a result of the SWOT-analysis the following conclusions could be drawn:

- Using the strengths and opportunities of the territory, the Strategy and measures of the NGO „MIG Zavet - Kubrat“ should lead to a higher share of the chart in the I quadrant.
- The distance between the strengths and weaknesses shows that the achievement of the necessary results will require a period of time and adequate actions.

- The level of threats is relatively high which means that there is a particular risk in the implementation of the strategic goals.
- Based on the carried out SWOT-analysis two basic approaches which can be used for the future development of the territory could be drawn:
 - Resource approach built mainly on the use of existing natural resources and development of productions with a higher degree of processing of raw materials in industry and agriculture.
 - Investment approach in which stakeholders (representatives of the public, business and non-profit sector) play an essential role in the supply, development and realization of implementation of strategically important local investment projects in the territory of the NGO „MIG Zavet - Kubrat“.

The performed SWOT-analysis allows the conclusion that the territory of the NGO „MIG Zavet - Kubrat“ has a significant potential for future development in the direction of strengthening the territory by transforming the „covenant of Kubrat“ – „Together we are stronger“ and its transformation into socio-economically developed center providing the community with safety, better living environment and welfare.

References:

1. Наредба № 16 от 30 юли 2015 г. за прилагане на подмярка 19.1 „Помощ за подготвителни дейности“ на мярка 19 „Водено от общностите местно развитие“ от Програмата за развитие на селските райони за периода 2014 - 2020 г. [Electronic resource] – Access regime – // URL: http://www.mzh.government.bg/MZH/Libraries/%D0%9D%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0_%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B1%D0%B0_%D0%9F%D0%A0%D0%A1%D0%A0/%D0%9D%D0%90%D0%A0%D0%95%D0%94%D0%91%D0%90_%E2%84%96_16-%D0%9C19_1.sflb.ashx (Retrieved 10.01.2017).

УДК 338.48

Zlateva R. St.
Assoc. Prof. PhD
Konstantin Preslavsky
University of Shumen
Republic of Bulgaria

TOURISM DEVELOPMENT AND THE ACTIVITY OF ACCOMMODATION FACILITIES IN THE TERRITORY OF IVANOVO MUNICIPALITY

Abstract: *The article examines the unity between the presence of an adequate infrastructure and the promotion of cultural-historical and natural resources as a condition and factor for unleashing the potential of tourism in the Ivanovo Municipality. The aim of the study is to highlight the relationship between the activity of accommodation facilities and tourism development in the territory.*

Based on this, conclusions are drawn about the possibilities of establishing a competitive tourist destination.

Keywords: accommodation facilities; tourism; tourist destination; tourism product.

Tourism is one of the priority sectors for the development of the Ivanovo municipality, however, the area is still hardly acknowledged as such a destination. The potential for developing different forms of tourism remains uncovered despite the diverse cultural-historical and natural resources.

The purpose of this paper is to outline the relationship between the activity of accommodation facilities in the Ivanovo Municipality and tourism development in the area, the promotion, preservation and development of its cultural heritage and natural wealth. In this regard, the following tasks have been outlined.

1. To provide an overview of the accommodation facilities in the Ivanovo Municipality and to identify specific characteristics of their activity.

2. To study the opinion and satisfaction of local residents towards the state and condition of tourism in the area.

3. To identify the issues affecting tourism development in the area.

The tourism product seen as a set of specific economic activities and natural and anthropogenic conditions and resources within a defined territory, offered and consumed by tourists during their travel [1] is closely related to the presence and / or the creation of appropriate infrastructure. It includes several important aspects: accommodation facilities, engineering infrastructure, industrial and social infrastructure, each of which influence the attractiveness of a tourist destination. The attractiveness should be understood as a regulated set of economic, social, cultural and environmental activities carried out in tourist sites with real borders with the aim of creation, realization and consumption of goods and services which form the attractiveness of the tourism product (package) with sustainable competitiveness and efficiency [1].

The accommodation facilities are part of the tourist establishments (restaurants and entertainment centers, tourist cottages, tourist information centers, visitor centers for presentation and exhibition of local natural and cultural heritage, museums as well as public and private collections of cultural valuables and art galleries, arts and crafts centers and centers for temporary exhibitions for tourists, tourist roads / paths and bicycle routes; the attraction and theme parks, places for observation of wild animals and birds, wineries and more) [1].

The types of accommodation facilities are defined by class "A" and "B". The first class includes hotels, motels, tourist apartment complexes, holiday villages, tourist villages and villas. The second class includes family hotels, hostels, boarding houses, holiday stations, guest houses, guest rooms, guest suites, bungalows and campsites [2].

The accommodation establishments must meet minimum mandatory requirements related to their construction, furniture and equipment, maintenance,

offered tourist services, educational or professional qualification, experience in the tourism sector and language skills of the manager and the professional and language skills of the staff in the tourist site.

The accommodation establishments in the Ivanovo Municipality are numbering twelve and at the moment they are:

⇒ Guest house „The four pines”, address: v. Nisovo, <https://bg-bg.facebook.com/people/thefour-pines-nisovo>

The house offers accommodation in five double rooms and features a spacious shared living room with dining area and a fully equipped kitchen with all appliances and utensils for self cooking and serving food. Each room has two single beds, a private bathroom with shower, a digital TV, internet connection, refrigerator and a telephone. In two of the rooms there is one extra extendible bed for two. Visitors of the Guest House "Four Pines" can benefit from the swimming pool, jacuzzi, gym and steam room in exchange of an additional fee. They can spend their free time in the pleasant garden of the complex or having excursions to the many attractions of the „Rusenski Lom“ Park.:

⇒ Ivanovo Village, Guest house „The Well“, address: Ivanovo Village, 22 „Olimpiiska” street, <https://hotelkladeneca.com/>

Located on the border of the Natural Park „Rusenski Lom“, just a few meters from Ivanovo Railway Station, the house has 13 fully furnished rooms with a capacity of 31 people. Recently expanded and renovated, the base provides a high standard of accommodation. Each room is equipped with air conditioning, Internet access, TV and a private bathroom. Upon request, guests can enjoy traditional Bulgarian cuisine. Guest House „The Well“ is close to the most important attractions in the region of Ivanovo (5 km) and The Basarbovo (6 km) Monasteries, the medieval town of Cherven (12 km) and the cave „Orlova Chuka“ (24 km).

⇒ Nisovo Village, family hotel „The Black stork“, address: Nisovo Village, 12 „Tsar Osvooboditel“ street, <http://www.black-stork.com/>

The family hotel "Black Stork" has a capacity of 10 rooms. It includes detached houses, that offer comfort and intimacy for families with children, groups of friends or company team-building seminars. Each house has five bedrooms with a bathroom, telephone, cable TV and free Internet. The restaurant of the hotel has two rooms with a total capacity of fifty seats separated by a cozy fireplace. It offers a rich individual menu with typical regional dishes and beverages and various seasonal dishes. The sports center at the complex offers guests a small fitness room, steam room, jacuzzi, outdoor swimming pool for adults and a children's outdoor heated pool for complete relaxation and good physical shape. For lovers of cycling, there is an opportunity for renting bicycles, while in the vicinity of the village there are numerous scenic spots for picnics, walks and rest. For those interested in wine, visits and tastings at the local winery „Raynov and Sons“ near the hotel can be arranged.

⇒ Bozhichen Village, family hotel „Private Club Valdes“, address: 9 „Cherno more“ street, <http://clubvaldes.com/>

The capacity of the house is 10 beds (two stars). It has a great view of the „Ruse Lom“ canyon. Ideal for stay both for families and young couples. Anyone who wants to seclude from everyday life can do so on the banks of the river located 500m from the house. „Private Club Valdes“ offers: outdoor pool, restaurant, barbecue, bike rental, cafe, TV set, cable television, satellite television, air conditioning, heating, refrigerator, bathroom/toilet, microwave oven, balcony, view, bath tub, radio, DVD, hair dryer, kitchen set, garage, pets, summer garden, tavern.

⇒ Bozhichen Village, guest house „Orehite“, address: 14 „Madara“ street, <http://orehite.ucoz.net/>

Guest house „Orehite“ has a capacity of 8 hotel rooms, each of them equipped with two beds and a private bathroom. Also offers: swimming pool, bar, shop, large lawn for games and activities among the beautiful nature and the coolness of caves.

⇒ Bozhichen Village, guest house „Pri Skalite“, address: №78 „Balkan“ street. Guest house „Pri Skalite“ has a capacity of 12 beds (1 star).

⇒ Cherven Village, guest house „Neda's house“, address: № 22 „Han Isperih“ street; <https://guesthouseneda.com/>

Number of tenants: 12. Features: refrigerator, stove, Internet, cable TV, barbeque, garden, parking lot. „Neda's house“ is built in 2010 and is located in a picturesque area, its courtyard is bounded by the "Rousse Lom" river (for fishermen), and from the house there is a view to the wonderfully beautiful rocks where the medieval fortress Cherven is situated. There is a stone shelter with barbecue and a swimming pool, with measures of 8 by 4.2 meters. The house has four folk-style bedrooms for a total of 10-12 people, a large folk-style living room with a fireplace, two bathrooms and a fully equipped kitchen.

⇒ Cherven Village; guest house „Bim house“, address: №65 „Baba Tonka“ street.

The capacity is 9 beds (one star). The house has three floors and each of them has a bathroom. The first floor has a shared room with a fireplace and a dining table for 10-12 people. Located on the same floor and connected with the shared room, there is the kitchen which is equipped with a refrigerator, a stove with oven and the necessary utensils for self catering. The second floor has three bedrooms, two of which with twin beds. The third floor consists of two large attic rooms with sloped wooden ceilings. They are furnished with double beds, and one of the rooms also has two single beds. The house has a large garden, which makes it a suitable place for holidays with children and a covered barbecue.

⇒ Koshov Village, family hotel „Rusenski Lom“, address: №6 „Han Asparuh“ street <http://hotelrusenskilom.com/>

The hotel has 20 individually decorated rooms, including rooms with a balcony with panoramic views of the cliffs as well as a luxury suite with a jacuzzi. The restaurant combines a warm and cozy atmosphere with excellent cuisine and good service. The hall has 40 seats in the main part, an outdoor garden with a capacity of 40 people, a barbecue.. there is an available conference hall with a capacity of 40-50 people; SPA – a capsule for hydrotherapy (vichy shower, water massage, mist) hydrofusion (infrared heat and steam), vibromassages, aromatherapy and chromotherapy (color therapies); infrared cabin, heated pool, sauna and steam bath.

⇒ Koshov Village, guest house „Angel”, address: №2 „Otec Paisii” street// <https://www.vila-angel.com>

The capacity is 8 double rooms (16 beds) – one star. Additional services: catering upon request. The villa has a spacious yard with a pool, table tennis, billiards and barbecue. There is a fully equipped kitchen and cozy decorated with wood and stone dining with fireplace and veranda with panoramic view of the cliffs.

⇒ Koshov Village, guest house „Milkov’s house”, address: „Alexander Stamboliiski” street <https://www.facebook.com/milkovatakashta>

Situated in a picturesque location along the river, the house is the ideal starting point for anyone who wants to experience the beauty of the Natural Park "Rusenski Lom", to visit some of the most valuable historical monuments such as The Ivanovo Rock Churches and the medieval town of Cherven or just to relax listening to the gentle murmur of the river. “Milko’s house” offers accommodation in three double rooms, furnished in traditional style, with comfortable wooden furniture and equipped with TV, Internet connection and a private bathroom with a shower.

⇒ Hotel and winery „Seven Generations”, address: Mechka Village, №57 „Tsar Boris I” <http://sevengenerations.bg/>

The holiday village is situated in a low hilly area with panoramic view of the sunset amid the vineyards and the Danube. It offers a seasonal outdoor swimming pool and a restaurant. Free access to Wi-Fi. Free parking lot. Each air-conditioned room has a balcony or a terrace overlooking the vineyards, cable TV and a minibar. Some of the rooms are equipped with a kitchen box and a dining area. Available kettle and coffee maker. There are private bathrooms with bath-tub or shower and a hair dryer. A special dietary menu available upon request. The hotel and winery "Seven Generations" has a garden with barbecue facilities and a bar. On site and in the surrounding area there are opportunities for various activities, including cycling. The hotel offers: special room of 300 sq.m, with a capacity of 150 seats inside and 200 seats outside, located on the large terrace surrounding the hall. An authentic restaurant with a seating capacity of 60 seats inside and 24 on the terrace is also available.

The conducted review shows that 11 of the accommodation sites in the Ivanovo Municipality are class "B" and 1 is class "A". Three of them are family hotels. Their buildings have an architectural style consistent with the appearance of the villages Nisovo, Koshov and Bozhichen and they are bound with their history. Guest houses are 8 in number and have a maximum of 10 rooms for accommodation in conditions close to home. A luxury three-star hotel operates in the area, as well. The conducted review reveals sufficient accommodation capacity and offering of good and comfortable, even luxurious conditions for guests - outdoor pools, thermo showers, Wi-Fi, etc., which can all contribute to the attractiveness of the Ivanovo Municipality as a tourist destination.

According to us, it can be said that the satisfaction of the population is an indication of the socio-economic impact of tourism on the local community. In this context, a survey has been conducted regarding the satisfaction of local residents towards the state of tourism in the Ivanovo Municipality, as a result of which the following major findings are formed:

⇒ The accommodation sites are not enough popular despite the fact that they offer additional services which is hardly expected from guesthouses and family hotels.

⇒ The owners of family hotels and guest houses rely on increase in the tourist flow without which they can not regain their investments and report revenue and profit.

⇒ Tour operators do not show much interest and willingness to work with local accommodation establishments.

⇒ Reservations and sales rely primarily on own internet websites and word of mouth advertising which also results in new tourists.

⇒ The tourist sites in the Ivanovo Municipality have inappropriate working time and often no tourist guides. Part of the historical monuments are neglected and not maintained in an attractive form for tourism.

⇒ There is no available information about sightseeing opportunities in the region and there is lack of adequate road signs required for the development of the tourist business.

The accommodation facilities provide not only basic tourist services - accommodation, meals and transportation, but additional services related to entertainment, events with cultural and cognitive aspect, organization of meetings, conferences, seminars, trainings, presentations and corporate events, usage of vessels for sport and entertainment, and other services consumed by tourists during their stay.

The data shows that for the period 2012-2014 the number of accommodation sites in the Ivanovo Municipality (see Table 1.) is constant.

Table 1.
Tourist flow by accommodation sites in the Ivanovo Municipality for the period 2012-2014

Accommodation facilities	Number of stays		
	from 01.01.2012 to 01.12.2012	from 01.01.2013 to 31.12.2013	from 01.01.2014 to 31.12.2014
Family hotel „The Black Stork”, Nisovo village	725	1494	1646
Guest house „The four pines”, Nisovo village	72	372	0
Guest house „Pri Skalite“, Bozhichen village	3	0	0
Guest house „Milko’s house”, Koshov village	0	44	160
Family hotel „Rusenski Lom”, Koshov village	98	1698	1087
Guest house „The well”, Ivanovo village	57	291	309
Guest house „Bim house”, Cherven village	9	0	0
Guest house „Orehite”, Bozhichen village	0	0	10
Guest house „Angel”, Koshov village	0	0	5
Guest house „Neda’s house”, Cherven village	0	0	20
Family hotel „Private Club Valdes“, Bozhichen Village	0	0	111
Hotel and winery „Seven generations”, Mechka village	0	0	44
Total	964	3899	3519

Source: Ivanovo Municipality

The number of nights spent and their analysis reveal that it is inconsistent and that it changes annually. In 2012 the number of nights spent decreased with 56.54% compared to 2011 and in 2013 the increase is 304.46% compared to 2012. In 2014 again there is a decrease compared to 2013, however, with a relatively smaller percentage - 9.75. In this regard, it can be said that the anthropogenic and natural resources of the Ivanovo Municipality, which are the foundation of any tourism product, are used insufficiently. The establishment of the necessary conditions for their use and consumption is important for the motivation of visitors and their decision regarding the duration of their stay in the territory, which would lead to an increase in the number of nights spent in the accommodation sites in the Ivanovo Municipality.

Table 2.**Number of nights spent in the accommodation establishments in the Ivanovo Municipality for the period 2012**

Year	2011	2012	2013	2014
Total number of overnights in Ivanovo Municipality	2218	964	3899	3519
Change, % yoy		-56.54	304.46	-9.75

Source: Ivanovo Municipality, own calculations

This should show that the territory does not use its resource potential for tourism and that it is necessary measures to be taken for interventions in the field of engineering infrastructure, industrial and social infrastructure, each of which together with the accommodation facilities impact the attractiveness of the territory as a tourist destination.

Currently, tourist day trips and weekend vacations are typical for the tourism in the Municipality. Ways for boosting the interest towards the sights of the area and the visitors' stay for at least 24 hours should be looked for so that tourists spend at least one night in the accommodation facilities in the tourist destination Ivanovo. This way, the tourist flow will grow.

The availability of cultural-historical and natural phenomena in the Ivanovo Municipality provide significant socio-economic and environmental opportunities for development of tourism. The construction of a multifunctional center which to promote the objects of cultural and natural heritage of the territory as well as its development as a center which to assist tourism in the region of Ivanovo by organizing tourist attractions, promotional events, training in modern methods in the field of tourism, etc., are a prerequisite for increasing the tourists stay in the Ivanovo Municipality.

The modernization of roads leading to points of interest in the cultural and natural heritage of the Ivanovo Municipality also has its place in the process of attracting and retaining visitors.

In conclusion, the following points can be outlined:

1. Undoubtedly, the accommodation facilities possess potential and capacity, the improvement of the engineering infrastructure, of the industrial and social infrastructure is necessary, but given the transformation of the Ivanovo Municipality in a recognizable and competitive tourist destination, the most important aspect remains the optimal use and promotion of natural and cultural-historical heritage of the area.

2. The monitoring of the changes in the level of satisfaction and its collation to the level of tourist flow can assist in the preliminary identification of problems in the area so that they can be resolved directly and be reflected in the decision-making process of local authorities in cooperation with the business for planning, formulation and implementation of policies for tourism development.

3. The presence of cultural - historical and natural phenomena, the existing infrastructure and environment influence tourism in the Ivanovo Municipality, however, the legal and political framework as well as the state of the tourist resources of the territory are among the most important factors for development.

References:

1. Закон за туризма [Electronic resource] – Access regime – // URL: <http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/documents/2016-10/zt.pdf> (Retrieved 12.01.2017).

2. Наредба за изискванията към местата за настаняване и заведенията за хранене и развлечения и за реда за определяне на категория, отказ, понижаване, спиране на действието и прекратяване на категория [Electronic resource] – Access regime – // URL: http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/documents/2015-08/naredba_zh_kategorizatzia_na_mn_zhr_25.08.2015.pdf (Retrieved 12.01.2017).

*Абайдулли Т.Р.
студент 2 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
технический университет»
Россия, г. Ульяновск*

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА

Аннотация: В данной статье является непосредственно понятие процентный риск, который является одним из основных понятий данной темы. Политика в области управления процентным риском заключается в том, чтобы стабилизировать, а затем систематически наращивать банковскую чистую процентную маржу.

Ключевые слова: рефинансирование, резервирования, процентная ставка, рентабельность, процентный риск.

Interest rate policy of the Bank

Abstract: In this article is directly the concept of interest rate risk, which is one of the basic concepts of the topic. Policy on interest rate risk management is to stabilize, and then systematically increase Bank net interest margins.

Keywords: refinancing, redundancy, interest rate, profitability, interest rate risk.

Процентную политику можно рассматривать как на микро, так и на макроэкономическом уровне. На макро уровне процентная политика представляет собой совокупность мер в области процента, направленных на обеспечение рентабельности банковской системы и обеспечения оптимальных темпов развития экономики.

Цели же процентной политики на микроэкономическом уровне трудно определить однозначно. Кредитному учреждению приходится сочетать свои интересы: стремление к получению дохода, его максимизации, с интересами клиентов, которые направлены в прямо противоположную сторону – к минимизации стоимости банковских услуг, связанных с кредитованием, и росту величины ставок по депозитам. Поэтому банк, чтобы не потерять клиентов, должен заранее продумать предельный уровень депозитных ставок, ниже которого эти услуги окажутся им невыгодными, и возможно высокий уровень процентных ставок по кредитам. Здесь проявляется его естественное стремление к увеличению своих доходов. С другой стороны, проводя определенную работу с клиентами, ориентируясь на их запросы и потребности, банк предусматривает обратные пределы ставок, которые значительно сокращают его потенциальные доходы. Эти пределы ограничены возможностями банка в получении минимальных средств для обеспечения своего функционирования. Следовательно, процентную политику, проводимую на уровне коммерческого банка, в общем виде можно определить как стратегию и тактику банка в области регулирования процентных ставок, направленных на обеспечение ликвидности, рентабельности и развитие операций банка. Определяя уровень процентных ставок, банки должны учитывать влияние целого ряда факторов. К общим факторам относятся: соотношение спроса и предложения на финансовых рынках, государственное регулирование уровня процентных ставок, темпы инфляции, общий уровень рентабельности хозяйства, система налогообложения банков.

Частные факторы определяются условиями функционирования конкретного банка – его положением на рынке кредитных ресурсов, избранной кредитной и процентной политикой, степенью рискованности кредитных вложений. На уровень ссудного процента влияние оказывают также вид и размер банка, его местоположение, состав клиентов и другие обстоятельства, имеющие действительно индивидуальную природу. На уровень процентных ставок на национальном рынке могут оказывать влияние исторически сложившиеся привычки и традиции в этой стране, оценка банками перспектив развития клиентов. Таким образом, формирование нормы процентных ставок основывается на следующих принципах:

1) их размер находится в непосредственной зависимости от ставки рефинансирования и установленных норм резервирования в ЦБ РФ;

2) зависимость от спроса и предложения на кредитные ресурсы. Всякое возрастание спроса приводит к повышению процентных ставок, как по активным, так и по пассивным операциям банка;

3) величина процентной ставки по депозитам определяется сроком хранения средств во вкладах, а по кредитным операциям – сроком

предоставления ссуды. Целью установления зависимости процента от времени хранения являются дальнейшее привлечение и “связывание” средств на более длительные сроки. Продолжительное изъятие средств на цели долгосрочного кредитования по сравнению с краткосрочным также обуславливает необходимость установления более высоких процентных ставок по этим видам ссуд;

4) уровень процентных ставок по активным операциям выше их величины по пассивным операциям. Действительно, размер процентных ставок должен учитывать необходимость обеспечения рентабельности банковской деятельности, исключать возможность работы банка в условиях процентного риска.

Возникновение процентного риска связано с тем, что средняя стоимость привлеченных средств банка может обогнать в течение срока действия кредита среднюю процентную ставку по кредитам. Избежать его можно в том случае, если изменения в доходах от активов можно полностью сбалансировать как по срокам, так и по размеру изменениями в издержках привлечения фондов. Задача управления процентным риском банка включает минимизацию этого риска в пределах прибыльности и целей ликвидности. В связи с этим выделяют два основных вида процентного риска: позиционный и структурный. Позиционный риск представляет собой риск по какой-то одной позиции – по проценту в данный конкретный момент. Структурный риск связан с колебаниями процентных ставок на денежном рынке.

Процентный риск в целом влияет как на прибыль, полученную от процентов, так и на весь баланс банка. В настоящее время причинами процентного риска могут быть: неправильный выбор разновидности процентной ставки; недоучет в кредитном договоре возможных изменений процентных ставок; изменение в процентной политике Центрального банка; установление единого процента на весь срок пользования кредитом; недостатки в разработанной банком процентной политике; ошибочное определение величины процентной ставки. [10, с. 6]

В целях предотвращения процентного риска коммерческие банки стремятся осуществлять эффективную политику изменения структуры баланса, а также определять компенсацию процентного риска.

Процентные ставки и степень риска, присущие активным и пассивным операциям, представляют собой переменные величины, определяемые внешним воздействием. Как правило, отдельный банк не может повлиять на это воздействие и точно его предсказать. Поэтому управление активами и пассивами – непрерывный процесс, требующий максимального напряжения в работе банка.

Вышеизложенное позволяет сформулировать принципы, на которых должно основываться формирование оптимальной процентной политики

банка. Во-первых, уровень процентных ставок по операциям коммерческих банков должен находиться в непосредственной зависимости от состояния спроса на кредитные ресурсы. Во-вторых, величина процентной ставки должна быть увязана со сроком хранения средств во вкладах, а по кредитным операциям – со сроком предоставления ссуды. В-третьих, размер процентных ставок должен учитывать необходимость обеспечения рентабельности банка, минимизировать возможность работы банка в условиях процентного риска. И, наконец, в-четвертых, установление дифференцированной процентной ставки по различным банковским операциям.

Использованные источники:

1. Концепция процентной политики в современных условиях, Лебедева К.Ф. // Банки, 2012. – 6с.
2. Лаврушина О.И. Банковское дело: 2-е изд, перер. и доп.- М.: «ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА», 2011.-672с.:ил.

УДК 368.1:338.242.4

*Абрамян Н.А.
студент 2 курс, факультет «Управления»
Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина
Научный руководитель:
Окорокова О.А., кандидат экономических наук
доцент
кафедра «Финансов»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: в статье раскрывается сущность инвестиционного потенциала страховой организации, а также рассматривается регулирование и влияние со стороны государства на инвестиционный потенциал страховой компании.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиционный процесс, страховые резервы, инвестиционный портфель

Страхование обладает многовековой историей, в свою очередь, относясь к таким фундаментальным категориям как деньги, налоги, кредит. В настоящее время страхование подразумевает под собой возможность компенсации ущерба или вреда, который был нанесен владельцу материальных ценностей в последствие каких-либо аварий, пожаров, стихийных бедствия, ограблений и т.п. Процесс страхования предполагает

наличие двух сторон, среди которых одним является специальная организация (страховая организация), создающая и использующая денежный фонд.

Страховая организация кроме страхования населения и имущества также активно участвует в инвестиционном процессе. Активизация инвестиционной деятельности страховых компаний в сферах разного рода финансового рынка является одним из важных факторов увеличения эффективности страхового бизнеса, а также финансовой привлекательности страховых продуктов.

В процессе инвестиционных операций и извлечения из них прибыли страховщики одновременно остаются зависеть в достаточной степени от ситуации дел страховой компании на финансовом и денежном рынке, тем самым, они несут инвестиционный риск. Это очень сильно сказывается на ведении инвестиционной политики, заставляя их действовать весьма осторожно. Надежность и доходность – это основные требования, которым обязана отвечать инвестиционная политика страховых организаций [3].

Важной ролью в процессе осуществления инвестиционной деятельности обладает оценка риска потери средств, вызванная неплатежеспособностью компании. Средства страховщиков, соответственно, включены в них. Благодаря методикам анализа платежеспособности, а также экспертным оценкам специалистов, исходящих из дел текущего состояния и перспектив его изменения, осуществляются данные оценки.

Возможность участвовать страховой компании в инвестиционном процессе зависит от ее инвестиционного потенциала. Инвестиционный потенциал – это совокупность временно свободных денежных ресурсов страховой организации, независимо от источников их образования, свободную от страховых и долговых обязательств и потенциально пригодную для реализации инвестиционных вложений ради оптимального использования финансовых ресурсов и обеспечения общей финансовой устойчивости страховой организации.

Инвестиционный потенциал занимает часть финансового потенциала, остающейся после вычета средств, которые расходуются на ведение деятельности страховой компании и которые она заняла, а также страховых выплат. При условии, когда объем вычетов увеличивается в значительной степени, нежели рост объема страхового фонда и собственного капитала, существует возможность возникновения ситуации, при которой при повышении финансового потенциала в страховой организации уменьшается инвестиционный потенциал. На практике можно заметить, что, действительно, существуют компании, имеющие большой финансовый потенциал, хотя их инвестиционный потенциал невелик. Инвестиционный доход является дополнительным источником прибыли страховщика, не учитывая прибыль от страховых сделок. Доход, получаемый после

инвестиционных сделок, может быть использован на компенсацию убытков от страховых операций, на развитие страховой деятельности, на коммерческие цели или потребление [4].

В страховании формой диверсификации страхового дела, выражающейся в расширении границ деятельности страховщика за традиционными рамками, в прямом или же косвенном принятии участия в предприятиях различного рода отраслей экономики является инвестирование средств страховых организаций. Повышение уровня тенденций в отношении диверсификации обусловлено двумя причинами: во-первых, стремлением получить дополнительную прибыль крупными страховщиками посредством вложения капитала в смежный бизнес (например, международный туризм); во-вторых, стремлением получить устойчивые доходы от смежных предприятий с целью покрытия расходов по основной деятельности (страхованию) мелкими и средними страховщиками.

В настоящее время Россия находится в условиях мобилизации экономики. В условиях введения санкций в отношении Российской Федерации большинство аналитиков прогнозируют падение ВВП до 3,8 %, объемов потребительского спроса, снижение притока инвестиции, рост инфляции (10%). Страховые компании располагают огромными инвестиционными ресурсами, и в современных условиях необходимо стимулирование данных финансовых структур для повышения уровня инвестиций в различные отрасли экономики. Основные требования к инвестиционной деятельности страховых компаний установлены Законом и Указанием Центрального Банка РФ «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне размещенных для инвестирования активов». Данные правовые акты регламентируют условия и принципы инвестирования средств страховых резервов [5].

Главной особенностью финансов страховщиков является выделение страховых резервов в составе привлеченного капитала. Формирование данных резервов обусловлено тем, что страховые события обладают вероятностным характером и неопределенностью момента их наступлений и масштаба принесенного вреда [6]. Повышение количества собственных средств без привлечения внешних инвестиций осуществляется посредством инвестирования страховых резервов, благодаря которым происходит накопление средств. В связи с этим, важным атрибутом для институтов страхования является государственное регулирование, затрагивающее инвестиционную деятельность страховых организаций.

Необходимым условием регулирования со стороны государства является контролирование инвестиционной деятельности страховых компаний в сфере размещения страховых резервов собственных и свободных средств. Для реализации данного условия осуществляется установка квот на каждый вид активов. Чтобы привлечь инвестиции в экономику страны или

региона, важным аспектом является координация векторов финансовых вложений, учитывая вид страхования и сроки действия договора.

Важно также уделить внимание инвестиционному портфелю. Инвестиционный портфель является совокупностью объектов реального и финансового инвестирования, которые целенаправленно сформированы и предназначены для реализации инвестиционной деятельности, опираясь на разработанную в страховой компании стратегию.

В Евросоюзе в составе инвестиционного портфеля институтов страхования существенным местом обладают инвестиции по страхованию жизни, что составляет до 81%, а остальные 19% - в другом страховании, кроме страхования жизни [7].

Возможные инвестиционные ресурсы можно мобилизовать, но для этого нужна целенаправленная государственная инвестиционная политика, в которую включены серьезный контроль в отношении инвестиционной деятельности страховщиков, предоставление льгот и ряда гарантий на инвестиции долгосрочного характера, поддержка и стимулирование долгосрочных видов страхования.

Создание положительных условий для создания инвестиционной активности страховщика, предпосылок с целью сохранения средств для сбережения их, в том числе защита от обесценивания, вызванная инфляцией – в этом заключается влияние государственного регулирования на инвестиционный потенциал страховой организации.

При осуществлении исследования проблем и приоритетов развития страхового инвестирования можно отметить, что повышение накопленного капитала страховыми организациями является характерной чертой совершенствования рынка. Данный рост делает из обычных страховых компаний в экономически развитых странах большие инвестиционные институты, которые играют важную роль на финансовом рынке [8].

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27.11.1992 №4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» с изм. и под.
2. Указание Центрального Банка РФ от 16.11.2014 №344-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов».
3. Щербаков В.А. Страхование: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. — М.: КНОРУС, 2007 г. — С.134-148.
4. Медведева Т. Рынок страховых услуг – стратегический сектор экономики. //Страховое дело. – № 8. – 2008 г. – С.64-75.
5. Огорокова О.А. Особенности инвестиционной деятельности страховой организации в условиях волатильности финансового рынка/ О.А. Огорокова// Научное обеспечение агропромышленного комплекса по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых.-2016.- С.1093-1094.

6. Улыбина Л.К. Эволюционирование системы оценки платежеспособности страховой организации / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова// Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика.-2013.- №3(127)-С.78-85.

7. Огорокова О.А. Роль страхования в воспроизводственном процессе экономически развитых стран/ О.А. Огорокова// Экономика и предпринимательство. -№8 (ч.1)(61-1) – 2015 г. – С.42-48.

8. Огорокова О.А. Управление страховыми резервами страховых организаций/ О.А. Огорокова// Финансовая аналитика: проблемы и решения. – М.: - №2 (92)- С.48 – 51.

УДК 331.104

*Абубекирова А.Ш.
студент УлГУ*

РФ, г. Ульяновск

Хаймурзина Н.З., к.э.н.

доцент кафедры управления

РФ, г. Ульяновск

РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

CONTROLLING ROLE IN THE ORGANIZATION OF PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Аннотация. В современном мире, большое значение уделяется вопросам, связанным с персоналом организации. В связи с этим начало формироваться особое направление деятельности, именуемого «контроллинг» (от англ. to control — контролировать, управлять). В общем виде «контроллинг» - это система управления целями, достигаемыми предприятием.

Abstract. In today's world, great importance is given to issues related to the organization's personnel. In this regard, it began to form a particular course of action, referred to as the "controlling" (from the english to control - to control, manage). In general terms, "controlling" - a system of management objectives, achieved now.

Ключевые слова: система, контроллинг, управление персоналом, управление, персонал, планирование, предприятие.

Keywords: system, controlling, personnel management, management, personnel, planning, enterprise.

Особое место в системе контроля и поддержки всей деятельности организации занимает контроллинг. Начиная с отдельно взятого человека и заканчивая каждым структурным подразделением предприятия.

Контроллинг - это система управления достижением целей предприятия, т.е. управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц. [стр. 365, 2]

Контроллинг персонала - система внутрифирменного планирования и контроля в сфере персонала, которая помогает преобразовывать стратегические установки в плановые величины и конкретные мероприятия, а также формировать основные положения по управлению персоналом. [3]

Необходимость ведения кадрового контроллинга заключается в следующих факторах: нестабильное положение внешней среды, которая влечет дополнительные требования к системе управления предприятием; рост важности прогнозирования в перспективе будущего; необходимость быстрого реагирования на изменения внешней среды и повышения гибкости в управлении предприятием; установление стабильности предприятия и избежание кризисных ситуаций.

Введение необходимых плановых значений по всем элементам системы управления персоналом является основной идеей контроллинга персонала. Она говорит нам о том, что наличие эффективно поставленного учета этих значений позволяет своевременно реагировать на быстро меняющуюся ситуацию. Для эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии следует сформировать систему непрерывного учета и анализа кадров. Она будет отражать действительное положение дел за конкретный промежуток времени на всех уровнях управления предприятием. [1, ст. 214] Рассмотрим задачи контроллинга в таблице 1.

Таблица 1- Задачи контроллинга персонала [4]

Оперативные задачи	Стратегические задачи
1.Подбор персонала	1.Концепция в области стратегии персонала
2.Расстановка кадров	2.Стратегическое планирование количественных и качественных показателей персонала в отношении с другими стратегиями предприятия
3.Развитие сотрудников	3. Контроль результатов за достижением стратегических целей по персоналу
4.Руководство персоналом	
5.Сервис для работников	
6.Маркетинг персонала	
7.Мотивация сотрудников	
8.Увольнение	

Полученная в ходе анализа информация поможет оценивать изменение состава кадров, разрабатывать прогнозы и планы и формировать кадровую работу. Кадровый контроллинг является сквозной функцией планирования, контроля и управления, и служит для обеспечения всех кадровых мероприятий. Так же он выступает в роли объективной оценки сильных и слабых сторон кадров организации и становится эффективным инструментом управления современной организации. Таким образом, кадровый контроллинг описывает и одновременно управляет кадровой политикой, трудовыми отношениями и экономическими процессами.

Использованные источники:

- 1.Аверчев И.В. «Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение.» / М.: Рид Групп, 2011
- 2.Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. «Аудит и контроллинг персонала»: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2013
- 3.<http://studopedia.org/>
- 4.www.kadrovik.ru.

УДК 339.18

Агкатсева Л.В.

студент второго курса магистратуры

Хамикоева А.О.

студент второго курса магистратуры

Санкт-Петербургского экономического университета

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

АВИАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ: ВАРИАНТЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация: Авторы статьи рассматривают существующие предложения на рынке с целью выявления наиболее благоприятного способа приобретения. Современное воздушное судно, особенно только что вышедшее из цеха конечной сборки, представляет собой высокотехнологичное изделие, имеющее высокую начальную стоимость. Например, Boeing-737-800 стоит 57,5 млн долл., то есть по курсу ЦБ на 17.12.16 – 3,551 млрд рублей ($61,75 \cdot 57,5$ млн долл.).

Ключевые слова: авиакомпания, финансирование, формы лизинга, лизингодатель, лизингополучатель.

Agkatseva L.V.

student of magistracy

Khamikoeva A.O.

student of magistracy

Saint-Petersburg State University of Economics

AIRCRAFT LEASING: OPTIONS FOR ITS IMPLEMENTATION

Abstract: The authors consider the existing demand in the market to identify the most favorable mode of acquisition. Modern aircraft, particularly just emerged from the final assembly plant, is a high-tech product, which has a high initial cost. For example, Boeing-737-800 worth 57.5 million dollars, that is, the Central Bank exchange rate as of 12.17.16 -. 3.551 billion rubles ($61.75 \cdot \text{USD } 57.5 \text{ mln.}$).

Keywords: airlines, finance, form of leasing, lessor, lessee.

Приобретать такое дорогое ВС для авиакомпаний за счет собственных средств не выгодно, поскольку срок его окупаемости достаточно высокий, важную роль в репутации авиаперевозчиков играет средний возраст авиапарка, количество самолетов. Намного выгоднее выбрать более гибкий

вариант. Можно обратиться за помощью к банкам и лизинговым компаниям, чтобы найти взаимоприемлемые формы сотрудничества.

Для приобретения ВС, наиболее привлекательными продуктами являются финансовый и операционный лизинг. Для того, чтобы разобраться какой же вид лизинга нам подходит, сравним их основные особенности в таблице ниже.

Отличия финансового и операционного лизинга

Характеристика	Финансовый лизинг	Оперативный (операционный) лизинг
Аналог операции	- долгосрочный кредит на покупку самолета; - покупка самолета в рассрочку	Долгосрочная аренда
Длительность операции	Средне- и долгосрочная операция, приближается к сроку службы имущества	5 – 7 лет. Не более 10 лет.
Налогообложение и бухгалтер	- самолет числится на нашем балансе - амортизация учитывается в нашей отчетности - платежи по лизингу учитываются на финансовых расходах (как погашение кредита с процентами)	- самолет числится на балансе Лизингодателя - Платежи по лизингу учитываются на прочие расходы (как оплата услуг сторонних организаций)
Экономическая собственность на самолет	Лизингополучатель	Лизингодатель
Необходимость выкупить самолет	Есть	Нет
Общая сумма лизинговых платежей, заложенная в начале лизингового периода	Приблизительно равная рыночной стоимости самолета	Не более 90% рыночной стоимости имущества на момент заключения

Итак, можно сделать вывод о том, что в авиакомпаниях, аналогом кредита является финансовый лизинг. То есть, если мы берем самолет в финансовый лизинг, то нам предоставляют доступ к денежным средствам для приобретения авиатехники.

Более интересным продуктом нам показался операционный лизинг.

Лизинговая компания приобретает для нас самолет у производителя для дальнейшей передачи нам на условиях операционного лизинга. Новый самолет с завода мы получим на сравнительно короткий срок – 5 лет. По его истечению машину необходимо будет вернуть или продлить контракт.

Благодаря такой лизинговой схеме приобретатель получит дополнительную гибкость при планировании: если через пять лет ситуация

поменяется, взятые ранее самолеты можно будет сдать, и взять иной, другой марки и вместимости.

Еще одно преимущество операционного лизинга для нас в том, что авиакомпания не придется заботиться вопросами управления остаточной стоимостью. Это забота лизинговых компаний и их партнеров-инвесторов. И сняв с себя «лишний» груз забот, авиакомпания сможет сосредоточиться сосредотачивается на вопросах операционной деятельности, безопасности полетов, подготовки кадров, и так далее.

Если посмотреть на структуру, парка авиакомпании «Аэрофлот» по видам владения, то 73,5% ВС взяты именно в операционный лизинг.

**Структура парка авиакомпании
«Аэрофлот» по видам владения**



Недостатком в обычной схеме операционного лизинга является, то, что самолет приобретает лизинговая компания, то есть могут оказаться неучтенными все наши пожелания.

Мы предлагаем объединить схему операционного лизинга с возвратным лизингом. По такой схеме мы самостоятельно договариваемся о подходящих условиях поставки с авиапроизводителем.

После подписания контракта, мы обращаемся в лизинговую компанию для передачи прав на заказанные самолеты и получение финансирования. Взамен мы обязуемся взять технику в аренду на заранее согласованных условиях.

Эта схема подходит крупным авиаперевозчикам, которые могут получить значительную скидку от производителя, недоступную большинству финансовых структур.

Еще одним плюсом является то, что мы можем устроить между лизинговыми компаниями конкурс по возвратному лизингу. Это позволит получить еще более привлекательные условия.

Возможность рассчитать предлагаемый нами вариант операционного возвратного лизинга не представляется возможным.

Рассмотрим, какие же крупные компании предлагают авиализинг и особенности его представления.

Особенности популярных компаний, предлагающих авиализинг

Компания	Особенности
МКБ-Лизинг	Размер авансового платежа от 10%, срок до 10 лет, удорожание от 5,44% в год. Специализируются на самолетах для малой и бизнес-авиации, а также различной летающей техники для с/х, нефтяных и других хоз. нужд
Сбербанк Лизинг	У компании есть собственный авиапарк, возможно приобретение в лизинг новых ВС. Специализируются на магистральных самолетах и вертолетах.
ВТБ24 Лизинг	Максимальная сумма 500 млн. рублей, срок – 10 лет, минимальный аванс – 30% от стоимости. Специализируются на малогабаритных самолетах и вертолетах
ВЭБ Лизинг	Крупнейший лизингодатель РФ в авиационном сегменте. Специализируются на поставке техники для крупнейших эксплуатантов.

Айрапетян А. А.

студент кафедры «Экономика и управление»

Савина А. С.

студент кафедры «Экономика и управление»

Научный руководитель: Альшанская Т.В. к.п.н.

доцент кафедры

«Прикладная информатика в экономике»

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

МП «УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ № 4»

Аннотация. В современном мире информационная безопасность это основной элемент национальной безопасности. Статья просвещена изучению информационной безопасности на примере конкретной управляющей компании.

Ключевые слова: информационная безопасность, защита информации, информационная инфраструктура, информационные ресурсы, угроза безопасности информации.

Быстрый рост информационных технологий привел к формированию информационной среды, оказывающей влияние на все сферы человеческой

деятельности. С одной стороны, подобное развитие определило появление новых технологических возможностей, облегчающих распространение информации, повышающих эффективность производственных процессов, что, несомненно, способствуют расширению деловых отношений. Но, с другой стороны, несмотря на ряд положительных и значимых изменений, перечисленных выше, нельзя не упомянуть о том, что вместе с этими возможностями выросла и уязвимость современных информационных систем и компьютерных сетей. Поэтому в настоящее время проблемы обеспечения информационной безопасности привлекают пристальное внимание как специалистов в области компьютерных систем и сетей и простых пользователей.

В таблице 1 рассмотрим основные понятия информационной безопасности компьютерных систем и сетей, а так же понятие защиты информации.

Таблица 1

Основные понятия информационной безопасности и защиты информации

№ п/п	Понятие	Описание
1	2	3
1	Информационная безопасность	защищенность информации от незаконного ознакомления, преобразования и уничтожения, а также защищенность информационных ресурсов от воздействий, направленных на нарушение их работоспособности
2	Защита информации [2]	деятельность, направленная на предотвращение утечки защищаемой информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на защищаемую информацию.
3	Защита информации [5]	принятие правовых, организационных и технических мер
4	Объект защиты информации [2]	Информация или носитель информации, или информационный процесс, в отношении которых необходимо обеспечивать защиту в соответствии с поставленной целью защиты информации
5	Цель защиты информации	предотвращение ущерба собственнику, владельцу, пользователю информации в результате возможной утечки информации и/или не санкционированного и непреднамеренного воздействия на информацию.
6	Цель защиты информации [2]	заранее намеченный результат защиты информации.
7	Система защиты информации [2]	совокупность органов и/или исполнителей, используемая ими техника защиты информации, а также объекты защиты, организованные и функционирующие по правилам, установленным соответствующими правовыми, организационно-распорядительными и нормативными документами по защите информации.
8	Способ защиты информации [2]	порядок и правила применения определенных принципов и средств защиты информации.

9	Средство защиты информации [2]	техническое, программное средство, вещество и/или материал, предназначенные или используемые для защиты информации
10	Техника защиты информации [2]	средства защиты информации, средства контроля эффективности защиты информации, средства и системы управления, предназначенные для обеспечения защиты информации.

Можно выделить такие виды обеспечения защиты информации, как правовая (законы, акты, правила), организационная (регламентированная деятельность участников), инженерно-техническая (применение специальных технических устройств).

После рассмотрения теоретических аспектов информационной безопасности проведем анализ нормативно-правовой основы на примере Муниципального предприятия «Управляющая компания №4».

МП «Управляющая компания №4» создано в соответствии с распоряжением мэра города Тольятти от 20.05.2003 года № 1223. Учредителем предприятия является муниципальное образование города Тольятти в лице мэрии города Тольятти. Предприятие является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банков.

В осуществлении своей деятельности «Управляющая компания № 4» руководствуется действующим Федеральным законом «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и другими нормативными актами Российской Федерации, Самарской области, нормативными актами органов местного самоуправления города Тольятти, а так же уставом предприятия.

МП «УК №4» представляет собой коммерческую организацию, которая несет ответственность, установленную законодательством Российской Федерации. Целью создания данной организации является осуществление деятельности по оказанию услуг и выполнению работ для решения социальных задач в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Целевой установкой в области защиты информации в МП «Управляющая компания №4» прежде всего является обеспечение безопасности хранимой и обрабатываемой информации, а также используемых программных средств, в том числе проводятся меры по защите информации от различного рода угроз.

В настоящее время в структуре предприятия информационной безопасностью занимается лишь один специалист (системный администратор).

Проанализировав нормативно-правовую базу в области информационной безопасности в сфере ЖКХ был выделен перечень документов, законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность предприятий, оказывающих ЖКУ и взаимоотношения в сфере ЖКХ:

1. Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 г. N 152 - ФЗ

Согласно статье 1, настоящим Федеральным законом регулируются отношения, связанные с обработкой персональных данных, осуществляемой федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ, иными государственными органами, органами местного самоуправления, иными муниципальными органами, юридическими лицами и физическими лицами с использованием средств автоматизации, в том числе в информационно-телекоммуникационных сетях, или без использования таких средств, если обработка персональных данных без использования таких средств соответствует характеру действий (операций), совершаемых с персональными данными с использованием средств автоматизации, то есть позволяет осуществлять в соответствии с заданным алгоритмом поиск персональных данных, зафиксированных на материальном носителе и содержащихся в картотеках или иных систематизированных собраниях персональных данных, и (или) доступ к таким персональным данным.[7]

2. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 06.07.2016)

Жилищное законодательство основывается на необходимости обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления условий для осуществления гражданами права на жилище, его безопасности, на неприкосновенности и недопустимости произвольного лишения жилища.[8]

Так же согласно пункту 2 статьи 155 «Внесение платы за жилое помещение и коммунальные услуги» информации о размере платы за жилое помещение и коммунальные услуги, задолженности по оплате жилых помещений и коммунальных услуг, размещенной в системе или в иных информационных системах, позволяющих внести плату за жилое помещение и коммунальные услуги. Информацией о размере платы за жилое помещение и коммунальные услуги и задолженности по оплате жилых помещений и коммунальных услуг являются сведения о начислениях в системе, сведения, содержащиеся в представленном платежном документе по адресу электронной почты потребителя услуг или в полученном посредством информационных терминалов платежном документе.

3. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2010 г. N 731 "Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами"

Данный стандарт устанавливает требования к видам, порядку, способам и срокам раскрытия информации, подлежащей раскрытию организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами на основании договора управления многоквартирным домом, заключенного в соответствии со статьей 162

«Договор управления многоквартирным домом» Жилищного кодекса РФ, товариществами собственников жилья, жилищными кооперативами и иными специализированными потребительскими кооперативами, осуществляющими управление многоквартирным домом без заключения договора управления (далее соответственно - товарищество, кооператив, информация).[9]

Таким образом, обеспечение информационной безопасности в МП «Управляющая компания №4», включает в себя техническую защиту, которую осуществляет системный администратор, а также нормативно-правовую базу непосредственно регулирующую область защиты информации, включающая в себя не только акты высших органов, но и акты, изданные управляющей компанией.

Использованные источники:

- 1.Альшанская Т.В. Экономические аспекты защиты информации [Электронный ресурс]/ Т.В. Альшанская// Вестник ПВГУС. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21004246>.
- 2.Защита информации. Основные термины и определения. ГОСТ Р 50922 - 2006 [Текст] / Приказом Ростехрегулирования от 27.12.2006 № 373-ст М., Стандартинформ. – 2008.
- 3.Калинин, И.А. Основы информационной безопасности[Текст]/ И.А. Калинин, Н.Н. Самылкина// Интеллект-Цент. – 2011. – 201 с.
- 4.Комплексная система защиты на предприятии [Текст]/ Г.И. Шепитько [и др.]/// Международная финансовая академия. – 2009. – 138 с.
- 5.Об информации, информационных технологиях и о защите информации. [Текст] / Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ "Собрание законодательства РФ. – 2006. - ст. 3448.
- 6.Проблемы информационной безопасности на предприятиях [Электронный ресурс]/ Т.В. Альшанская [и др.]/// ООО «АР-Консалт». – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22420431>
- 7.Федеральный закон "О персональных данных" [Текст]. — М.: Рид Групп, 2011. — 48 с.
- 8.Жилищный кодекс Российской Федерации [Текст]. — М.: Эксмо, 2016. — 240 с.
- 9.Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2010 г. N 731 "Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами" [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. – М.: сор. 1997—2017. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=169248&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.02717211274798248#0> (дата обращения: 03.01.2017)

*Акназаров Т.Ю.
студент 3 курса
Уфимский Государственный
Авиационный Технический Университет
Россия, Уфа
Aknazarov T.Y.
student 3 courses
Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ПРОБЛЕМЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ В РФ

Все мы нередко слышим о проблеме экономического роста нашей страны и довольно часто даже обсуждаем её. А что же такое это - экономический рост? В статье приводится определение и классификация экономического роста. Была рассмотрена динамика экономического роста со дня образования государства до наших дней.

Ключевые слова: *экономический рост, экстенсивный рост, интенсивный рост, ВВП, экономическая стагнация.*

All we often hear about the problem of economic growth of our country and quite often even debating it. And what is this growth? This article contains the definition and classification of economic growth. Dynamics of economic growth has been considered since the formation of the State up to the present day.

Keywords: *economic growth, extensive growth, growth, GDP, economic stagnation.*

Тема роста экономики в стране – одна из особо важных экономических проблем Российской Федерации. Она, наравне с экономическими сторонами, согласована с вопросами политического, социологического, нравственного и общечеловеческого характера. Именно вследствие этого экономический рост нужен для всех стран с намерением преодоления экономической отсталости. Рассмотрим данную проблему подробнее.

Экономический рост – это рост объемов товаров и услуг, который производится за какое-то определенное время.

Затронем виды экономического роста. Существует экстенсивный и интенсивный рост. Экстенсивный - если он не меняет среднюю производительность труда в обществе. Интенсивный - если рост ВВП опережает рост числа занятых в производстве. Интенсивный рост экономики является основой роста благосостояния населения и условием уменьшения дифференциации в доходах различных социальных слоев.

Одна из важнейших задач самого государства – это поддержание темпов экономического роста на оптимальном и стабильном уровне и, главное, его стимулирование. Оно должно проводить политику

стимулирования экономического роста для того, чтобы гарантировать развитие национальной экономики по важнейшим ее отраслям. Для достижения этих целей, государству требуется выполнять комплекс таких задач, как:

- рост доходов бюджета,
- снижение уровня безработицы,
- увеличение масштабов и объемов национального производства,
- повышения благосостояния населения страны, и т.д.

Для раскрытия особенностей экономического роста в России разберем его динамику со времени образования государства до его современного вида. При исследовании экономического роста России с начала 1990-х по 2015 год важно отметить 5 этапов темпа и уровня развития экономики России.

1 этап – 1991-1998 гг. – резкий и серьезный экономический крах. То есть, дефицит товаров, уменьшение доходов населения, инфляция.

2 этап – 1999-2008 гг. – высокий, восстановительный, экстенсивный экономический рост. Происходит стабилизация экономики, рост ВВП промышленного и сельскохозяйственного производства. Новая волна инвестиционной активности и повышении кредитного рейтинга России за счет успехов в экономическом плане.

3 этап – 2008-2009 гг. – краткосрочный и крутой спад, вызванный мировым финансовым кризисом. Происходит инфляция, падение фондового рынка, снижение промышленного производства, объема ВВП, доходов населения и рост безработицы. В результате, по итогам 2009 года, Россия имела наибольшее сокращение ВВП среди десяти крупнейших экономик мира.

4 этап – 2010-2013 гг. – малозначительные, умеренно-положительные темпы экономического роста. Идет регулирование ситуации в мировой экономике. Также нужно отметить, что в течении 2012-2013 гг. темпы экономического роста России имели замедляющийся характер. Это говорит о наличии структурных проблем и помех для дальнейшего динамичного экономического развития государства.

5 этап – 2014-2015 гг. – экономическая стагнация, обусловленная внутренними структурными проблемами в экономике, обвалом мировых цен на нефть и другие ресурсы, усилением напряженности в международных отношениях.

Таким образом, на основе вышерассмотренных периодов можно смело сказать, что характер динамики экономического роста РФ имеет противоречивый характер, поскольку глубокий экономический кризис, в котором оказалось государство в первом периоде, впоследствии сменился бурным экономическим ростом.

Многие исследователи считают, что причиной такого кризисного состояния экономики России является ослабление роли государства в единой

структуре «хозяйства - домохозяйство - государство - фирмы - банки», что, как следствие, повлекло за собой гибель институтов плановой экономики, а также - появления коррупции.

В последние же годы экономический рост РФ носит неустойчивый характер из-за неблагоприятно сложившейся обстановки на мировом рынке сырьевых ресурсов. В 2010 году Россия вышла на 6-е место по объему ВВП: её рост составил 4,5%, в 2011 год - 4,3%. В 2012 году рост экономики начал замедляться и составил всего 3,3%. В 2014 году рост ВВП составил 0,6 % вместо планировавшихся 2,5 %. К концу декабря 2015 года годовое снижение ВВП оценивается Минэкономразвития в 3,7-3,8 %, а к 2016 году Минэкономразвития ожидает рост ВВП на 0,7 %, при условии среднегодовых цен на нефть не ниже \$50 за баррель.

Использованные источники:

- 1.<http://newinspire.ru/lektsii-po-ekonomicheskomu-rostu..>
- 2.<http://www.sbras.ru/win/sbras/bef/strat.html>
- 3.<http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ekonomichesk..>

УДК 336.743

*Акназаров Т.Ю.
студент 3 курса
Бадертдинов И.А.
студент 3 курса
Уфимский Государственный
Авиационный Технический Университет
Россия, Уфа
Aknazarov T.Y.
student 3 courses
Badertdinov I.A.
student 3 courses
Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa*

**КРИПТОВАЛЮТА КАК УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ ПЛАТЕЖ
В СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ**

Аннотация: В настоящее время каждый из нас слышал о набирающем огромную популярность отличающимся виде валют, получившее название “криптовалюта”. Что же такое криптовалюта? В статье дается определение криптовалюты, рассматриваются преимущества и недостатки, приводится пример криптовалюты Bitcoin. Раскрывается отношение мирового сообщества и возможность использования криптовалют в будущем.

Ключевые слова: криптовалюта, Bitcoin, Litecoin, биткойнама, электронные деньги, биткоин.

Abstract: *At present, each of us have heard about is gaining immense popularity as different currencies, called "cryptocurrency". What is cryptocurrency? The article defines cryptocurrency, discusses the advantages and disadvantages, is an example of cryptocurrency Bitcoin. Reveals the world's attitude and the ability to use cryptocurrency in the near future.*

Keywords: *cryptocurrency, Bitcoin, Litecoin, bitcoynamat, electronic money, bitcoin.*

Криптовалюта представляет собой зашифрованный специальной программой код в распоряжении владельца, который способен фиксироваться и хранится на электронном носителе и приниматься как средство оплаты другими клиентами и предприятиями. Можно сказать, разновидность электронных денег. Каким образом электронная криптовалюта отличается от традиционных валют в электронном виде? Для того, чтобы обычные деньги появились на счету в электронном виде, они должны быть сначала положены на счет реальные деньги через банк или какой-нибудь терминал для перевода в электронный вид. Таким образом, электронный вид для реальных денег является лишь своеобразной формой. Криптовалюта эмитируется непосредственно в сети и никак не связана ни с какой либо обычной валютой, ни с любой государственной валютной системой. Таким образом, ответ на вопрос «криптовалюта — что это» простыми словами будет звучать как «это электронные деньги».

На сегодняшний день в мире существуют более 500 видов криптовалют. Однако, наибольшее распространение получили лишь Bitcoin и Litecoin. Появление термина «криптовалюта» тесно связывают с возникновением пиринговой платежной системы Bitcoin. Система была разработана в 2009 году Сатоши Накамото. Фактически не установлено, является ли это именем изобретателя- человека или же это псевдоним группы разработчиков. Позднее появились конкурирующие разработки: Namecoin, Litecoin, PPCoin, Novacoin и другие. Остальные практически ничем не отличаются от Bitcoin, скажем, являются инструментами Bitcoin. Поэтому они не получили столь известную популярность.

Таблица 1

Наиболее популярные криптовалюты (по состоянию на ноябрь 2014 г.)

Валюта	Год появления	Рыночная капитализация	Цена	Совокупное предложение
Bitcoin	2009	\$ 11,634,216,330	\$ 965.93	12,044,575 BTC
Litecoin	2011	\$ 645,025,963	\$ 27.58	23,389,742 LTC
PPCoin	2012	\$ 77,344,278	\$ 3.72	20,798,011 PPC
Namecoin	2011	\$ 57,632,949	\$ 7.79	7,402,700 NMC
Primecoin	2013	\$ 15,569,041	\$ 4.84	3,217,203 XPM

Биткоин-самая популярная и известнейшая криптовалюта, которая обладает крупнейшей капитализацией в 3,2 млрд.\$. Их можно обменивать на многих банкоматах на традиционные валюты, есть такие торговые точки и сайты, принимающие биткоины для оплаты товаров и услуг. Биткоину удалось обрести независимость от институтов нелегальной торговой деятельности, и в данный момент биткоин используется и на финансовых рынках и в реальном секторе.

Преимущества и недостатки криптовалюты.

Благодаря современным технологиям, криптовалюты имеют несколько преимуществ над обычной валютой:

- 1) Доступность информации об истории всех транзакций в сети всем пользователям с установленным на компьютере абонентским coin-клиентом
- 2) Безопасность. невозможность подделки.
- 3) Анонимность платежа, плательщик неизвестен. Банки и налоговые органы не контролируют движение криптовалют.
- 4) Отсутствие центрального администратора и независимость. Оборот криптовалюты не подчиняется государственным органам и лицам.
- 5) Удобство. Проще работать с электронным кошельком, чем счетом в банке. Требуется меньше времени на операции с криптовалютами. Вдобавок, комиссия — меньше.
- 6) Открытость системы иным платежным инструментам: возможность обмена криптовалюты на иные валюты: на доллары, рубли, евро и т.д.

К недостаткам можно отнести:

В определенных странах, криптовалюты имеют неопределенный правовой статус, или даже полностью запрещены. К примеру, в России, — их не рекомендуется к использованию.

Использование в нелегальной экономике. Правонарушители пользуются криптовалютой для расчетов между собой. Таким путем они избегают внимания надзорных органов.

В настоящее время, все мировое сообщество признает существование криптовалюты. В Португалии весной прошлого года открылся первый биткойномат. В Мадриде открылся крупнейший бульвар Bitcoin. В центре города Монреаль был открыт посольство Bitcoin, цель которого заключается в информирование, предоставление образование людям, желающих получить навыки и понять приоритеты пользования криптовалютой. Такие же дома-посольства есть и в Тель-Авиве, Варшаве. Эти дома-посольства предоставляют весьма широкий спектр услуг гражданам, начиная от начальных знаний до способов защиты биткоинов на своем онлайн-кошельке. В Coin Center были привлечены эксперты отрасли к написанию материалов и публикаций, это своего рода предприятия, которая занимается обеспечением правовых вопросов, а также способствует росту общей

культуры и расширяет представление общественности в области технологий криптовалют.

Исходя из выше сказанного, криптовалюту лучше всего представить как один из видов электронных денег, работоспособность которого базируется на децентрализованном механизме эмиссии и обращении и является сложной системой информационно-технологических операций, которые строятся на криптографических методах защиты, регламентирующих идентификацию владельцев и определяющих их смену. Выход на свет и рост пользования криптовалютой, обуславливается технологическими и экономическими качествами. Между тем, в данный момент работоспособность криптовалют базируется только на неформальных нормах. Несмотря на широкое применение, законодательно совершение операции с криптовалютами не имеет официальной юридической силы. Нужно еще отметить, что криптовалюта - это усовершенствование процессов платежей, ожидаемое в недалеком будущем. Подтверждение чему служат цитаты гениев в своей области таких как Билл Гейтс и Ричард Брэнсон, в добавок к этому компании такие как, Tesla Motors, Microsoft, Pay Pal, Dell, в полной мере пользуются прием оплат криптовалютой.

Использованные источники:

- 1.Статья "Криптовалюта: понятие и проблемы" Молчанов М.В
- 2.Русскоязычный информационный сайт о криптовалюте Bitcoin / [Электронный ресурс]- <http://btcsec.com/news/>
- 3.<http://onecoins.info/chto-takoe-kriptovalyuta.html>

Код УДК: 005.95./96

*Александрова М.С.
студент*

*4 курс, факультет «Управление персоналом»
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск*

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ КАДРОВОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос о необходимости внедрения такого инструмента контроля, как кадровый аудит, который в связи со сложившимися условиями в организациях и экономике в целом, поможет упорядочить работу персонала и нарастить конкурентные преимущества фирмы.

Ключевые слова: личностные качества, профессиональные качества, персонал, кадровый аудит, внешний аудит, внутренний аудит, аудиторская проверка.

Abstract: This article discusses the need for the introduction of such a monitoring tool such as human resources audit, which is due to the prevailing

conditions in the institutions and the economy as a whole, will help streamline the work of staff and to increase the competitive advantages of the company.

Key words: *personal qualities, professional skills, personnel, personnel audit, external audit, internal audit, audit.*

В результате перехода от механистического типа управления, к органическому, на первое место встал человек, никак элемент некого механизма, а как самостоятельный субъект, у которого есть своя цель, свои желания, потребности и предпочтения в чем-либо. Исходя из этого, можно сказать, что на сегодняшний день самым важным и значимым ресурсом является персонал, так как именно он формирует организацию. Об этом еще в советском союзе говорил государственный деятель И. В. Сталин: «Кадры решают всё». Поэтому необходимо по достоинству оценить как личностные качества (память, творческий потенциал, темперамент, характер, решительность и т.д.), так и профессиональные качества (организованность, стрессоустойчивость, креативность, умение работать в команде) персонала.

Следует задуматься о проблеме внедрения такой специфической формы контроля, как кадровый аудит. Это один из инструментов, который на сегодняшний день набирает всё большие обороты. Так как любое предприятие хочет оставаться рентабельным, конкурентоспособным и иметь соответствующие преимущества, которые будут отличать его от других.

Аудиторская проверка представляет собой оценку частных возможностей сотрудников и их соответствия организационной культуре и ценностям компании. Кадровый аудит - это определение соответствия персонала целям, ценностям, традициям и бизнес-стратегии организации¹.

Аудита персонала ориентирован на оценку эффективности и результативности деятельности персонала как одного из важнейших составляющих, обеспечивающих прибыльность организации².

При помощи кадрового аудита можно определить потенциал каждого из сотрудников как индивидуально, так и коллектива в целом. В результате чего можно выявить достоинства и недостатки персонала, тем самым определить программу обучения и развития, аудит даёт полную оценку деятельности организации, помогает нарастить конкурентные преимущества, выявляет скрытые проблемы, помогает бороться с неравномерным распределением обязанностей и ответственности, мотивирует персонал, тем самым повышая производительность труда.

Аудит бывает двух видов, внешний и внутренний³. Внешний аудит – проверка и оценка деятельности фирмы, на наличие ошибок, недочетов,

¹ Горшкова Е. С., Назаренко М. А., Алябьева Т. А., Корешкова А. Б., Фетисова М. М. Роль кадрового аудита в организации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований – 2013. - №10.

² Хаймурзина Н.З. Кадровый аудит и консалтинг: учебное пособие для студентов 5 курса специальности Управление персоналом. Ульяновск: УлГУ, 2010. – 14 с

³ Горшкова Е. С., Назаренко М. А., Алябьева Т. А., Корешкова А. Б., Фетисова М. М. Роль кадрового аудита в организации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований – 2013. - №10.

недоработок внештатным лицом, как правило, это специализированные организации. Внутренний аудит несёт в себе ту же цель, что и внешний, но проводит её сотрудник, входящий в штатное расписание.

Аудиторская проверка осуществляется на основе следующих принципов: профессионализм, независимость, честность и объективность⁴. Принцип независимости характерен для внешнего аудитора, так как он не зависит ни от руководства организации, ни от результатов проверки и предоставляет более достоверную и качественную информацию, нежели если бы её проводил внутренний аудитор, человек, зависящий и от руководства и от результатов.

Лидеры учреждений, в связи со сложившейся на сегодняшний день ситуацией, должны понимать целесообразность и важность проведения аудиторской проверки. Несмотря на стоимость аудита, хороший руководитель, сможет правильно соотнести затраченные средства и пользу, которая будет во много раз больше чем расходы.

Необязательно проводить кадровый аудит, когда проблема уже мешает нормальной работе, он должен носить систематический характер, чтобы выявить проблему на стадии её зарождения. Получая постоянно информацию о деятельности фирмы, руководство будет в курсе всех происходящих событий и сможет моментально отреагировать на недочеты, выявить источники и своевременно устранить их.

Таким образом, проверка и контроль это неотъемлемая часть управления. С помощью контроля у коллектива возрастает внутреннее побуждение к работе, дисциплинированность, чувство необходимости и надобности присутствия на рабочем месте, стимулируется эффективность, появляется возможность самоконтроля и саморазвития. У руководства появляется вероятность выявить выдающихся сотрудников и задать им ориентир карьерного продвижения.

Использованные источники:

1. Горшкова Е. С., Назаренко М. А., Алябьева Т. А., Корешкова А. Б., Фетисова М. М. Роль кадрового аудита в организации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований – 2013. - №10.
2. Хаймурзина Н.З. Кадровый аудит и консалтинг: учебное пособие для студентов 5 курса специальность Управление персоналом. Ульяновск: УлГУ, 2010. – 14 с.
3. Назаренко М. А., Котенцов А. Ю., Аверьянов Е. А., Сергеев Г. С. Кадровый аудит в системе управления персоналом // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований – 2014. - №7.

⁴Хаймурзина Н.З. Кадровый аудит и консалтинг: учебное пособие для студентов 5 курса специальность Управление персоналом. Ульяновск: УлГУ, 2010. – 14 с

УДК 658.56

*Алексеева О.Ю.
студент
4 курс, Экономический факультет
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

**РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЕ МЫШЛЕНИЕ
В НОВОЙ ВЕРСИИ СТАНДАРТА ISO 9001:2015**

Аннотация: В статье рассмотрены новые понятия и подходы, использованные в принятой версии стандарта ISO 9001:2015.

Ключевые слова: система менеджмента качества, риск-ориентированное мышление, управление рисками, ИСО 9001:2015.

UDC 658.56

*O.Y. Alekseeva
4th year student
Faculty of Economics
Novosibirsk State University
of Economics and Management
Russia, Novosibirsk*

**RISK - THE FOCUSED THINKING IN THE NEW VERSION
OF THE ISO 9001:2015 STANDARD**

Abstract: The new concepts and approaches used in the accepted version of the ISO 9001:2015 standard are considered.

Keywords: quality management system, the risk-focused system, the risk-focused thinking, risk management, ISO 9001:2015

Стандарты серии ISO 9000 являются востребованными нормативными документами. В 2014 г. зарегистрировано более 1 млн сертифицированных по этому стандарту организаций. Все они специфичны по областям деятельности, формам собственности, размеру и структуре, поэтому любая информация об изменениях в этом стандарте вызывает всеобщий интерес.

Среднее время «жизни» версии ISO 9001 составляет семь лет. Процесс принятия решения по поводу выхода новой версии требует консультаций со всеми заинтересованными сторонами и одобрения большинства членов ISO [3].

Стандарт системы менеджмента качества ISO 9001:2015 проходит периодическую проверку на соответствие существующим потребностям заинтересованных сторон (бизнеса, государственных органов, потребителей). Результатами такой проверки является пересмотр положений действующего стандарта и выход новой версии [5].

Появление пятого издания ISO 9001 обусловлено следующими причинами:

- 1) появление существенных изменений в мировой практике менеджмента, окружающей деловой среде, накопление новых знаний;
- 2) появление новых стандартов систем менеджмента, требующих единого подхода;
- 3) наличие определенных «рудиментов», которые требуется устранить для дальнейшего развития;
- 4) устаревшая структура ИСО 9001;
- 5) необходимость в вертикальной интеграции менеджмента организации. Система менеджмента качества должна соответствовать общей стратегии организации, а не быть отдельной автономной частью организации [4].

Рассмотрим основные изменения, которые произошли в новой версии ISO 9001 по сравнению с предыдущей версией 2008 г. (табл. 1).

Таблица 1- Структуры стандартов ИСО 9001:2008 и ИСО 9001:2015 в сравнении

ИСО 9001:2008	ИСО 9001:2015
0 Введение	
1 Область применения	
2 Нормативные ссылки	
3 Термины и определения	
4 Система менеджмента качества	4 Среда организации
5 Ответственность сторон	5 Лидерство
	6 Планирование
6 Менеджмент ресурсов	7 Средство обеспечения
7 Выпуск продукции	8 Деятельность на стадиях жизненного цикла продукции и услуг
8 Измерение, анализ и улучшение	9 Оценка результатов деятельности
	10 Улучшение

При создании новой версии ISO 9001 была применена «структура высокого уровня» – стандартизованное перечисление разделов, основанное на цикле непрерывного улучшения Шухарта – Деминга (PDCA). Эта структура впоследствии будет применяться для всех стандартов ISO, описывающих требования к системам менеджмента [1].

Помимо структуры изменениям подверглись термины и принципы стандарта (табл. 2).

Таблица 2 - Сравнение терминов и принципов стандарта ISO 9001 2008 и 2015 гг.

ISO 9001:2008	ISO 9001:2015
Понятие «продукция» объединяет материальный товар и нематериальную услугу.	Понятие «продукция» заменяется терминами «продукция» (товар) и «услуга».
Понятия «документация» и «записи»	Два понятия «документация» и «записи»

существуют отдельно.	объединены в один общий термин «документированная информация».
Требования, предъявляемые товарам и услугам, рассредоточены по всему стандарту.	Все требования касательно закупаемых товаров и услуг, а также процессов, передаваемым внешним организациям, объединяются в один раздел – «Контроль продуктов и услуг от внешних поставщиков».
Понятия «управление закупками» и «аутсорсинг» не покрывают все формы получения организацией продукции извне.	«Управление закупками» и «аутсорсинг» объединены в понятие «внешнее обеспечение»

Процессный подход остался ключевой концепцией построения системы менеджмента, тогда как в новой версии данный тезис усилен. В практике процессный подход зачастую применяется в искаженном виде: процессами называют деятельность подразделений и в СМК используется функциональный подход.

В новой версии отсутствует раздел, который формулирует особые требования к «предупреждающим действиям». Это связано с тем, что одно из ключевых назначений функционирующей системы менеджмента состоит в том, чтобы действовать как инструмент предупреждения. Подготовка персонала, поддержание инфраструктуры, внутренние аудиты – все это предупреждающие действия, заложенные в самой основе стандарта. В новой версии это выражается в виде «риск-ориентированного мышления».

Концепция риска, т.е. вероятности невыполнения основной задачи СМК по предоставлению потребителю соответствующих его требованиям продуктов и услуг в целях достижения его удовлетворенности и ранее присутствовала в тексте стандарта ISO 9001, но в новой версии она более явно встраивается во всю систему менеджмента.

Не все процессы системы менеджмента качества представляют один и тот же уровень риска с точки зрения способности организации выполнять свои задачи, и последствия несоответствий процесса, продукта, услуги или системы не одни и те же для всех организаций. Некоторые процессы организации обладают одним и тем же уровнем риска с точки зрения их влияния на способность организации достигать своих целей, также как и последствия несоответствий в процессах, продукции, услугах или системе не одинаковы для разных организаций. В одних организациях последствия поставки несоответствующей продукции или предоставления несоответствующих услуг могут привести к незначительным неудобствам для потребителя, тогда как в других несоответствия могут привести к далеко идущим последствиям и к фатальному исходу.

Поэтому риск-ориентированное мышление означает необходимость количественного рассмотрения риска при принятии решения о строгости и

глубине подхода к планированию и управлению как системой менеджмента качества, так ее процессами и видами деятельности.

Текст документа требует применения риск-ориентированного подхода на всех этапах функционирования системы менеджмента качества. Однако, хотя риски должны идентифицироваться и учитываться, нет никаких требований для формального внедрения системы менеджмента рисков или документированного процесса управления рисками.

В новой версии требование о принятии решений, основанном на рисках, сформулировано явно и тесно увязано с концепцией процессного подхода. Это и позволило отказаться от предупреждающих действий как отдельного требования, поскольку переместило их на уровень оперативного и ежедневного функционирования каждого процесса СМК. При этом риск следует понимать не только как негативное явление, но и как возможность нахождения областей для улучшения в процессах. ISO 9001:2015 не требует проведения полной, официальной оценки рисков с заполнением «реестров рисков» или каких-либо других документов. В качестве полезного, справочного (но совершенно не обязательного) документа по методам принятия решений на основании рисков можно назвать ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».

Согласно стандарту ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», который устанавливает принципы и общее руководство по риск-менеджменту, риск – это влияние неопределенности на цели.

Для облегчения координации работ в организации может быть разработан документ – Положение по идентификации и управлению рисками в организации. Цель внедрения – определение рекомендаций по выявлению приемов, средств и их применение для идентификации рисков, их оценки и снижения, а также разработки мероприятий для устранения рисков. Известно, что системный цикл в риск-менеджменте представлен следующими этапами:

- сбор информации (является базисом – кто, откуда, куда);
- идентификация рисков (даем имена рискам, что будет являться источником риска, рисковым событием).

Идентификация риска – действия, направленные на определение параметров рискованной ситуации (что может случиться, где, когда, как и почему). Цель идентификации – составление полного перечня рисков, которые могут повлиять на достижение поставленных целей, в рамках СМК.

В положении могут быть разделы, в которых описывается:

- а) процедура оценки и управления рисками, связанными с оказанием воздействия на качество продукции (услуг);
- б) ответственность за общее руководство процедурой оценки и управления рисками;

в) создание рабочей группы ответственных лиц для разработки (далее рабочая группа), системы анализа рисков (идентификация, оценка и снижение) и критических контрольных точек;

г) распределение ответственности и полномочий в рабочей группе;

д) результат работы рабочей группы, в который входит выявление области применения оценки рисков, связанных с качеством продукции, определение рисков, планирование мероприятий; методология оценки рисков, способы управления рисками.

По завершении работ по оценке и управлению рисками рабочая группа согласует итоговые документы, включающие: таблицу «Идентификация и оценивание рисков»; матрицу оценки рисков; реестр критических и значительных рисков; паспорта критических и значительных рисков.

Все риски делятся на приемлемые, оправданные, недопустимые. Приемлемые риски не принимаются во внимание, а остальные требуют действий. Для рисков, получивших статус оправданных, планируются и осуществляются мероприятия, способные предотвратить риски или минимизировать их (в предыдущей версии стандарта мероприятия такого вида назывались предупреждающими). Недопустимый риск показывает, что риск важно еще и постоянно контролировать. Повторная оценка необходима для того, чтобы проверить результативность реализованных мероприятий.

Важно использовать одну и ту же методику по расчету рисков, а также привлекать для оценки все тех же специалистов/экспертов. Это даст возможность получить сравнимые результаты.

На реализацию требований новой версии дается 3 года, т.е. при условии публикации стандарта ISO 9001:2015 в 2015 г. организации будут иметь 3 года на подготовку. В течение этого переходного периода возможна сертификация и по старой версии 2008 г., и по новой [2].

Таким образом, ключевым изменением в новой версии стандарта ISO 9001:2015 является замена предупреждающих действий предшествующего стандарта на управление рисками. На смену ISO 9001:2008, как стандарту менеджмента качества, водворяется ISO 9001:2015, позиционирующийся как стандарт для систем менеджмента бизнеса. Новый стандарт организация может использовать как инструмент управления бизнесом для увеличения ценности, улучшения своей работы и снижения рисков.

Использованные источники:

- 1.ГОСТ ISO 9001–2011 (ISO 9001:2008, IDT). Системы менеджмента качества. Требования. – М. : Изд-во стандартов, 2011.
- 2.ГОСТ Р ИСО 9001–2015 (ISO 9001:2015, IDT). Системы менеджмента качества. Требования. – М. : Изд-во стандартов, 2015.
- 3.Информационный документ IAF. Руководство по планированию перехода на версию ИСО 9001:2015. – М., 2015.

- 4.Есмуханов, Е. Новая версия международного стандарта ИСО 9001:2015 / Е. Есмуханов // Успех-Success [Бизнес-журнал Казахстана]. – 2014. – 20 сентября.
- 5.Корягина, К. А. Новая версия международного стандарта ISO 9001:2015 / К. А. Корягина // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). – СПб. : Заневская площадь, 2014. – С. 175–179.
- 6.Немцева Ю.В. Теоретические аспекты формирования риск-профиля страховой организации // Экономика и предпринимательство. 2015. №5-2 (58-2). С.715-719.
- 7.Родионова, М. А. Организация процедуры управления рисками процессов СМК / М. А. Родионова // Молодой ученый. – 2015. – № 11. – С. 963–968
- 8.Чайка, И. И. Будущее серии стандартов ISO 9001 / И. И. Чайка // Управление предприятием. – 2012. – № 11.

УДК 330.143

*Алешкевич О.С.
студент*

*4 курс, факультет Банковского дела
Беларусь, г. Пинск*

*Акулич О.М.
студент*

*4 курс, факультет Банковского дела
Беларусь, г. Пинск*

*Научный руководитель: Пригодич И.А.
Ассистент кафедры финансов*

*УО «Полесский государственный университет»
Беларусь, г. Пинск*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматриваются проблемные вопросы формирования прибыли. Определения путей увеличения размера прибыли является одной из главных задач эффективной деятельности предприятия. Степень влияния различных факторов на прибыль зависит не только от отношения их самих, но и от стадии жизненного цикла предприятия, от компетенции и профессионализма его сотрудников.

ПРЕДПРИЯТИЕ, ПРИБЫЛЬ, ВЫРУЧКА, СЕБЕСТОИМОСТЬ, ЗАТРАТЫ.

In article problematic issues of forming of profit are considered. Determinations of ways of increase in the size of profit it yavayaltsya by one of the main tasks of effective activities of the entity. Extent of influence of various factors

on profit depends not only on the relation their, but also on a stage of enterprise lifecycle, on competence and professionalism of his employees.

ENTITY, PROFIT, REVENUE, COST VALUE, COSTS.

Прибыль – это экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития.

Прибыль есть особый систематически воспроизводимый ресурс организации, конечная цель осуществления бизнеса, основной внутренний источник развития и роста рыночной стоимости организации; индикатор кредитоспособности и конкурентоспособности организации; гарантия выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества. Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематическая нехватка прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствует о неэффективности бизнеса [1].

Серьезное влияние на прибыль предприятий оказывают отдельные решения, принимаемые на уровне правительства.

Особое внимание следует обратить на то обстоятельство, что нередко значительная часть расходов организаций производится за счет дивидендов учредителей.

Речь, прежде всего, идет о скрытых выплатах работникам в дополнение к их официальной заработной плате, относимой на себестоимость продукции (работ, услуг). Цель таких действий – уход от необходимости исчисления отчислений в Фонд социальной защиты населения и, соответственно, экономия оборотных средств предприятий.

Необходимо подчеркнуть, что роль показателя прибыли существенно уменьшилась в связи с переходом многих субъектов малого бизнеса на упрощенную систему налогообложения (УСН) с ведением книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, исключающей формирование финансовых результатов и, соответственно, определение массы полученной прибыли [2].

Рассмотрев некоторые проблемные вопросы формирования прибыли, считаем:

- должны быть минимальное влияние со стороны государства на манипулирование величины полученной прибыли;
- для частных унитарных предприятий применяется УСН с ведением книги учета доходов и расходов, то есть когда в собственность учредителя относится величина всех заработанной собственником прибыли. Что касается в случаях, где учредителями выступает несколько юридических

или физических лиц, бухгалтерский учет должен быть с формированием финансовых результатов и определением полученной чистой прибыли;

- следует отказаться от сложившейся практики регламентации величины расходов на социальные нужды, которые могут быть отнесены на счет учета внереализационных доходов и расходов;
- разработка мероприятий по повышению качества оказываемых работ, предоставляемых услуг, способность предприятия дать заказчику товар лучшего качества или обладающий какими-либо новыми свойствами, причем за ту же цену, при тех же издержках производства;
- уменьшение величины затрат на производство за счет экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования, повышения уровня производительности труда, прибыль необходимо не делить на фонды, а эффективно использовать;
- ритмичность и гибкость производства, способность быстро менять ассортимент продукции в соответствии с запросами потребителей;
- использование экономических рычагов для гибкого государственного регулирования;
- высокая мобильность на рынке, свобода экономического маневра, делающая объективно необходимыми учет рыночной конъюнктуры, гибкое маневрирование всеми имеющимися ресурсами для достижения эффекта.
- уменьшение производственного брака и непроизводственных расходов.

Проанализируем валовую прибыль ЗАО "Атлант" за 2013 г. и 2014 г.

Валовая прибыль – это разница между данными статьи отчета о прибылях и убытках "Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)" и данными статьи "Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг" [3].

Необходимые данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные ЗАО "Атлант" за 2013 г. и 2014 г.

	2013	2014	ΔВП за счет	
Выручка, млн. бел. руб.	5 314 835	4 087 097	(1 227 738)	X
Себестоимость продаж, млн. бел. руб.	(4 997 391)	(4 199 394)	X	(4 087 097)
Валовая прибыль, млн. бел. руб.	317 444	(112 297)	X	X
Валовая прибыль при фактическом уровне выручки и базисном значении себестоимости (ВП _{факт}), млн. бел. руб.	(910 294)		X	X
Общее изменение валовой прибыли (ΔВП _{общ}), млн. бел. руб.	X	X		(5 314 835)

Источник: [4]

Исходя из таблицы, получили, что величина валовой прибыли организации в 2014 г. составила (4 199 394) млн. бел. руб., т.е. в сравнении с 2013 г. уменьшилась на (5 314 835), в том числе за счет:

✓ уменьшения размера выручки организации на 1 227 738 млн. бел. руб.;

✓ уменьшения размера себестоимости на 4 087 097 млн. бел. руб.

Степень влияния различных факторов на прибыль зависит не только от отношения их самих, но и от стадии жизненного цикла предприятия, от компетенции и профессионализма его сотрудников.

Влияние отдельных факторов количественно оценить невозможно. Например, деловая репутация предприятия.

В настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием стремилось не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода.

Использованные источники:

1.Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г., Гроссу В.С. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: ИНФА-М, 2012. – 528с.

2.Формирование и использование прибыли: проблемы и пути их решения [Текст] / С.Л. Коротаев // Бухгалтерский учет и анализ: научно-практический журнал– 2011. – №3 (171). – С. 15–21

3.Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://1fin.ru/>

4.Финансовые показатели и отчетность ЗАО "Атлант"[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.atlant.by/holding.atlant.by/shareholders_and_investors/financial_indicators_and_reports/

Алланазарова Ш.

старший преподаватель кафедры «Педагогики и психологии»

Каракалпакский государственный университет им. Бердаха

КАРАКАЛПАКСКОЕ ТРАДИЦИОННОЕ НАРОДНОЕ

ЮВЕЛИРНОЕ МАСТЕРСТВО

Аннотация. *Статья посвящена к женским ювелирным украшениям каракалпачек XIX - начала XX в., который представляют собой богатство и разнообразие форм, техники изготовления и функционального назначения; в них аккумулирован огромный художественный опыт преемственности разных исторических эпох и народов.*

Ключевые слова: *ювелир, саукели, тобелик, аребек, хайкел, онирмоншак, тюбетейка, кольцо, браслеты*

Испокон веков у каракалпакского народа высоко ценили ювелирное искусство, которое было внесено в ряд наиболее важных видов рукодельного мастерства. Некоторые из них дошли и до сегодняшнего дня, особенно такие украшения, как серьги, головные уборы, которые женщины и девушки

носили в праздничные и будние дни, а также мужские ремни, пряжки для лошадей тоже проходили через руки ювелиров.

История головных уборов, которые изготавливали ювелиры: саукеле, тобелик, серебряные тюбетейки берет свое начало еще с древнейших времен. Эти головные уборы относились к VI-VII векам, некоторые их элементы встречались в трудах наших народных ювелирных мастеров и доходили до нас, это показывает, что, в то время были различные взаимоотношения среди ювелиров других народностей и стран.

Ювелиры, когда, обучали своих учеников ювелирному мастерству особое внимание обращали на классификации ювелирных изделий, разделяли их на различные виды. А также обращали внимание возрастным особенностям женщин.

Изготовленные каракалпакскими ювелирами головные уборы «саукели», хорошо украшали орнаментом «тис», ее эстетическую красоту традиционно украшали кораллами и серебрянными штками, украшенные камнями, которые придавали им красивый вид.

«Саукели» - это традиционный головной убор невест. В древнейшие времена был широко распространен среди населения. Изготовление саукели, имело традиционный смысл и большое значение.

Одними из головных уборов для женщин, которые ювелиры обучали своих учеников являются тобелик и серебряные тюбетейки.

Серебряные тюбетейки полностью изготавливали из серебряных пластинок, края тюбетейки украшали несколькими рядами орнаментов «мышинные следы», это придавало красивый вид женщинам, когда они одевали тюбетейку. Эти вещи, дошедшие до наших времен, показывают, что в прошлом ювелирное мастерство было развито на высоком уровне.

Ко второй группе ювелирного мастерства, которые традиционно обучали будущих молодых мастеров, относится изготовление серьги и аребек (серьга для носа). Аребек - эти серьги для носа, специально на правой ноздре делается пирсинг для ношения аребек. Мастера эти украшения в зависимости от возраста женщин делили на несколько видов. Учитывая возраст женщин, ювелиры для девушек традиционно изготавливали носовое кольцо "арабек" и височные серьги, соединенные цепью с мелкими подвесками "халкапысырга», а для женщин уже замужних изготавливали серьги в виде спирали и серьги с уголками. Мастерство, знание, эстетические фантазии каждого ювелира придавали красивый вид очень многим видам сережек которое зависело от внимательного изготовления ювелира. Учитывая повседневные потребности людей ювелирные изделия изготавливали для всех слоев и возрастов населения.

Ювелирные изделия, предназначенные для ношения на шейно-грудной части у женщин, была как отдельная группа украшения. Девушки с 12-13 лет носили украшение, например, как - хайкел, айшык, тумар, илгек

түйме. Повзрослевшие девушки, когда ходили на праздники и свадьбы надевали такие украшения как - хайкел, жумалак түйме, гилт салгыш, онирмоншак и т.д. Через такие красивые украшения ювелиры вносили свой вклад в морально – духовное воспитание девушек.

Ювелиры на свое мастерство не смотрели как материальное богатство, а смотрели как на источник, обеспечивающий духовное совершенствование народа. Поэтому в ювелирном мастерстве и в их изделиях можно увидеть знаки общественных понятий.

Одним из видов ювелирного мастерства, на которые уделяли особое внимание – это изготовление колец и браслетов. Самые распространенные виды украшений среди девушек и молодых женщин являются браслеты с камнями, а для сорокалетних женщин изготавливали литые браслеты.

В прошлом ювелиры изготавливали кольца с именами богатых людей, чиновников, торговцев, которые в дальнейшем их использовали как именную печать.

Каракалпакские ювелиры ювелирное мастерство тесно объединяли с рукодельным вышиванием. Надо особо отметить о вышивках ониршек, которые вышивали черными и красными нитками. На поверхности вышивки складывали и пришивали круглые и плоские пуговицы, монеты. Вышивка украшается пуговицами соответственно, хотя при сложении их нет определенных рядов и чисел.

Нижняя часть онирше оканчивается в треугольной форме. На конце онирше прикрепляется онирмоншак (иногда приспособление для ключей).

Онирше являются прекрасным примером, который объединяет ювелирное и рукодельное мастерство. Можно увидеть, что молодых учеников определенным образом обучались ювелирному и рукодельному мастерству.

Каракалпакские ювелиры особое внимание обращали на соответствие орнаментов, если в другом народном мастерстве встречались геометрические орнаменты, а в ювелирном только встречается в основном цветочные орнаменты.

Несмотря на то, что каракалпакские ювелиры готовили учеников из других племен, из других семей, то мастерство в основном переходило от отца к сыновьям. Уже с 5-10 лет дети находились днем и ночью рядом с отцом или дедушкой, что дало возможность обеспечить быстрому их обучению этого мастерства. Например, некоторые мастера такие как Амет Насыров, Аманбек, Арзек Ходжаниязов, Айберген, Сапар и др. передавали свой опыт своим детям и ученикам. А также в те времена каракалпакские ювелиры, из-за того, что не было сообществ ювелиров, обеспечивали несколько поколений своим мастерством. Изначально сын (ученик) некоторое время помогал, а потом сам самостоятельно продолжал работу (мастерство) своего отца. Иногда если ученик прибывал из другой

местности, то учеба продолжалась 1-1,5 год. Затем учитель рядом сажал и обучал своему мастерству, но изначально также учил изготавливать некоторые легкие части изделия.

Ювелирное мастерство является одним из древнейших видов мастерства. Оно является особенно важным материалом для изучения общественных и эстетических жизненных ценностей народов после выхода их на историческую арену. Некоторые их образцы используются для украшения театральной сцены, а также работники искусства используют как аксессуары для сценического образа. Изучение и использование древнейшего мастерства и их практика имеет большое значение в воспитании молодого поколения при выборе специальности.

Это дает возможность содержательному изучению программы национального воспитания и имеет весомый вклад в обучение молодого поколения различным видам мастерства. Знание своеобразной особенности найденных украшений на территории Каракалпакстана имеет большое значение, так как ювелирное мастерство остается вечным завещанием для молодого поколения.

Использованные источники:

- 1.Өтемисов А. Қарақалпақлардың өнер-кәсіптері. Н. «Қарақалпақстан» 1991 ж.
- 2.Алламуратов А. «Мәңгі мыйрас» Нөкіс «Билим» баспасы 1993 ж.
- 3.Шойбеков Р.Н. Қазақ зергерлік өнерінің сөздігі. – Алматы: Ғылым, 1991 ж.
- 4.Т.Абдуллаев Д.Фахриддинова А.Хакимов. Нар.исск Ўзб. Песнь в металле. Ташкент. Изд.Г.Гуляма 1986 г.
- 5.А.С.Морозова Н.А.Аведова С.М.Махкамова «Ўзбекситон халқ санъати». Тошкент. Изд. Г.Гуляма 1979 й.

*Амадаев А.А., к.э.н., доцент
доцент кафедры «Гуманитарные, естественнонаучные и социальные
дисциплины» медицинский институт
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»*

Россия, г. Грозный

*Сааев С.С., кандидат юридических наук
советник ФССП России*

Россия, г. Москва

Яндаров Д.А.

аспирант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Россия, г. Грозный

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотации: *Массовая информация является только частью информационных потоков, составляющих информационное поле, в котором кроме нее функционируют специальная информация, доступная специалистам, и иная индивидуальная информация, характерная для традиционных культур. Информационное поле, в котором функционирует специальная информация, достаточно ограничено, так как включенность в него обеспечивается специальным образованием, социальным статусом и другими факторами.*

Ключевые слова: *право, безопасность, чрезвычайные ситуации, информация, свобода.*

Amadaev A.A. Ph. D.

associate Professor of the Department

"Humanities, natural and social disciplines" medical Institute

Of the "Chechen state University"

Grozny

Saaev S. S, candidate of legal Sciences

Advisor to the Federal bailiff service of Russia

Moscow

Yandarov. D.A.

Graduate student of "Chechen state University"

Grozny

THE CONCEPT AND ESSENCE OF MEDIA AND ITS IMPORTANCE IN THE SECURITY

Annotation: *the media is only part of the information flows that comprise an information field which in addition it has special information available to professionals and other individual information characteristic of traditional*

cultures. Information field, in which the special information is rather limited, as the inclusion it is provided by special education, social status, and other factors.

Key words: *law, security, emergency, information, freedom.*

Интересы личности в информационной сфере заключаются в реализации конституционных прав человека и гражданина на доступ к информации, на использование информации в интересах осуществления не запрещенной законом деятельности, физического, духовного и интеллектуального развития, а также в защите информации, обеспечивающей личную безопасность.

Основа государственной политики в сфере движения к информационному обществу и современного информационного права заложены в Конституции Российской Федерации. Так, пунктом 4 статьи 29 Конституции устанавливается право каждого свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. Исходные правила информационного права содержатся также и в других нормах Конституции Российской Федерации. Таким образом, Конституция Российской Федерации, являясь высшим по иерархической структуре нормативным актом, определяет исходные положения информационных правоотношений, в том числе в области обеспечения безопасности.

Ученые всех отраслей знания справедливо утверждают, что начало XXI века ознаменовало собой широкомасштабное признание особой значимости информации в любых областях, условиях и форматах. Не будет преувеличением сказать, что современный мир – это мир информационных и коммуникационных технологий. За сравнительно короткий по историческим меркам период они стали мощной движущей силой интеллектуального, экономического, социального, культурного прогресса, значимым фактором политической жизни. Развитие Интернета, масштабное создание общедоступных информационных и телекоммуникационных ресурсов, возникновение и активное продвижение электронных услуг на базе Интернета, переход к системе электронного государства по праву относят к определяющим факторам глобальных перемен, происходящих в обществе в последние годы. В современных условиях информация стала важным ресурсом социально-экономического, технологического и культурного развития, масштабы ее применения сопоставимы с масштабами использования традиционных ресурсов (энергия, сырье и т.п.) [1].

Феномен информации положен в основу всех информационных процессов, происходящих в обществе, его природа и закономерности во многом определяют практику формирования и облик будущего информационного общества.

Широкое внедрение в жизнь информационных технологий вызывает настоятельную необходимость правового закрепления понятий и терминов,

широко применяемых в информационной сфере. «Информация – это сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления» [2]. Такое определение информации содержалось в Федеральном законе от 20.02.1995 «Об информации, информатизации и защите информации» [3]. Однако оно не содержало основных признаков информации, выражающих ее юридическую сущность. Не все данные могут быть востребованы, а лишь те, которые содержат новизну. Абстрактные или общеизвестные сведения не обладают потребительскими свойствами и не могут быть объектом правоотношений, следовательно, и не могут иметь юридической сущности. К сожалению, новый Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации» не внес необходимых изменений.

Теория информации начинается с работ К. Шеннона, опубликованных в конце 40-х годов XX века, в которых под информацией понимались не любые сообщения, а лишь те, которые уменьшают неопределенность у получателя этого сообщения [4]. Неопределенность же, по воззрениям К. Шеннона, существует тогда, когда происходит выбор одной из нескольких возможностей. В теории Шеннона на первый план выдвигалась идея кода и канала передачи информации, а количество информации, характеризующее данное сообщение, определялось множеством всех возможных сообщений и их вероятностей независимо от их смыслового содержания.

Учитывая функциональную и смысловую нагрузку информации, можно определить ее как сведения об окружающем мире, которые уменьшают существующую в отношении его степень неопределенности, отчужденные от их создателя и ставшие сообщениями, воспроизводимыми путем передачи субъектами устным, письменным либо другим способом.

В таком понимании информации заложены основные юридические признаки информации:

- информация – это не любые сведения, а лишь те, которые несут нечто новое, уменьшающее имеющуюся неопределенность;
- информация существует вне ее создателя, это отчужденное от него знание;
- информация является сообщением, она выражена на определенном языке в виде знаков;
- информация неисчерпаема, она может иметь неограниченное число пользователей, использоваться неограниченное число раз и при этом оставаться неизменной.

Сообщение может быть записано на материальном носителе, таким образом, оно является формой передачи информации и может распространяться в каналах общественной коммуникации, воспроизводиться без участия автора, быть доступным для неограниченного круга субъектов.

Информация может являться объектом публичных, гражданских и иных правовых отношений.

Ограниченность данного в законодательстве определения информации заключается в том, что качественной характеристикой информации, имеющей принципиальное значение как объекта правоотношений, является ее потребительская стоимость, то есть значимость для конкретного субъекта. Ценность информации не может ставиться в зависимость от стоимости ее носителя. Она выражается в стоимостных характеристиках тех последствий, которые следуют за получением информации.

Существует ряд понятий, которые дают дополнительную характеристику информации. Наиболее употребляемые из них:

- достоверность – соответствие данных объективной реальности;
- адекватность – способность информации создавать у получателя соответствующее представление об объекте, процессе или явлении;
- полнота – достаточность данных для понимания сути явления и принятия решения;
- избыточность информации – наличие большого объема сведений, отражающих конкретную сферу, позволяющее для принятия решения использовать лишь часть информации;
- оптимальность – сочетание полноты и краткости данных;
- своевременность – актуальность в момент принятия решений;
- объективность и субъективность информации – степень выражения в предоставляемых данных мировоззрения поставщика информации;
- доступность – это мера возможности получить ту или иную информацию;
- идеальность – информация не материальна, материальным может быть только носитель информации;
- неисчерпаемость – информация не подвержена физическому износу в процессе ее использования;
- ценность – способность расширять возможности потребителя информации [5].

Кроме того, для целей правового регулирования информационных отношений большое значение имеют такие ее характеристики, как конфиденциальность – защищенность информации от несанкционированного доступа и ознакомления, целостность – свойство, при наличии которого информация сохраняет заранее определенные системой вид и качество.

Нельзя смешивать понятия «достоверность» и «адекватность» информации. Эти понятия могут нести разную смысловую нагрузку. Под адекватностью понимают степень соответствия информации, полученной потребителем, тому, что поставщик вложил в ее содержание. Зачастую в СМИ встречается много недостоверной информации. Но субъект, имеющий

соответствующую подготовку и оптимальный объем информации, способен извлечь из данного массива полезные и достоверные сведения. Как правило, в таких случаях, чем больше исходных данных мы имеем, тем выше достоверность полученного результата. Именно это свойство информации, на наш взгляд, имеет определяющее значение при характеристике информации в условиях чрезвычайной ситуации.

При распространении информации действует закон искажения информации по мере ее движения [6]. Этот закон связан с различной способностью и готовностью субъектов к ее восприятию. Именно поэтому в тех случаях, когда важны достоверность и полнота информации, встает вопрос о фиксации информации на материальном носителе и соблюдении определенных требований к процедуре и способу фиксации.

Для принятия решений имеет значение полнота информации, то есть достаточность данных для понимания сути явления и принятия решения. Но степень полноты информации зависит и от уровня информационных технологий. Современные информационные технологии позволяют моделировать реальную ситуацию при наличии минимума информации.

В сфере распространения информации действует объективный закон избыточности информации. Позитивная избыточность информации имеет своей целью оптимизировать весь процесс коммуникации.

Таким образом, на достоверность информации влияют такие ее свойства, как адекватность и полнота. Свойство достоверности информации имеет основное значение для принятия решений. Недостоверная информация может приводить к решениям, имеющим негативные экономические, социальные и политические последствия.

Важным специфическим свойством информации является ее самостоятельность как объекта, независимость от среды, в которой она находится, от носителя, на котором сведения зафиксированы.

Понятие объективности информации является относительным. Познание абсолютной истины всегда ограничивается полнотой информации и ожиданиями конкретных субъектов информационных отношений.

Такие свойства информации, как идеальность и неисчерпаемость, порождают такое юридическое свойство информации, как бесконечный неисчерпаемый ресурс.

Информация не подвержена (в отличие от большинства вещей) физическому старению и обладает такой особенностью, как возможность неограниченного тиражирования.

Это свойство информации предопределяет прогресс человечества, ибо благодаря ему осуществляются постепенное наращивание знаний и передача их от поколения к поколению. Однако оно дает и побочный эффект: возможность произвольного распространения сведений, одновременного нахождения их в полном объеме в нескольких местах и одновременного

использования любым количеством субъектов (в том числе и конфликтующими сторонами).

В любой деятельности информация используется в двух видах: недокументированная и документированная.

Недокументированная – речевая информация, информация, выраженная в виде знаков, символов и т.п., не имеющая реквизитов.

Документированная информация – это информационное сообщение в бумажном, звуковом или электронном виде, оформленное по определенным правилам и заверенное в установленном порядке, то есть это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать.

Документированная информация – зафиксированная на материальном носителе путем документирования информация с реквизитами, позволяющими определить такую информацию или в установленных законодательством Российской Федерации случаях ее материальный носитель.

Документ, полученный из автоматизированной информационной системы, приобретает юридическую силу после его подписания должностным лицом в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Кроме того, законодательство разграничивает понятия «предоставление информации» и «распространение информации». Предоставление информации – действия, направленные на получение информации определенным кругом лиц или передачу информации определенному кругу лиц. Распространение информации – действия, направленные на получение информации неопределенным кругом лиц или передачу информации неопределенному кругу лиц [7].

Необходимо отметить, что в науке до настоящего времени не сложилось единой точки зрения на статус права граждан на информацию. Можно выделить 3 основные точки зрения: 1) право на информацию – это самостоятельное конституционное право граждан, включающее правомочия на поиск, получение, использование, передачу, производство и распространение информации (А.В. Малько, В.С. Хижняк, В.А. Дозорцев, Л.А. Сергиенко, И.Д. Тиновницкая, В. Михайлов, Г. Отнюкова, В.Н. Монахов, В.Н. Лопатин, А.А. Снытников, Л.В. Туманова и др.); 2) право на информацию – это составная часть права на свободу слова и печати (Ю.А. Дмитриев, А.А. Златопольский, С. Шевердяев, А.В. Галахова); 3) право на информацию (свобода информации) – это условное обозначение всей совокупности информационных свобод и прав (В.В. Маклаков, Б.А. Страшун) [8].

Для целей настоящего исследования важно определить точное содержание термина «информация». Вместе с тем он продолжает оставаться

одним из наиболее спорных и противоречивых. Это обусловлено сложностью явления информации, ее многоплановостью, широтой сферы применения. Для более полного определения термина «информация» целесообразно обратиться к его этимологии. В самых первых значениях слова «информация» проявлялись моменты активности: сам термин происходит от латинского слова *informatio* – «ознакомление, разъяснение, изложение». В XIX веке он переводился несколько иначе: от слов «ин» – «в» и «форма» – «образ», «вид», то есть то, что вносит форму [9]. Данное токование больше относилось к информации в виде посланий или сообщений. Информатором в XIX веке называли домашнего учителя, а информацией – учение, наставление, что ближе к современной трактовке термина «информация», в таком понимании информации в ней отображено действие, активно вносящее нечто новое в другой объект. Исчез отмеченный элемент активности при неудачном переводе исходного термина "message" как сообщения. В таком переводе момент действия (передачи, посылки) ослаблен, и на первое место вышел момент содержания уже переданных сведений [10].

На наш взгляд, можно согласиться с рядом авторов, выделяющих в информации как объекте научного исследования семантический, лингвистический, прагматический и технический аспекты [11].

В семантическом аспекте исследования направлены на решение проблемы точности передачи смысла сообщений с помощью кодированных сигналов. При лингвистическом анализе информации исследования направлены на определение знаковой системы, необходимой для эффективного восприятия и понимания информации при обмене ею между системами. В социальных системах для выражения определенного смысла любой информации, ее фиксации и последующего логического использования служат средства алфавита и цифр. Именно на их основе формируются слова, словосочетания, предложения, логический текст. Это позволяет оформить сведения в виде, пригодном для восприятия. В техническом аспекте изучаются проблемы точности, надежности, скорости передачи сообщений, технических средств и методов построения каналов передачи сигналов, их помехозащищенности и др.

В прагматическом аспекте исследования определяется ценность для потребителя полученного сообщения с точки зрения влияния этого сообщения на последующее поведение потребителя. Данный подход называют управленческим, учитывающим процессы функционирования системы, направления ее движения под влиянием полученной информации и степень достижения последней своих целей [12]. Именно в последнем, то есть прагматическом смысле, термин «информация» используется в нормативных правовых актах, определяющих полномочия государственных

органов, в том числе МЧС России, по информированию населения по вопросам, связанных с обеспечением его безопасности.

Таким образом, понятие информации является многозначным, многообразие его толкований отображает сложный характер реального мира, затрудняя выработку единой стратегии к определению данного термина.

Проанализировав колоссальный массив научной литературы по теории информации, Н.Н. Федосеева предлагает выделить несколько качественных этапов в определении термина «информация».

Первый этап – докибернетический (до 40-х годов XX века). Его основными представителями являются Р. Фишер, Р. Хартли. На данном этапе под информацией понимаются сведения, передаваемые устным, письменным или другим способом. Самое простое, классическое, докибернетическое определение информации гласит, что информация – это передача сообщения.

Второй этап – Кибернетический приходится на 40-е годы XX века Н.Винер, К. Шеннон понимали под информацией «связь, в процессе которой устраняется неопределенность» [13] или «обозначение содержания, полученного из внешнего мира, в процессе нашего приспособления к нему и приспособления к нему наших чувств» [14]. Основное отличие кибернетического определения информации: под информацией понимаются не просто сведения, а только сведения новые и полезные для принятия решения, обеспечивающего достижение цели управления. Остальные сведения не считались информацией.

На посткибернетическом этапе (после 50-х годов XX в.) осуществляется обобщение и конкретизация определений информации, сформулированных ранее классиками информациологии.

Современная наука выработала достаточно много определений понятия информации, от наиболее общего философского – «информация есть реальное отражение мира, присуща любой материи и представляет собой меру неоднородности распределения материи и энергии в пространстве и во времени, меру изменений, которыми сопровождаются все протекающие в мире процессы...» [15] до узкого, практического – «информация есть все сведения, являющиеся объектами хранения» [16].

Существуют множество и других определений и характеристик информации, сформулированные современными учеными. Информация – сведения, передаваемые одними людьми другим людям устным, письменным или каким-либо другим способом [17]. Информация как передача разнообразия [18], как оригинальность, новизна, мера сложности структур [19]; как вероятность выбора [20], как совокупность непроявленных, потенциальных и развернутых, проявленных, реальных смыслов [21] и др.

Мы видим, что наука выработала множество определений термина «информация», большинство из которых имеют нечто общее. В частности, они предполагают присутствие, по крайней мере, четырех компонентов: процесса познания того, о чем передается информация; передающего информацию; воспринимающего информацию и самой информации. Учитывая разнообразные определения изучаемого термина, следует согласиться с К. Штейнбухом, утверждавшим в свое время, что «мы не можем дать исчерпывающего и достаточного определения таким понятиям, как «материя», «энергия» и «информация» [22].

Необходимо отметить, что информация как общенаучный феномен анализируется в литературе не только с точки зрения определения ее сущности для формулировки четкого понятия, но и с позиций ее классификации на различные виды, выделения ее существенных признаков, уровней и других аспектов.

Для целей настоящего исследования представляется необходимым рассмотреть легальное закрепление понятия информации, поскольку для четкого, правильного и эффективного регулирования общественных отношений, связанных с оборотом информации, очень важно понять, какое значение в содержание этого понятия вкладывает законодатель.

Е.А. Войниканис и М.В. Якушев утверждают, что «легальные определения информации... можно рассматривать как «нейтральные», то есть ничего существенного не проясняющие, но допускающие относительно широкое толкование и позволяющие реформировать законодательство, не затрагивая основоположений... право должно работать только с теми характеристиками объекта, которые, во-первых, являются бесспорными, во-вторых, нуждаются именно в правовом регулировании (то есть вызывают или провоцируют проблемы, которые не могут быть решены нормативными установлениями этики, сложившихся или складывающихся обычаев, техническими средствами и проч.), наконец, в-третьих, являются восприимчивыми к правовому воздействию (когда правовые инструменты, в том числе правовые санкции, по возможности полностью отвечают своему предназначению)» [23].

Правовым фундаментом, регулирующим в РФ отношения в области информации, является ряд статей Конституции РФ (в частности, статьи 23, 24, 29, 44), Гражданский кодекс Российской Федерации (рассматривающий информацию как объект гражданского права), Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [24], Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «О коммерческой тайне» [25], а также федеральные законы, направленные, например, на обеспечение защиты информации.

Таким образом, проанализировав определение термина «информация», можно сделать вывод о том, что легальное определение понятия

«информация» значительно отличается от философских, социологических, доктринальных и других его трактовок. Оно характеризуется простотой, научной нейтральностью, общностью формулировок. В настоящем исследовании за основу будет приниматься наиболее общее определение термина «информация», сформулированное в Федеральном законе от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»: информация – это любые сведения (сообщения, данные) независимо от формы их предоставления.

Повсеместное развитие информационно-коммуникационных технологий отразилось на современных правоотношениях путем их модификации и появления новых правовых институтов. В современной правовой науке и нормативных правовых актах для характеристики всей совокупности общественных отношений, складывающихся в информационной сфере, все чаще стал употребляться термин «информационное общество».

В мировой науке понятие «информационное общество», появившись во второй половине XX века, формировалось на протяжении 50 лет, и сейчас многие ученые вслед за Д. Беллом и О. Тоффлером считают, что информационное общество – это новое название для постиндустриального общества, подчеркивающее не его положение в последовательности ступеней общественного развития, а основу определения его социальной структуры – информацию [26].

Создание единой системы информационного обеспечения гражданского общества и национальной безопасности страны сдерживается рядом объективных и субъективных причин: отсутствуют необходимые организационно-правовые и экономические рычаги реализации сформулированных концепций; в зачаточной стадии находится методологическое обоснование создания и функционирования такой системы, равно как и выработка единой информационной политики [27].

Целью формирования и развития информационного общества в России является повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности нашей страны, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий. Основой же формирования информационного общества был и остается интерес человека в улучшении жизни и в развитии личности.

В настоящее время на законодательном уровне определены приоритетные направления развития информационно-коммуникационных технологий в долгосрочной перспективе [28]:

– первое направление – формирование современной информационной и телекоммуникационной структуры, обеспечение высокого уровня ее доступности, предоставление на ее основе качественных услуг;

– второе направление – повышение качества образования, медицинского обслуживания, социальной защиты населения, содействие развитию культуры и средств массовой информации на основе информационно-коммуникационных технологий;

– третье направление – обеспечение конкурентоспособности и технологического развития информационно-коммуникационных технологий;

– четвертое направление – повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления, взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти;

– пятое направление – противодействие использованию информационных и телекоммуникационных технологий в целях угрозы национальным интересам России, включая обеспечение безопасности функционирования информационно-телекоммуникационной инфраструктуры и информационных и телекоммуникационных систем.

Развитие информационных и телекоммуникационных технологий, их внедрение во все сферы жизнедеятельности человека, общества и государства, помимо бесспорных положительных моментов для перехода к информационному обществу, поднимают проблемы обеспечения информационной безопасности.

О том, что переход к информационному обществу вошел в число государственных приоритетов, свидетельствует и формирование Совета при Президенте по развитию информационного общества в России, который объединил представителей органов власти, бизнеса и гражданского общества. Функция Совета состоит в обеспечении взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, общественных объединений, научных и других организаций при рассмотрении вопросов, связанных с развитием информационного общества в РФ [28].

Выступая на его заседании 12 февраля 2009 года, Президент России Д.А. Медведев особо подчеркнул, что «несмотря на кризисные сложности, мы должны уже в ближайшие два года создать информационные и институциональные предпосылки для интеграции в глобальное информационное общество» [29]. По итогам первого заседания были созданы девять рабочих групп: по формированию доступной информационно-коммуникационной структуры; по использованию ИКТ в образовании и науке; в сфере здравоохранения и соцзащиты; для обеспечения безопасности жизнедеятельности населения; по вопросам национальной промышленности в сфере ИКТ; по проекту электронного правительства; по использованию ИКТ в сфере культуры и культурного

наследия; по вопросам противодействия использованию ИКТ в целях нанесения ущерба национальным интересам России. Отдельная рабочая группа займется развитием использования информационно-коммуникационных технологий в регионах. Главой государства были выделены основные проблемы реализации Стратегии развития информационного общества.

Президент обратил особое внимание на необходимость оперативной реализации основных положений Федерального закона от 09.02.2009 № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». Этот Закон впервые законодательно определил основные способы доступа к информации о деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, включая доступ в электронном формате, и закрепил состав информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, размещаемой в сети Интернет (иными словами, законодательно был закреплён статус официальных сайтов органов власти как инструмента взаимодействия с населением). Закон закрепил процедуру подачи запроса о получении информации и ответа на него: требования к запросу о получении информации, сроки и порядок рассмотрения запроса, требования к ответу на запрос, основания для отказа в предоставлении информации.

Важным событием в процессе развития государственной политики в сфере информатизации стало принятие в начале 2008 года Стратегии развития информационного общества в России, которая задала концептуальную и стратегическую цель для дальнейшего движения к информационному обществу и развития информационного права. Стратегия выступает «основой для подготовки и уточнения доктринальных, концептуальных, программных и иных документов, определяющих цели и направления деятельности органов государственной власти, а также принципы и механизмы их взаимодействия с организациями и гражданами в области развития информационного общества в Российской Федерации» [30]. Благодаря ее реализации к 2015 году Россия должна войти в двадцатку лидеров глобального информационного общества, а по показателю доступности информационной и телекоммуникационной инфраструктуры для граждан и организаций – в десятку стран-лидеров.

Стратегия развития информационного общества в России определила основные принципы государственной политики в сфере информатизации:

- партнерство государства, бизнеса и гражданского общества;
- свобода и равенство доступа к информации и знаниям;
- поддержка отечественных производителей продукции и услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;
- содействие развитию международного сотрудничества в сфере информационных и телекоммуникационных технологий;

– обеспечение национальной безопасности в информационной сфере.

Суть Стратегии развития информационного общества в России состоит в том, что государство гарантирует обществу создание таких условий, при которых любой гражданин сможет максимально эффективно пользоваться информационно-коммуникационными технологиями, в том числе для доступа к информации о деятельности органов власти, получения государственных и муниципальных услуг в электронном формате и защиты своих прав.

Целью перехода России к информационному обществу является развитие гражданского общества и демократических традиций, а также преодоление информационного неравенства и равноправное вхождение граждан России в глобальное информационное общество на основе соблюдения прав человека, в том числе права на свободный доступ к информации, права на защиту персональных данных и обязанности раскрытия информации со стороны государственных, общественных и коммерческих организаций.

Как весьма точно подметил А.А. Фатьянов, «сейчас мы являемся свидетелями формирования устойчивого мнения о том, что информация, существующая в форме знаний, тоже должна быть общедоступна, потребность в ее получении у подавляющего большинства индивидов столь же велика, как и потребность в жизни или свободе. И если право жить как первичное, фундаментальное ничем ограничить нельзя, ограничение права на свободу жестко регламентируется законом, то не менее жестко необходимо определять условия, при которых может быть ограничено право человека в доступе к необходимой ему информации» [31].

В рамках информационного общества возникает и соответствующий тип общественных отношений, а именно – информационных отношений.

Все информационные отношения в зависимости от их назначения можно разделить на целевые, которые являются средством достижения конкретных целей и одновременно результатом определенной информационной деятельности, и обеспечивающие, являющиеся средством достижения конкретных целей [32].

Кроме того, информационные правоотношения также можно разделить на два больших класса:

– целевые – информационные правоотношения в информационной сфере;

– обеспечивающие – информационные правоотношения в иных сферах (экономической, политической, социальной, т.е. в сфере социального обеспечения и страхования, образования и культуры, охраны здоровья и т.п.; экологической, брачно-семейной, трудовой, нравственной и др.).

Применительно к указанной классификации информационные отношения, в которые вступает МЧС России в процессе реализации

предоставленных ему полномочий, относится к категории обеспечивающих информационных отношений.

По субъектам информационное правоотношение принципиально не отличается от иных правоотношений, поскольку субъектами информационного правоотношения считаются его правосубъектные участники – носители субъективных юридических прав и обязанностей, которыми могут быть: индивиды: граждане, иностранные граждане, лица без гражданства, лица с двойным гражданством; организации (государственные: органы государства, государственные учреждения и предприятия, государство; негосударственные: общественные объединения; хозяйственные организации, религиозные конфессии и др.); социальные общности (народ, нации, население, трудовой коллектив).

Система МЧС России являются одним из субъектов информационных правоотношений с присущими им особенностями, вытекающими из специфики выполняемых ею функций.

Содержанием информационного правоотношения, так же как и иных правоотношений, являются: связывающие его участников взаимные позитивные субъективные юридические права (определяющие защищенную законом возможность того или иного поведения) и обязанности (определяющие должное поведение) – юридические связи (юридическое содержание); совокупность реальных действий по использованию и осуществлению прав и обязанностей (фактическое содержание).

Здесь уже проявляется отличие, состоящее в том, что в информационных правоотношениях реальные действия имеют в основном информационный характер, то есть фактическое содержание таких правоотношений имеет главным образом информационную природу [33].

Субъективные права имеют общую внутреннюю структуру, которая традиционно проявляется в наличии следующих трех основных элементов: правомочие на собственные действия, заключающееся в возможности совершения фактических и юридически значимых действий; правомочие на чужие действия, заключающееся в возможности требовать от обязанного лица исполнения возложенных на него обязанностей; правомочие на защиту, заключающееся в возможности прибегнуть к государственно-принудительным мерам в случае нарушения субъективного права или неисполнения одним из участников правоотношения своих обязанностей.

Юридическая обязанность также обладает внутренней структурой, которая характеризуется наличием следующих традиционных элементов: необходимостью совершить определенные действия или воздержаться от них; необходимостью исполнить требования управомоченного субъекта; необходимостью нести ответственность за нарушение субъективных прав других участников правоотношения или за неисполнение их законных требований.

Применительно к изучаемым проблемам нельзя обойти вниманием рассмотрение вопроса и об ряде оснований для систематизации информационных отношений, которую необходимо производить на основе сложившейся практики их правового регулирования. Во-первых, классификация информации на закрытую и общедоступную позволяет говорить о существовании двух правовых режимов в информационной сфере: режима общедоступной информации и режима закрытой информации [34].

Только общедоступная информация может стать массовой при ее распространении среди неопределенного круга лиц. Исследования проблем защиты закрытой информации в науке информационного права, представляющие отдельный интерес, позволяют сделать вывод о том, что закрытая информация, в том числе в сфере обеспечения безопасности, не может распространяться среди неопределенного круга лиц и соответственно не может стать предметом массовой коммуникации.

Правовая классификация средств массовой коммуникации на средства связи и средства массовой информации выполняет функцию адресного, избирательного императивного воздействия на информационные отношения. При разграничении правовых режимов различных видов средств массовой коммуникации открывается возможность использовать необходимые административные ограничения адресно – только для средств массовой коммуникации определенной категории, не ограничивая при этом свободу слова для средств массовой коммуникации другого рода. Аналогичный подход можно применять и к содержанию информационных материалов.

Объектами целевого информационного правоотношения являются особые, специфические объекты, среди которых:

- информационно-правовые режимы (для статических правоотношений);
- информационная деятельность, учитывающая установленные информационно-правовые режимы (для динамических правоотношений).

Информационно-правовой режим (правовое обеспечение или правовой режим информации) – это комплекс правовых средств, характеризующих сочетание взаимодействующих запретов, дозволений, обязываний, управомочиваний, стимулов и санкций (включая наказания).

Например, по критерию доступности к содержательной информации можно выделить следующие четыре основные группы информационно-правовых режимов:

1. Правовые режимы информации неограниченного доступа: литература, произведения искусства (имеющие информационно-художественно-познавательный характер), сообщения и материалы массовой информации («массовая информация»), таблоиды, реклама, судебные решения и др.

2. Правовые режимы информации ограниченного доступа: тайны, секреты, ноу-хау и др.

3. Правовые режимы информации, которая обязана (в соответствии с федеральными законами или с заключенными соглашениями) быть предоставлена (предложена) для доступа: декларации (налоговые и др.), объявления (о банкротстве, об экологической обстановке и др.), авизо, обвинительные заключения и др.

4. Правовые режимы информации, ограничивать доступ к которой запрещено: отчеты (кредитные, финансово-хозяйственные, бухгалтерские; о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления и др.), комплекты документов (учредительных, платежно-расчетных и др.), свидетельства (о праве, включая патенты), кадастры (лесной и др.) и др.

Информационная деятельность – деятельность в информационной сфере как форма целесообразного преобразования (изменения) информационного содержания окружающего материального и духовного мира в интересах людей, общества или государства, включающая цель (материальные или духовные блага, в том числе информационные продукты и услуги), информационные ресурсы (средства, системы, технологии, содержательную информацию), организационные и юридические структуры (определяют фактическое содержание информационного правоотношения), информационные процессы (поведение) и результаты (включая информационные отношения, определяющие, в частности, фактическое создание, передачу, преобразование, предоставление, получение, использование, неразглашение информации и др.) [35].

Именно благодаря специфике данных объектов информационные правоотношения являются особым родом правоотношений. Причем для информационных правоотношений в информационной сфере (целевых информационных правоотношений) характерным является наличие обоих объектов. Для информационных правоотношений в иных (экономической, политической и др.) сферах (обеспечивающих информационных правоотношений) характерным является наличие только первого объекта – информационно-правового режима.

Информационные правоотношения, как и все общественные правоотношения, могут быть также: односторонними и двусторонними (включая «условно многосторонние») – по числу участников правоотношений; абсолютными и относительными – по степени индивидуализации сторон; простыми и сложными – по структуре и количеству взаимосвязей прав и обязанностей сторон (причем отдельные юридические связи могут иметь неинформационную природу); регулятивными (включая общерегулятивные) и охранительными – по функциональному назначению; активными и пассивными – по характеру обязанности сторон; материальными и процессуальными – по характеру

правового регулирования. И также возникают при наступлении предусмотренных законом юридических фактов (договора, правонарушения, события, административного акта и др.) [36].

Действие механизма правового регулирования реализуется через правовые режимы, которые определяют «порядок регулирования, который выражен в многообразном комплексе правовых средств, характеризующих особое сочетание взаимодействующих между собой дозволений, запретов, а также позитивных обязываний и создающих особую направленность регулирования» [37].

Заметим, что в науке категория «правовой режим» достаточно широко рассматривается на общетеоретическом уровне [38]; на уровне отдельных отраслей и институтов права данная категория не имеет серьезной научной исследованности.

Вместе с тем в современной юридической литературе данный термин употребляется достаточно часто, однако до сих пор не выработано сколько-нибудь единого определения данного понятия.

Заметим, что в этимологии под этим термином понимают «совокупность правил, мероприятий, норм для достижения какой-либо цели» [39].

Представители отраслевых наук под правовым режимом предлагают понимать «не поведение обязанного лица и не вещь как таковые, но правовое значение (правовую характеристику) вещи, поведения или иных категорий имущества и неимущественных прав». По мнению В.И. Сенчищева, «правовой режим объединяет всю совокупность прав и обязанностей, дозволений и запретов, всю совокупность существующего правового регулирования в отношении данного явления объективной действительности» [40].

Некоторые исследователи конкурсного права [41] определяют правовой режим как «совокупность правовых средств, определяющих особое правовое положение субъектов, порядок удовлетворения ими своих интересов, а также характер государственного влияния на их поведение».

В целом, поддерживая данную позицию, следует обратить внимание, на наш взгляд, на ряд важных моментов.

Во-первых, под правовым режимом необходимо понимать не простую совокупность правовых средств, а определенный набор этих средств, обеспечивающий эффективное воздействие на общественные отношения. При этом эффективное воздействие следует рассматривать как наиболее оптимальный способ достижения соответствующей цели. При исследовании категории «правовой режим» С.С. Алексеев утверждал, что «эффективное использование правовых средств при решении тех или иных специальных задач в значительной степени состоит в том, чтобы выбрать оптимальный для решения соответствующей задачи правовой режим, искусно отработать

его сообразно специфике этой задачи и содержанию регулируемых отношений» [42].

Во-вторых, правовой режим, представляя собой порядок регулирования, отличается не только набором определенных правовых средств, но и особым сочетанием дозволений, запретов, позитивных обязываний (определенных стимулов и ограничений). Поэтому при определении правового режима необходимо исходить и (в том числе) из особого способа правового регулирования (поскольку в противном случае определение рассматриваемого понятия будет лишено всякого смысла: в этом случае стирается грань между механизмом правового регулирования и правовым режимом).

«Как правило, – пишет С.С. Алексеев, – в основе юридических режимов лежит тот или иной способ правового регулирования. За исключениями, вызванными многогранностью ряда общественных отношений, а также недостаточной отработкой в законодательстве самого порядка регулирования, применительно к каждому юридическому режиму можно с достаточной четкостью определить, что лежит в его основе – запрет, дозволение или позитивное обязывание» [43].

В-третьих, вопрос о выборе наиболее оптимального правового режима возникает главным образом в отношении определения правового статуса участников общественных отношений, воплощается в их субъективных правах и обязанностях. В этой связи В.А. Лапач справедливо утверждает, что «сам по себе правовой режим объекта бессодержателен вне определенного способа «прикрепления» объекта к носителю соответствующего вещного или обязательственного права» [44].

Указывая на ошибочность определения правовых режимов посредством характеристики объектов, С.С. Алексеев отмечает, что режим объекта – лишь сокращенное словесное обозначение порядка регулирования, выраженного в характере и объеме прав по отношению к объекту (тем или иным природным объектам, видам государственного имущества, земле и т.д.)

В-четвертых, правовой режим отражает характер государственного воздействия на общественные отношения, а также степень активности самих субъектов.

С.С. Алексеев особо обращает внимание на то обстоятельство, что «каждый правовой режим есть все же именно режим и его понятие несет в себе основные смысловые оттенки этого слова, в том числе и то, что правовой режим выражает степень жесткости юридического регулирования, наличие известных ограничений и льгот, допустимый уровень активности субъектов, пределы их правовой самостоятельности» [45].

Категория «правовой режим» все шире используется не только в юридической науке, но и в различных отраслях законодательства. Если

раньше указанная категория была характерна в основном для административного права, то теперь ее активно осваивают и другие отрасли, как публично-правовые, так и частноправовые [46].

Правовой режим позволяет сформировать адекватный юридический инструментарий для регулирования определенной группы отношений. Любой правовой режим объекта права должен быть обоснованным и отражать его объективные свойства. Применительно к информации, безусловно, должна учитываться нематериальная сущность информации и такие ее свойства, как неисчерпаемость и непотребляемость в процессе использования, физическая невозможность отчуждения информации от ее обладателя, возможность неограниченного тиражирования, копирования, воспроизведения и др. Эти свойства присущи информации в целом, а не только отдельным ее видам.

С помощью правовых режимов определяется правовое состояние тех или иных объектов права, особенности правового статуса субъектов, политическое и государственное состояние. Иными словами, правовые режимы активно используются для правового регулирования общественных отношений в самых разных сферах, в том числе в сфере информационного обеспечения безопасности.

Система режимных требований конкретизируется применительно к правовому режиму определенного вида информации с помощью правовых установлений, учитывающих специфические особенности объекта, осуществляется регламентация порядка деятельности в рамках установленного режима, включая систему разрешений и запретов отдельных действий, и все в совокупности обеспечивается применением различных видов ответственности за нарушение действующих правил. Из этого следует, что одна из задач законодателя – правильно регламентировать правовой режим конкретного вида информации.

Использованные источники:

1. Федосеева Н.Н. Термин «информация» в современной науке и законодательстве // Информационное право. 2008. № 2. С. 8.
2. Собрание законодательства РФ. 1995. № 8. Ст. 609.
3. Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.
- Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетики. М.: Изд-во иностр. литературы, 1963. 830 с.
4. Годин В.В., Корнеев И.К. Информационное обеспечение управленческой деятельности. М.: Образование, 2001. С. 167.
5. Лопатин В.Н. Информационная безопасность России: Человек. Общество. Государство. СПб., 2000. С. 45.
6. Федеральный закон от 27.07.2006 «Об информации, информационных технологиях и защите информации» // СЗ РФ. 2006. № 31 (ч. 1). Ст. 3448.

- 7.См: Федосеева Н.Н. Информационная функция в системе функций государства // Информационное право. 2008. № 4.
- 8.Никодимов И.Ю. Информационно-коммуникативная функция государства и механизм ее реализации в современной России: теоретический и сравнительно-правовой анализ: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2001. С. 107.
- 9.Информациология и информационная политика / Под ред. Л.Г. Попова. М.: Луч, 1999. С. 132.
- 10.См., например: Никодимов И.Ю. Указ. соч. С. 111 – 112; Войниканис Е.А., Якушев М.В. Информация. Собственность. Интернет: традиция и новеллы в современном праве. М.: Волтерс Клувер, 2004. С. 41; Абдеев Р.Ф. Философия новой информационной цивилизации. М.: Владос, 1994. С. 19.
- 11.Федосеева Н.Н. Указ. соч. С. 9.
- 12.Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетики. М., 1963. С. 243.
- 13.Винер Н. Кибернетика и общество. М., 1968. С. 31
- 14.Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1983. С. 217.
- 15.Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская АН; Российский фонд культуры. 2-е изд., испр. и доп. М.: АЗЪ, 2006.
- 16.Королев Л.Н., Власов В.К. Компьютеризация в науке и производстве. М.: Знание, 1988. С. 27.
- 17.Эшби Р. Массовая информация: стратегия и тактика потребления. М.: Дело, 1993. С. 312.
- 18.Михайловский В.Н. Формирование научной картины мира и информатизация. СПб.: Питер, 1994. С. 68.
- 19.Яглом Т. Массовые коммуникации в современном мире: методология анализа и практика исследования. СПб.: Питер, 2000. С. 150.
- 20.Свитич Л.Г. Социальная информациология. М.: Алгоритм, 2000. С. 50.
- 21.Штейнбух К. Автомат и человек. М., 1966. С. 419.
- 22.Войниканис Е.А., Якушев М.В. Указ. соч. С. 10, 25.
- 23.Собрание законодательства РФ. 31.07.2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.
- 24.Собрание законодательства РФ. 09.08.2004. № 32. Ст. 3283.
- 25.Куняев Н.Н. Основные направления и условия развития информационного общества в Российской Федерации // Российская юстиция. 2009. № 8.
- 26.Иванова Е. Проблемы информационного обеспечения органов управления // Финансовая газета. 2007. № 18.
- 27.Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

28. Маслова Н.Р. Состояние и проблемы формирования правовой основы реализации Стратегии развития информационного общества в России на федеральном и региональном уровне // Информационное право. 2009. № 2. С. 14.
29. Стенографический отчет о заседании Совета по развитию информационного общества. Москва, Кремль, 12 февраля 2008 г. URL: http://www.kremlin.ru/appears/2009/02/12/1555_type63381_212850.shtml. Проверено 05.04.2009.
30. Стратегия развития информационного общества в России, опубликована в «Российской газете» 16 февраля 2008 года, размещена в Интернете. URL: <http://www.rg.ru/2008/02/16/informacia-strategia-dok.html>.
31. См.: Фатьянов А.А. Правовое обеспечение безопасности информации в Российской Федерации. М., 2001. С. 32.
32. Ловцов Д.А. Информационные правоотношения: особенности и продуктивная классификация // Информационное право. 2009. № 1.
33. См.: Ловцов Д.А. Указ соч. С. 18.
34. См.: Фатьянов А.А. Правовое обеспечение информационной безопасности в Российской Федерации. М.: Юрист, 2001.
35. См.: Ловцов Д.А. Информационная теория эргасистем: Тезаурус. М.: Наука, 2005.
36. См.: Ловцов Д.А. Системология информационных правоотношений. М.: Рос. акад. правосудия, 2008; Ловцов Д.А. Информационное право. М.: Рос. акад. правосудия, 2008.
37. Алексеев С.С. Право: азбука – теория – философия. Опыт комплексного исследования. С. 364, 373.
38. См.: Исаков В.Б. Правовые режимы и их совершенствование // XXVII съезд КПСС и развитие теории права. Свердловск, 1982. С. 34 – 39; Алексеев С.С. Общие дозволения и общие запреты в советском праве. М., 1989. С. 184 – 206; Он же. Теория права. С. 170 – 173; Матузов Н.И., Малько А.В. Правовые режимы: вопросы теории и практики // Правоведение. 1996. № 1.
39. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд., перераб. и доп. М.; СПб., 2000. С. 567; Словарь иностранных слов. 7-е изд., перераб. / Под ред. А.Г. Спиркина, И.А. Акчурина, Ф.С. Карпинской. М., 1980. С. 433.
40. Сенчищев В.И. Объект гражданского правоотношения // Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. М.И. Брагинского. М., 1999. С. 109 – 161.
41. См.: Пахаруков А.А. Правовое регулирование конкурсного производства юридических лиц (вопросы теории и практики): Дис. ... канд. юрид. наук. С. 87. Аналогичной точки зрения придерживается Б.С. Бруско. См.: Бруско Б.С. Защита прав и законных интересов кредиторов в конкурсном праве: Дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск, 2004. С. 57.

- 42.Алексеев С.С. Теория права. С. 171.
43.Алексеев С.С. Теория права С. 171.
44.Лапач В.А. Указ. соч. С. 29.
45.Алексеев С.С. Общие дозволения и общие запреты в советском праве. М., 1989. С. 186.
46.Терещенко Л.К. К вопросу о правовом режиме информации // Информационное право. 2008. № 1.

УДК 342.7

*Амадаев А.А, к.э.н., доцент
доцент кафедры «Гуманитарные, естественнонаучные и социальные
дисциплины» медицинский институт
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный.*

*Яндаров Д.А.
аспирант
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный*

*Сааев С.С., кандидат юридических наук
советник ФССП России
Россия, г. Москва*

**ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЧС РОССИИ
ПО ИНФОРМИРОВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОСТИ
В ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ**

Аннотации: Эмпирическая база исследования основана на анализе деятельности органов государственной власти Российской Федерации, в том числе подразделений МЧС России, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также иных субъектов информационных правоотношений.

Ключевые слова: нормы права, массовая информация, обеспечение безопасности, население.

*Amadaev A.A, Ph. D.
associate Professor of the Department
"Humanities, natural and social disciplines" medical Institute
Of the "Chechen state University"*

*Grozny
Yandarov. D.A.
Graduate student of FGBOU VO "Chechen state University"
Grozny*

*Saaev S. S., candidate of legal Sciences
Advisor to the Federal bailiff service of Russia
Moscow*

LEGAL SUPPORT OF ACTIVITIES OF EMERCOM OF RUSSIA TO INFORM THE POPULATION IN THE SPHERE OF SECURITY IN EMERGENCIES

Annotation: *the Empirical base of the research is based on analysis of activities of state authorities of the Russian Federation, including the departments of EMERCOM of Russia, constituent entities of the Russian Federation and bodies of local self-government and other subjects of information relations.*

Key words: *rule of law, media, security, population.*

Стремительное развитие информационно-телекоммуникационного прогресса, возросшая роль информации в социальном и в государственном управлении, и достигнутый уровень информатизации органов государственной власти Российской Федерации дают основания современным ученым уже сегодня говорить о новой функции государства – информационной. Так, в частности, И.Ю. Никодимов говорит об информационно-коммуникативной функции государства [1], Э.В. Талапина – об информационной функции государства. Э.В. Талапина в одном случае говорит о том, что сегодня можно вести речь о появлении условий для выделения и оформления специальной информационной функции государства, а в другом – о том, что в современных условиях можно говорить об информационной функции государства [2]. Информационная функция государства, будучи общей, по мнению Э.В. Талапиной, проявляется в действиях государственных органов власти всех трех ветвей.

Применительно к реализации информационной функции государства в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и других вопросов безопасности, подведомственных МЧС России, можно выделять следующие направления ее реализации:

1) создание информации (условно ее можно назвать первичной) – государство непосредственно создает нормативные акты, информация для которых берется извне. Именно в таком режиме формируется соответствующими подразделениями МЧС России и иными органами, входящими в единую государственную систему предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, информация в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах.

2) сопровождение информации, имеющей государственное значение. Прежде всего, это специализированные подфункции учета, контроля, мониторинга. Реализация соответствующих функций регламентируется, как правило, подзаконными нормативными правовыми актами. Так, Приказом Росгидромета от 04.02.2008 № 25 введено в действие Положение о функциональной подсистеме наблюдения, оценки и прогноза опасных гидрометеорологических и гелиогеофизических явлений и загрязнения

окружающей среды единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций [3], Приказом Росгидромета от 01.08.2006 № 171 – Положения о функциональной подсистеме предупреждения о цунами единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций [4].

3) открытость органов государственной власти для граждан. Реализации данного положения призваны способствовать нормативные правовые акты, подобно Приказу МЧС РФ от 31.01.2007 № 45 «Об утверждении Инструкции по работе с обращениями граждан в системе Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий» [5].

4) сбор, обработка, охрана и защита информации, необходимой для реализации функций государства. В качестве примера можно привести Приказ Мининформсвязи РФ от 29.08.2005 № 104 «Об утверждении Положений о функциональных подсистемах информационно-технологической инфраструктуры и электросвязи и почтовой связи единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» [6].

5) учреждение специализированных структур в сфере информации и регулирование их деятельности – СМИ, ТВ, радио, печатная продукция, архивы, библиотеки, культура, образование (массовая информация и распространение знаний).

6) информационный обмен между органами государственной власти (внутри госаппарата). В указанной сфере принимаются, как правило, межведомственные нормативные правовые акты. Так, например, совместным Приказом МЧС РФ № 646, МВД РФ № 919, ФСБ РФ № 526 от 28.10.2008 были утверждены Требования по установке специализированных технических средств оповещения и информирования населения в местах массового пребывания людей [7].

7) использование информации во внутренних интересах государства (для выполнения всех других государственных функций);

8) переработка информации и создание новой (решения исполнительной власти, судебных органов).

А.Н. Головистикова считает, что развивающаяся информатизация общества, создание баз данных, всепланетных информационных систем, формирование всепланетного информационного пространства подталкивают к новой эволюции функций государств [8], однако пока в качестве самостоятельной функции информационную функцию государства не выделяет.

Отметим, что термин «информационная функция государства» употребляется учеными в последнее время все чаще и охотнее. В

современном обществе информация стала определяющим фактором, ускорившим процессы глобализации и интернационализации. Поскольку информация пронизывает все стадии деятельности государственных органов, постольку в современных условиях можно говорить об информационной функции государства и, следовательно, о значении информационной деятельности его органов [9].

Специфика информации как ресурса влияет на смешение ее с другими направлениями государственной деятельности. Вместе с тем трудно определить те критерии, которые могли бы стать основанием для выделения информационной функции государства в качестве самостоятельной функции. Однако, с другой стороны, особенность и принципиальное отличие информационной функции государства как раз и состоит в том, что она в отличие от других функций государства имеет двойственную природу. То есть может выполнять не только «обеспечивающую» государственное управление роль, но и вполне самостоятельную. При данном подходе более уместным будет использование термина «информационно-коммуникативная функция», о которой говорит И.Ю. Никодимов [10]. Коммуникация – это, в первую очередь, обмен информацией, что подразумевает под собой обязательное применение принципа «обратной связи». А именно это сегодня и становится целью всей модернизирующейся системы государственного управления и проводимой в стране административной реформы. Не раз политические руководители страны на самом высоком уровне заявляли о насущной необходимости изменения старого забюрократизированного стиля взаимоотношения власти и граждан, общества в целом.

Если говорить о классификации функций государства применительно к информационной функции в сфере обеспечения безопасности, то следует отметить, что в современном государствоведении можно наблюдать тенденцию отказа от деления функций государства на основные и неосновные. Предлагается выделять только основные функции, а неосновные считать поднаправлениями основных функций и именовать их «субфункциями» [11] или «подфункциями» [12]. Такую тенденцию можно считать вполне обоснованной, диктуемой современными реалиями.

С филологической точки зрения представляется более правильным использовать приставку «суб», а не «под», так как она обозначает подчиненность, второстепенность по отношению к главному объекту, то есть к функции государства. Приставка же «под» употребляется для обозначения близости явления к главному [13], что в не совсем точно применительно к функциям государства.

С учетом изложенного подхода Н.Н. Федосеева предлагает два варианта понимания информационной функции – широкое и узкое. В широком понимании информационная функция – это самостоятельная основная функция государства, у которой можно выделить две главные

субфункции – субфункцию информационного обеспечения деятельности государства в целом, его органов, учреждений, должностных лиц и субфункцию информационного обслуживания граждан, то есть деятельности государственных и общественных органов, организаций, учреждений, должностных лиц по удовлетворению потребностей и законных интересов граждан в получении необходимых сведений, сообщений, знаний, касающихся политических, экономических, социально-культурных и социально-бытовых сторон жизнедеятельности государства, личности, общества. При этом субфункция информационного обслуживания граждан распадается на ряд самостоятельных элементов, главным из которых является информирование населения, которое состоит в регулярном и целенаправленном предоставлении гражданам в установленном законом порядке различных сведений, сообщений, знаний, объективно, полно и своевременно характеризующих работу этих органов, а также принимаемые ими решения, главное назначение которого – обеспечение реализации конституционного права граждан на доступ к информации [14].

В узком понимании информационная функция – это субфункция каждой основной функции государства – экономической, политической, социальной, так как осуществление любой государственной функции немислимо без информационного компонента. Специфика информации как ресурса влияет на рассредоточенность элементов информационной функции и смешение ее с другими направлениями государственной деятельности.

По нашему мнению, информационная функция является основной функцией государства, так как ее выполняют все государственные органы и должностные лица без исключения, ввиду того, что их деятельность неразрывно связана с информацией. Информационная функция, реализуемая в области обеспечения безопасности по вопросам в сфере компетенции МЧС России является субфункцией указанной выше основной функции Российского государства.

Предлагается следующее определение информационной функции государства – это направление его деятельности по развитию информационной сферы, которое охватывает всю совокупность отношений, связанных с созданием, хранением, обработкой, передачей информации во всех областях жизни – экономической, политической, социальной, правовой, научной, образовательной, управленческой и т.п. Информационная функция является на современном этапе развития одной из основных функций каждого государства.

Систему информационного обмена в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (далее – РСЧС) образуют:

– субъекты информационного обмена, в роли которых выступают постоянно действующие органы управления РСЧС на федеральном, межрегиональном, региональном, муниципальном и объектовом уровнях;

– информационно-телекоммуникационная инфраструктура РСЧС. При этом информационно-телекоммуникационная инфраструктура РСЧС, составляющая техническую основу информационного обмена, строится путем конвергенции на всех уровнях управления различных телекоммуникационных сред в целях формирования единого информационного пространства.

– совокупность информационных ресурсов в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Информационные ресурсы в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций подразделяются на оперативную и плановую информации.

К оперативной информации относятся сведения о прогнозируемых и (или) возникших чрезвычайных ситуациях природного, техногенного, биолого-социального характера и их последствиях, сведения о силах и средствах РСЧС постоянной готовности, привлекаемых для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также об их деятельности, направленной на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций.

К плановой информации относятся сведения об административно-территориальных образованиях, об организациях и их деятельности, необходимые для заблаговременного планирования мероприятий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций. В плановую информацию в обязательном порядке включаются данные о численности населения административно-территориальных образований и работников организаций.

Ответственными за сбор, обработку и передачу оперативной и плановой информации являются органы повседневного управления РСЧС.

При сборе, обработке и обмене информацией обязательным условием является соблюдение требований конфиденциальности и защиты информации в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственной тайне.

В целях ведения автоматизированного учета оперативной информации МЧС России организует разработку программного обеспечения для сбора, обработки и хранения оперативной информации и электронные формы документов, являющиеся обязательными для заполнения при обмене оперативной информацией.

Для сбора плановой информации федеральные органы исполнительной власти и уполномоченные организации, имеющие функциональные подсистемы РСЧС, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и организации на основе

собранной и обработанной информации формируют базы данных в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций в своей сфере деятельности, осуществляют их актуализацию и представляют информацию о структуре баз данных и их формате в базу данных МЧС России.

Для учета имеющейся плановой информации федеральные органы исполнительной власти и уполномоченные организации, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и организации формируют базы данных и представляют их в МЧС России.

По решению органа местного самоуправления и согласованию с соответствующим территориальным органом МЧС России базы данных организаций, находящихся на территории органа местного самоуправления, включаются в базы данных этого органа местного самоуправления.

Базы данных в обязательном порядке включаются в каталог, который создается соответствующим органом (уполномоченной организацией, организацией).

В каталоге отражается по каждой базе данных (массива информации) перечень информационных показателей, период их обновления, формат данных, а также используемые классификаторы (справочники).

Федеральные органы исполнительной власти и уполномоченные организации согласуют каталоги с МЧС России.

С целью соблюдения единства принципов построения баз данных органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации согласуют каталоги с региональными центрами по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, а органы местного самоуправления – с главными управлениями МЧС России по субъектам Российской Федерации.

При угрозе возникновения и возникновении чрезвычайных ситуаций, а также для планирования мероприятий по предупреждению чрезвычайных ситуаций МЧС России и его территориальные органы имеют право запрашивать информацию из баз данных, представленных в каталогах, необходимую для принятия решений по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Кроме того, федеральные органы исполнительной власти и уполномоченные организации, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и организации могут осуществлять обмен информацией по запросу заинтересованной стороны. Предоставление информации, при наличии таковой, осуществляется между органами повседневного управления РСЧС.

В целях совершенствования системы обмена оперативной и плановой информацией МЧС России и его территориальные органы, федеральные органы исполнительной власти и уполномоченные организации, органы

исполнительной власти субъектов Российской Федерации заключают дополнительные двусторонние соглашения, в которых определяют органы управления, на которые возлагается ведение информационного обмена, с указанием реквизитов сторон (телефоны/факсы, адреса электронной почты и т.д.), и регламент информационного обмена для организации информационного взаимодействия.

В целях единого статистического учета чрезвычайных ситуаций МЧС России устанавливает критерии информации о чрезвычайных ситуациях и направляет их через свои территориальные органы субъектам информационного обмена.

Базы данных федеральных органов исполнительной власти и уполномоченных организаций, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций ведутся с использованием автоматизированных информационных систем.

МЧС России разрабатывает общие требования к созданию автоматизированных информационных систем для ведения баз данных, доводит их до федеральных органов исполнительной власти и уполномоченных организаций, а также направляет в свои территориальные органы для доведения их до органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций.

Технические задания на разработку автоматизированных информационных систем для ведения баз данных готовятся федеральными органами исполнительной власти и уполномоченными организациями, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и организациями с учетом общих требований к созданию автоматизированных информационных систем для ведения баз данных и согласовываются с МЧС России и его территориальными органами соответственно.

МЧС России формирует и ведет каталог баз данных в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций по каталогам баз данных, представляемых федеральными органами исполнительной власти и уполномоченными организациями, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и организациями.

В настоящее время государственная функция по организации информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах) осуществляется на основании Административного регламента Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий по исполнению государственной функции по организации информирования населения через средства массовой информации и по иным каналам о прогнозируемых и возникших

чрезвычайных ситуациях и пожарах, мерах по обеспечению безопасности населения и территорий, приемах и способах защиты, а также пропаганде в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах, утвержденного Приказом МЧС РФ от 29.06.2006 № 386 (далее – Административный регламент [15].

Указанный Административный регламент определяет последовательность (административные процедуры) и сроки действий по осуществлению государственной функции по организации информирования населения через средства массовой информации и по иным каналам о прогнозируемых и возникших чрезвычайных ситуациях и пожарах, мерах по обеспечению безопасности населения и территорий, приемах и способах защиты, а также пропаганде в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах. При этом под иными каналами понимаются каналы общероссийской комплексной системы информирования и оповещения населения, а также каналы единой сети электросвязи Российской Федерации.

Исполнение государственной функции по организации информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах осуществляется МЧС России и его территориальными органами в части касающейся.

В специальном разделе Административного регламента зафиксированы специальные административные процедуры, содержащие описание последовательности действий при осуществлении государственной функции по организации информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах.

Юридическом фактом, являющимся основанием для информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах, является решение руководителя федерального органа исполнительной власти, органа исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органа местного самоуправления и организации о введении режима повышенной готовности или режима чрезвычайной ситуации для соответствующих органов управления и сил РСЧС.

Юридическим фактом для информирования через средства массовой информации населения, проживающего (находящегося) в опасной зоне потенциально опасного объекта, опасного природного явления может также являться сообщение об указанных происшествиях непосредственно в орган повседневного управления (дежурную службу) соответствующего уровня РСЧС (Центр управления в кризисных ситуациях, Центр управления силами федеральной противопожарной службы, Единую диспетчерскую службу

муниципального образования, пункт приема сообщений по единому телефонному номеру «01»).

Критериями, по которым принимается решение об информировании населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах, являются:

- при локальной чрезвычайной ситуации – пострадало не более 10 человек, либо нарушены условия жизнедеятельности не более 100 человек, либо материальный ущерб составляет не более 1 тыс. минимальных размеров оплаты труда на день возникновения чрезвычайной ситуации и зона чрезвычайной ситуации не выходит за пределы территории объекта производственного или социального назначения;

- при местной чрезвычайной ситуации – пострадало свыше 10, но не более 50 человек, либо нарушены условия жизнедеятельности свыше 100, но не более 300 человек, либо материальный ущерб составляет свыше 1 тыс., но не более 5 тыс. минимальных размеров оплаты труда на день возникновения чрезвычайной ситуации и зона чрезвычайной ситуации не выходит за пределы населенного пункта, города, района;

- при территориальной чрезвычайной ситуации – пострадало свыше 50, но не более 500 человек, либо нарушены условия жизнедеятельности свыше 300, но не более 500 человек, либо материальный ущерб составляет свыше 5 тыс., но не более 0,5 млн. минимальных размеров оплаты труда на день возникновения чрезвычайной ситуации и зона чрезвычайной ситуации не выходит за пределы субъекта Российской Федерации;

- при региональной чрезвычайной ситуации – пострадало свыше 50, но не более 500 человек, либо нарушены условия жизнедеятельности свыше 500, но не более 1000 человек, либо материальный ущерб составляет свыше 0,5 млн., но не более 5 млн. минимальных размеров оплаты труда на день возникновения чрезвычайной ситуации и зона чрезвычайной ситуации охватывает территорию двух субъектов Российской Федерации;

- при федеральной чрезвычайной ситуации – пострадало свыше 500 человек, либо нарушены условия жизнедеятельности свыше 1000 человек, либо материальный ущерб составляет свыше 5 млн. минимальных размеров оплаты труда на день возникновения чрезвычайной ситуации и зона чрезвычайной ситуации выходит за пределы более чем двух субъектов Российской Федерации;

- при крупных пожарах – погибло 5 человек и более, либо пострадало 10 человек и более, либо материальный ущерб составляет 3420 минимальных размеров оплаты труда на день возникновения пожара.

Информация о чрезвычайных ситуациях, угрожающих безопасности и здоровью граждан, и их последствиях, является гласной и открытой. При организации информирования населения через средства массовой информации и по иным каналам о прогнозируемых и возникших

чрезвычайных ситуациях и пожарах, мерах по обеспечению безопасности населения и территорий, приемах и способах защиты, должностным лицам, ответственным за решение этой задачи, запрещается давать сведения, которые могут вызвать панику среди населения, массовые нарушения общественного порядка, а также информацию, содержащую сведения ограниченного доступа.

Должностными лицами, ответственными за организацию информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах, являются руководители Управления информации и связи с общественностью МЧС России, информационных подразделений региональных центров МЧС России и главных управлений МЧС России по субъектам Российской Федерации; руководители постоянно действующих органов управления РСЧС; оперативные дежурные органов повседневного управления РСЧС.

Регламентом определяются и максимальные сроки осуществления государственной функции по информированию населения. Так, максимальный срок выполнения действия по организации информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах:

- до 30 минут после введения для соответствующих подсистем и звеньев РСЧС режима повышенной готовности;
- до 20 минут после введения режима чрезвычайной ситуации.

Права и обязанности должностных лиц по организации информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах, мерах по обеспечению безопасности населения и территорий, приемах и способах защиты устанавливаются должностными инструкциями и должностными регламентами, утверждаемыми в установленном порядке соответствующими руководителями структурных подразделений, исходя из прав и обязанностей структурного подразделения по решению данной задачи.

Управление информации и связи с общественностью МЧС России осуществляют информационные подразделения региональных центров по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий и главных управлений МЧС России по субъектам Российской Федерации.

Они обязаны регулярно осуществлять подготовку материалов о деятельности МЧС России (территориальных органов МЧС России) для центральных, региональных и местных средств массовой информации; доводить до населения через средства массовой информации в период не позднее 1,5 – 2 часов после возникновения чрезвычайной ситуации и до отмены режима чрезвычайной ситуации сведения об обстановке в районе чрезвычайной ситуации и деятельности МЧС России (территориальных

органов МЧС России) по ликвидации чрезвычайной ситуации; устанавливать, поддерживать и развивать в установленном порядке связи с редакциями и корреспондентами центральных, региональных и местных средств массовой информации, в том числе радио и телевидения; распространять официальные заявления и сообщения, готовить пресс-релизы и иные информационные материалы для средств массовой информации; обеспечивать средства массовой информации с периодичностью не реже 4 раз в сутки оперативными сведениями из районов чрезвычайных ситуаций о ходе работ по их ликвидации; осуществлять сбор, обработку информации о работе МЧС России (территориальных органов МЧС России) и ее регулярное размещение на официальном сайте МЧС России; организовывать работу журналистов в районе чрезвычайной ситуации, а также выездного пресс-центра МЧС России; организовывать брифинги, пресс-конференции, радио- и телеинтервью руководства и сотрудников МЧС России в средствах массовой информации; участвовать в подготовке телевизионных и радиопрограмм, публикаций для печатных средств массовой информации по вопросам безопасности населения, предупреждения чрезвычайных ситуаций и профилактики пожаров; осуществлять рекламно-пропагандистскую деятельность в целях популяризации сил и средств МЧС России, а также РСЧС.

В то же время уполномоченным подразделениям предоставляется и ряд прав. В частности, они имеют право оперативно получать информацию о прогнозируемых и возникших на территории Российской Федерации чрезвычайных ситуациях и пожарах и ходе работ по их ликвидации, сведения о планируемых и проводимых подразделениями системы МЧС России мероприятиях по вопросам гражданской обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах; осуществлять контроль и координацию деятельности подразделений и работников, ответственных за связь со средствами массовой информации и общественностью; готовить газетные и журнальные публикации для российских и зарубежных средств массовой информации, а также теле- и радиопередачи по наиболее важным проблемам деятельности МЧС России; проводить фото- и видеодокументирование спасательных работ и мероприятий, проводимых МЧС России; привлекать в установленном порядке профессиональных журналистов и специалистов для создания теле- и радиопередач по тематике МЧС России, а также рекламно-пропагандистской продукции; вести в установленном порядке переписку в пределах своей компетенции с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, а также с организациями, редакциями центральных, региональных и местных средств массовой информации, радио и телевидения.

Свои конкретные полномочия имеют и постоянно действующие органы управления РСЧС, и органы повседневного управления РСЧС. При поступлении противоречивых сведений о прогнозируемых и возникших чрезвычайных ситуациях и пожарах старшее должностное лицо оперативной смены (оперативный дежурный) обязано перепроверить через Всероссийский центр мониторинга и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера МЧС России (Центр «Антистихия») в течение не более 2 часов поступившие сведения и только после этого довести информацию до соответствующих руководителей (сотрудников) информационных подразделений МЧС России, осуществляющих взаимодействие со средствами массовой информации и общественностью.

В ходе ликвидации чрезвычайных ситуаций и крупных пожаров, представляющих опасность для населения, проживающего или работающего на предприятиях в опасной зоне, информация об установленных границах зоны возникшей чрезвычайной ситуации и решениях по защите (поведении) указанного выше населения, принятых в установленном порядке руководителем работ по ликвидации возникшей чрезвычайной ситуации (крупного пожара), доводится до указанных групп населения незамедлительно с помощью имеющихся передвижных средств информации.

Оперативный контроль за своевременной организацией информирования населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах осуществляется руководителем дежурной смены (оперативным дежурным) органа повседневного управления РСЧС и соответствующего информационного подразделения МЧС России путем фиксации времени передачи информации и времени ее трансляции по имеющимся информационным каналам (с записью времени оповещения в специальном журнале).

Дополнительной формой контроля за совершением действий по информированию населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах и результатами действий является представление ежедневной сводки-доклада дежурной смены (рапорта дежурного) органа повседневного управления соответствующего уровня РСЧС вышестоящему органу повседневного управления РСЧС о происшествиях за истекшие сутки, принятых по ним решениях и результатах их реализации.

Время получения соответствующим органом повседневного управления РСЧС информации о введении на определенной территории режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации, а также время передачи этим органом необходимых сведений представителю соответствующего информационного подразделения МЧС России для последующей передачи их в средства массовой информации фиксируется

автоматически техническими средствами органов повседневного управления и средств массовой информации, а в местах отсутствия такой возможности - нарочными передающей и принимающей сторон.

Результатом действия по информированию населения через средства массовой информации о чрезвычайных ситуациях и пожарах, мерах по обеспечению безопасности населения и территорий, приемах и способах защиты является доведение соответствующей информации через средства массовой информации, а также организация реализации соответствующих возникшей обстановке защитных мер. Результат действий фиксируется в отчетных (справочных) данных по происшедшим чрезвычайным ситуациям и пожарам.

Соответствующие административные процедуры предусмотрены и для деятельности по организации пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах.

Так, юридическими фактами, являющимися основанием для организации пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах, являются требования Федеральных законов в сфере обеспечения безопасности, а именно: «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», «О пожарной безопасности» и Постановления Правительства Российской Федерации от 02.11.2000 № 841 «Об утверждении Положения об организации обучения населения в области гражданской обороны» [16].

Должностными лицами, ответственными за организацию пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах являются: начальник Управления информации и связи с общественностью МЧС России; руководители информационных подразделений территориальных органов МЧС России; руководители органов (структурных подразделений), специально уполномоченных на решение задач в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и (или) гражданской обороны при органах местного самоуправления и организаций.

Организация пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах осуществляется постоянно как в повседневной деятельности, так и при различных степенях готовности гражданской обороны и режимах функционирования РСЧС.

Должностные лица имеют право и обязаны организовывать и контролировать регулярную публикацию на официальных сайтах МЧС

России, региональных центров МЧС России и главных управлений МЧС России по субъектам Российской Федерации, в центральных и региональных печатных средствах массовой информации, а также в ведомственных изданиях материалов по пропаганде в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах.

Контроль за организацией пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах осуществляется в форме: анализа в Управлении информации и связи с общественностью МЧС России ежеквартальных и годовых донесений по организации пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах, которые представляются в установленном порядке информационными подразделениями территориальных органов МЧС России, и подготовки соответствующих решений; проведения инспекторских и комплексных проверок и оценок состояния функциональных и территориальных подсистем РСЧС, состояния гражданской обороны, а также деятельности территориальных органов МЧС России.

Инструкции по проверке и оценке деятельности имеют специальные разделы с оценочными показателями по пропаганде знаний в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах.

Результаты выполнения действий по организации пропаганды в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах фиксируются путем учета донесений по организации пропаганды в журнале учета, который ведется в установленном порядке в Управлении информации и связи с общественностью МЧС России.

В XXI век Российская Федерация вошла не только с новой идеологией противодействия катастрофам, но и с новой методологией организации деятельности в этой области, включающей модернизацию способов, средств и форм информирования населения в сфере безопасности в чрезвычайных ситуациях. В области организационно-практической деятельности дальнейшее развитие МЧС России осуществляется, в том числе, в направлении совершенствования управления и информационного обеспечения:

– создание более эффективной структуры органов управления;

- постепенная интеграция РСЧС и системы гражданской обороны в единую государственную;
- развитие и совершенствование автоматизированной информационно-управляющей системы (АИУС – РСЧС), систем связи и оповещения;
- разработка и развитие геоинформационных технологий как составной части системы управления (подготовки и принятия решений) по снижению рисков чрезвычайных ситуаций;
- создание и развитие единых дежурно-диспетчерских служб;
- создание мобильных пунктов управления для действий в районах чрезвычайных ситуаций [17].

Таким образом, в области оперативности и эффективности аварийно-спасательных работ при ликвидации чрезвычайных ситуаций необходимо повышение уровня осведомленности населения о риске катастроф и мерах по защите от них. По направлению эффективности защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера целесообразно создание системы информации и обучения населения с целью повышения уровня его подготовленности и осведомленности чрезвычайных ситуациях, способах и методах самозащиты. В сфере же эффективности мероприятий гражданской обороны выступает насущно необходимым совершенствование системы оповещения населения.

Использованные источники:

- 1.См.: Никодимов И.Ю. Информационно-коммуникативная функция государства и механизм ее реализации в современной России (теоретический и сравнительно-правовой анализ): Дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.01. СПб., 2001.
- 2.См.: Талапина Э.В. К вопросу об информационной функции государства. URL: www.emag.iis.ru.
- 3.Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 18. 05.05.2008.
- 4.Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 40. 02.10.2006.
- 5.Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 14. 02.04.2007.
- 6.СПС КонсультантПлюс
- 7.Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 4. 26.01.2009.
- 8.См.: Пиголкин А.С., Головистикова А.Н., Дмитриев Ю.А., Саидов А.Х. Теория государства и права: Учебник / Под ред. А.С. Пиголкина. М.: Юрайт-Издат, 2007. С. 144.
- 9.См.: Талапина Э.В. Указ. соч.
- 10.См.: Никодимов И.Ю. Указ. соч.

- 11.См. подробнее: Меркулов М.М. Проблемы экологической функции современного Российского государства: Дис. ... канд. юрид. наук. Ставрополь, 2002. С. 51; Мелихова А.В. Функции советского и современного Российского государства: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Самара, 2006. С. 7; и др.
- 12.Морозова Л.А. Современная российская государственность: проблемы теории и практики: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1998. С. 72; Васенина А.Н. Информационная функция современного Российского государства: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Нижний Новгород, 2007.
- 13.Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская АН; Российский фонд культуры. 2-е изд., испр. и доп. М.: АЗЪ, 1993. С. 250, 297.
- 14.Федосеева Н.Н. Информационная функция в системе функций государства // Информационное право. 2008. № 4.
- 15.Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 30. 24.07.2006.
- 16.Собрание законодательства РФ. 06.11.2000. № 45. Ст. 4490.
- 17.Алексеик Е.Б., Луговой А.А., Щаблов Н.Н. История МЧС России: курс лекций / Под ред. В.С. Артамонова. – Санкт-Петербургский университет Государственной противопожарной службы МЧС России, 2008. С. 268.

Андреевский Д. В.

*Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г.Екатеринбург*

Научный руководитель: Васильева Е.И., к. соцол. н.

доцент кафедры регионального и муниципального управления

**ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ
ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

Физическая культура и спорт являются наиболее универсальным способом физического и духовного оздоровления населения. Это наименее затратные и наиболее эффективные средства форсированного морального и физического оздоровления населения. В современных условиях нельзя успешно развивать физическую культуру и спорт без наличия четкой, сбалансированной и научно обоснованной целевой программы.

Основной целью Программ является создание условий, обеспечивающих возможность для населения вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре.

Для достижения поставленной цели необходимо комплексное решение следующих задач:

1. Создание условий для привлечения широких слоев населения к

систематическим занятиям физической культурой и спортом.

2. Совершенствование подготовки спортсменов различного уровня и спортивного резерва для сборных команд городского округа, области, России.

3. Развитие материальной базы физкультурно-спортивной отрасли.

4. Оказание муниципальной поддержки общественным федерациям и организациям по видам спорта и техническим видам спорта.

Программа может предполагать поэтапное выполнение мероприятий, в связи с этим в Программе будет указан План мероприятий и сроки выполнения этапов.

Заказчиком муниципальных целевых программ выступают Администрации ГО (города), которая в рамках реализации Программы выполняет следующие функции (далее - Заказчик):

Во-первых, осуществляет общее руководство реализацией мероприятий Программы, межведомственную координацию и контроль за осуществлением программных мероприятий исполнителями Программы;

Во-вторых, несет ответственность за качественное и своевременное исполнение программных мероприятий, эффективное использование финансовых средств, выделяемых на реализацию Программы;

В-третьих, определяет в ходе реализации Программы: механизмы корректировки программных мероприятий и их ресурсного обеспечения;

порядок обеспечения публичности (открытости) информации о значениях целевых индикаторов и показателей, результатах программных мероприятиях;

В-четвертых, осуществляет выполнение полномочий главного распорядителя средств местного бюджета, предусмотренных на реализацию Программы.

Обязательным пунктом в Программах является финансирование (бюджет). Чаще всего это средства бюджета городского округа (города), бюджета региона и внебюджетных источников. Указывается также механизм привлечения средств из различных источников финансирования на реализацию программных мероприятий. Он может состоять в следующем (пример): 1. Привлечение средств местного бюджета будет осуществляться согласно выделенных лимитов бюджетных обязательств. 2. Привлечение средств областного бюджета будет осуществляться на условиях софинансирования мероприятий Программы в форме предоставления субсидий из областного бюджета в соответствии с заключаемым соглашением. 3. Привлечение внебюджетных источников финансирования осуществляется в соответствии с действующим законодательством в рамках заключаемых договоров между главным распорядителем бюджетных средств и внебюджетными инвесторами-организациями или физическими

лицами. Расходы местного бюджета на выполнение мероприятий Программы осуществляются в пределах выделенных бюджетных ассигнований на соответствующий период.

Исполнители мероприятий Программы в установленном законодательством порядке отчитываются перед заказчиками Программы о целевом использовании выделенных им финансовых средств.

Для координации исполнения Программ назначается ответственное лицо.

Для оценки промежуточных и конечных результатов реализации Программ используются целевые показатели, запланированные по годам реализации, количественно заданные и измеряемые по данным государственного статистического наблюдения:

Критерием оценки эффективности расходования бюджетных средств на реализацию Программ является социальная эффективность, то есть повышение качества жизни жителей за счет обеспечения прав и возможностей жителей вне зависимости от их возраста, материального или социального положения на удовлетворение своих потребностей в занятиях физической культурой и спортом.

Основными индикаторами Программ являются:

1. Увеличение численности населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом.
2. Численность материально-технической базы сферы физической культуры и спорта.
3. Сумма субсидий по видам спорта.

В заключении отмечу, что преимущества решения рассматриваемых проблем программно-целевым методом заключаются в следующем:

Во-первых, системный (комплексный) подход к решению проблемы. Цели, задачи и основные направления реализации Программы позволяют учесть все аспекты развития физической культуры и спорта, а также направления финансирования - приоритетность программных мероприятий;

Во-вторых, распределение полномочий и ответственности. Выполнение программных мероприятий позволяет разделить направления деятельности между органами местного самоуправления, а также вовлечь в реализацию Программы общественные организации, предпринимательские структуры;

В-третьих, наблюдение и контроль. Мониторинг реализации Программы позволит ежегодно оценивать результаты реализации отдельных мероприятий и координировать их.

Программы позволяют концентрировать усилия на решении ключевых проблем развития физической культуры и спорта, ускорять весь цикл «от идеи до внедрения».

Финансовый риск реализации Программы представляет собой

замедление запланированных темпов развития физической культуры и спорта вследствие снижения финансовых поступлений из областного и муниципального уровня бюджетов, также из внебюджетных источников финансирования.

Административный риск применения программно-целевого метода решения проблем заключается в неисполнении в полном объеме программных обязательств органами местного самоуправления

Способами ограничения данных рисков являются: своевременная корректировка мероприятий Программы и усиление контроля за ходом выполнения программных мероприятий и совершенствование механизмов текущего управления реализацией Программы.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (с изм. и доп.). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
3. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 16 ноября 2007 г. № 329 - ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
4. Соколов А.С. О муниципальной спортивной политике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.infosport.ru>.
5. Зубарев Ю.Н., А.А. Сучилин. Менеджмент и маркетинг в сфере физической культуры и спорта: учебное пособие / Волгоград: Сфера, 2010. 267 с.

УДК 336.22

*Антонова Д.В.
студент 4курса
экономический факультет
Научный руководитель:
Лаврова Е.Е., кандидат экономических наук
старший преподаватель
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск*

РОЛЬ АНАЛИЗА НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены этапы налогового планирования и изучена сущность самого основополагающего этапа - анализа налоговых обязательств.

Ключевые слова: *налоговое планирование, налоговая нагрузка, анализ налоговых обязательств.*

The article deals with tax planning stages and explored the essence of the fundamental stages - the analysis of tax liabilities.

Keywords: *tax planning, tax burden, tax liability analysis.*

В настоящее время возрастает значение налогового планирования как фактора экономического роста хозяйствующих субъектов, что обусловлено экономической нестабильностью и часто вносимыми поправками в налоговое законодательство. Кроме того, серьезная конкуренция на рынке вынуждает хозяйствующих субъектов грамотно вести налоговый учет и при этом максимально оптимизировать свои расходы и, в первую очередь, налоговые платежи.

Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта — это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования [1]. Налоговое планирование состоит из ряда последовательных этапов, которые тесно взаимосвязаны между собой (рис.1) [2].

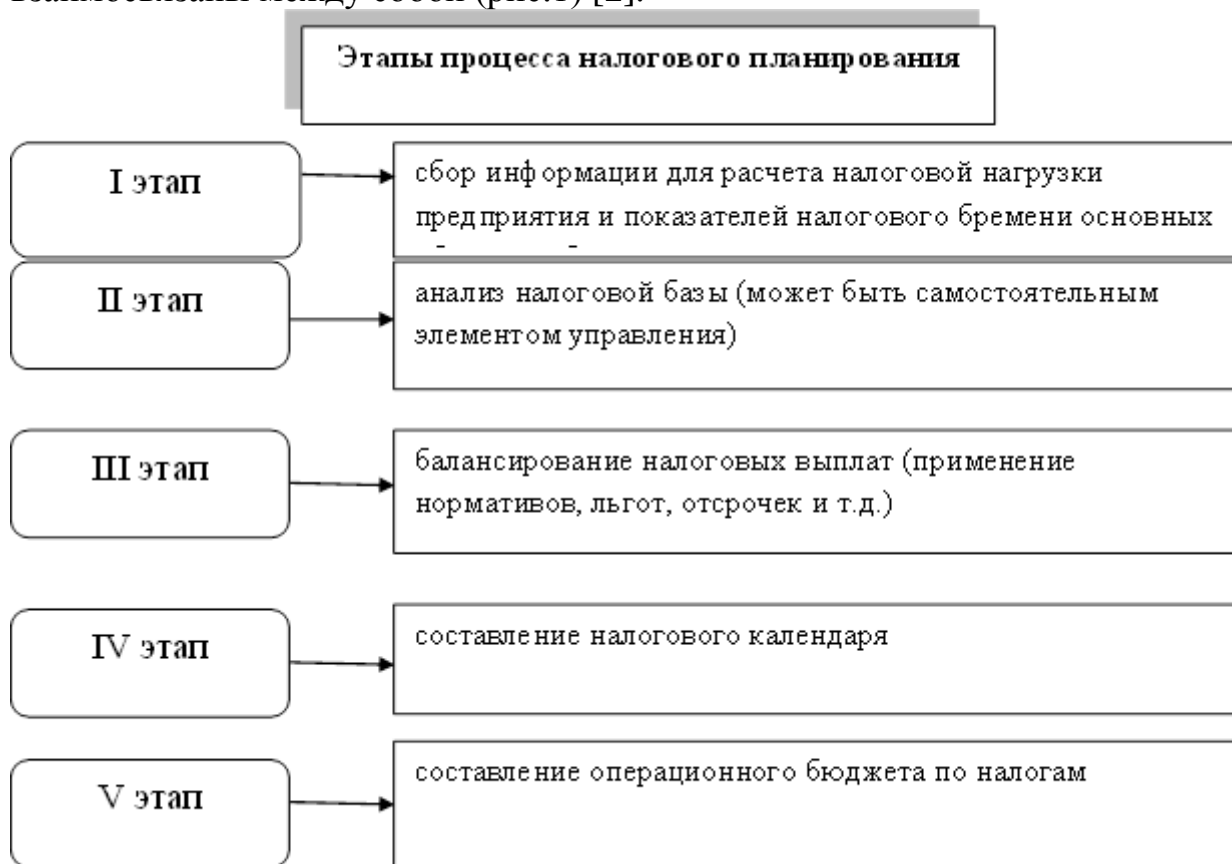


Рисунок 1- Этапы процесса налогового планирования

По окончании налогового планирования производится расчет следующих показателей:

- коэффициент достаточности денежного потока (кддп);
- коэффициент экономической эффективности налоговой оптимизации (кэно). Достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока определяется по формуле:

$$k_{\text{ддп}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{КиЗ} + \text{МЗ} + \text{Д} + \text{НП}} \quad (1)$$

где ЧДП – чистый денежный поток организации за период;

КиЗ – выплаты по краткосрочным кредитам и займам;

МЗ – прирост запасов товарно- материальных ценностей за период;

Д – сумма дивидендов, выплаченных собственникам организации за период; НП – сумма налоговых платежей, произведенных в текущем периоде или предстоящих в будущем.

Значение кддп < 1, т.е. ниже критериального значения, что означает недостаточность чистого денежного потока, а значение кддп > 1 говорит о достаточности чистого денежного потока организации вследствие принятых мер [2].

Наиболее важным из представленных этапов налогового планирования является анализ налоговых обязательств, цель которого – всестороннее изучение состояния налоговых расчетов для определения их влияния на финансовое состояние организации, раскрытие и изучение причин их изменения на основе системного подхода и комплексного учета разнообразных факторов.

Основная задача анализа налоговых расчетов предприятия - определение состояния налоговых расчетов организации для выработки способов достижения минимально возможных налоговых платежей посредством подбора методов управления и изменения в организационной и коммерческой структурах организации. Задачи анализа налоговых обязательств представлены на рисунке 2.

С учетом поставленных задач анализ налоговых обязательств может быть проклассифицирован по ряду признаков. В зависимости от рассматриваемого периода анализ может быть проведен в оперативном (ежедневном, подекадном) и последующем (за избранным отчетный период) порядке. В зависимости от содержания исследуемой информации анализ может быть проделан комплексно по всем налоговым платежам или по отдельным их видам [3].

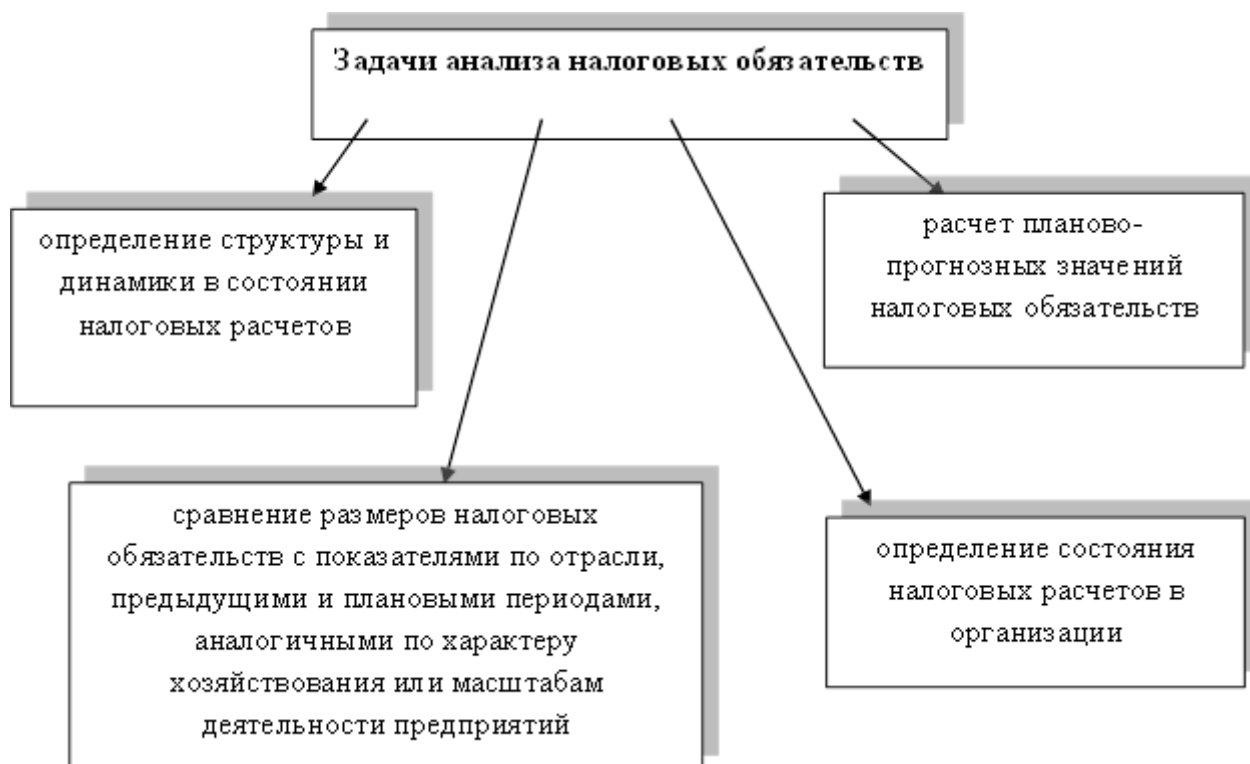


Рисунок 2- Задачи анализа налоговых обязательств

Последовательность анализа состояния налоговых расчетов следующая:

- Определение налогового поля и основных параметров по каждому налогу;
- Анализ основных показателей налоговых платежей;
- Оценка налоговой нагрузки предприятия;
- Оценка соблюдения сроков уплаты налогов в бюджет;
- Проведенный анализ состояния налоговых расчетов следует связать с текущим состоянием финансово-хозяйственной деятельности организации;
- Оценка эффекта от установленной организацией (предприятием) учетной и налоговой политики;
- Получение результатов проведенного анализа в виде конкретного заключения.

Содержание заключения должно быть достаточно полным и содержать выводы по всем проведенным этапам анализа. Таким образом, результаты анализа налоговых обязательств предоставляют возможность корректировки налоговой политики организации, механизма налогового влияния на доходы и расходы.

Таким образом, применение налогового планирования в деятельности фирмы и деловых отношений создает такие преимущества для бизнеса как прояснение возникающих проблем, обеспечение более рационального распределения и использования различных видов ресурсов, повышение

финансовой устойчивости и значимости предприятия. Налоговое планирование влияет на эффективную деятельность компании, позволяет грамотно организовать налоговый учет, оптимизировать денежные потоки, управлять затратами и прибылью, воздействовать на ликвидность и финансовую устойчивость.

Использованные источники:

- 1.Лаврова Е.Е., Челнокова С.В., Климушкина Н.Е. Планирование эффективной системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей // Экономика и предпринимательство.2016. - 10-3 (75-3). - С. 845-848.
- 2.Пашенко Т.В. Анализ налоговых обязательств как основной этап налогового планирования в организации // Вестник Пермского университета-2013.- №4 (19). - С. 108-114.
- 3.Трескова Т.В. Налоговое планирование как составная часть финансового управления // Экономика и социум. 2013.- №2-3(7). – С. 27--276
- 4.Иванова Л.И., Климушкина Н.Е., Лаврова Е.Е. Управление финансовой устойчивостью предприятия на основе относительных показателей // Финансовые и кредитные отношения в экономике (международный сборник научных трудов). Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия. 2008. С. 61-70.

УДК 352.075

*Антонян Г.Г.
студент 2 курса
Лихачева А.О.
студент 2 курса*

*Научный руководитель: Шаповал Ж.А., доц., к.с.н.
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет
Россия, г. Белгород*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО
САМОУПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные актуальные проблемы реформирования местного самоуправления в России, и приводится их характеристика. Перечисляются цели развития местной демократии, обращается внимание на противоречивый характер отношений между государственными и местными органами власти.

Ключевые слова: реформа местного самоуправления, местное самоуправление, муниципальное управление, государственное управление.

Annotation: This article examines the main current problems of local government reform in Russia and their characteristic is provided. Lists support

the development of local democracy, draws attention to the contradictory nature of the relationship between the state and local authorities.

Keywords: *local government reform, local government, municipal management, public administration.*

В настоящее время становится всё более актуальным вопрос о реформировании местного самоуправления в России, поскольку это – не просто местная власть, оказывающая общественные услуги, а фундамент всей политической и экономической системы. Проблемы развития страны невозможно решить без подлинного и самостоятельного местного самоуправления, поскольку именно на этом уровне в первую очередь формируются и выражаются общественные потребности граждан. В свою очередь, нормальное функционирование местного самоуправления невозможно без деятельного участия граждан и общественных институтов, способных взять на себя ответственность за будущее страны, а также без правильного законодательного регулирования [1, с. 73].

Общей целью развития местной демократии и самоуправления в России должна быть поддержка развития местного самоуправления и местных форм представительной демократии. Конкретными целями здесь видятся:

- развитие нормативно-правовой базы местной демократии и самоуправления;
- разработка концепции «совместного управления»;
- укрепление роли общественных организаций и других партнерских структур на местном уровне в области разработки муниципальной политики;
- привлечение внимания местного населения, региональных и федеральных властей к вопросам местного самоуправления [4, с. 577].

Важную роль играет также изменение системы информирования органов государственной власти о реальных интересах, проблемах и нуждах местных сообществ, что предусматривает отработку эффективных механизмов своевременного и полного информирования граждан по наиболее важным вопросам жизнедеятельности муниципалитетов, а также об их правах и обязанностях, роли, которую они могут играть в процессе принятия решений на местах, и, как следствие, отработку механизмов, позволяющих принимать управленческие решения с учетом этих интересов. Как способ реализации этих задач возможна разработка методических рекомендаций и механизмов согласования интересов органов власти различных уровней, уполномоченных представителей граждан, общественных организаций, бизнес-сообществ [2, с. 596]. Это предполагает совершенствование механизмов информационного обмена, обсуждения и согласования интересов как по вертикали – между органами власти разных уровней, так и по горизонтали – между всеми заинтересованными сторонами на местном, региональном, межрегиональном уровне.

Сегодня в России еще недостаточно развиты институты гражданского общества, которые могли бы эффективно контролировать муниципальную власть. И вот здесь законодатель должен восполнить это отсутствие соответствующими юридическими механизмами, которые позволят не с политической, а с законодательной точки зрения контролировать деятельность всех органов публичной власти. Новые возможности для населения по контролю за деятельностью органов местного самоуправления будут способствовать повышению роли представительной демократии.

Российским законодателям важно учесть все особенности современного этапа развития местного самоуправления, чтобы постараться не допустить существенных ошибок при подготовке проектов нормативных правовых актов, связанных с дальнейшей реализацией реформы. Кроме того, следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, реформа системы местного самоуправления осуществляется на основе принципа самостоятельности местной власти, закрепленного положениями Конституции РФ. Пересмотр, ревизия конституционных положений не предусматривалась и не предусматривается [3, с. 10]. В сфере местного самоуправления конституционные положения пока еще не получили своего полного воплощения, и перед разработчиками федерального закона стояла задача дать развитие соответствующим нормам Конституции России. Во-вторых, поставлена и постепенно решается задача проведения точного и однозначного разграничения полномочий между тремя уровнями публичной власти (федеральным уровнем, уровнем субъектов РФ и муниципальным уровнем) по всему массиву российского законодательства.

Безусловно, противоречия между государственными и местными органами постоянно накаляются. То, что новый этап реформы местного самоуправления назрел, стало понятно несколько лет назад. Записанная в конституции норма о том, что местное самоуправление не является частью государственного управления, во многом противоречит философии правящей элиты. Руководство страны ориентировано на полную концентрацию власти – с жесткой иерархией, выстроенной по вертикали. И сегодня, надо признать, местное самоуправление составляет проблему для власти.

Таким образом, очевидно, что как в законодательстве, так и в правоприменительной практике присутствует значительное количество нерешенных проблем, связанных с реформированием органов местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Гуренкова О. В. Современное состояние реформы местного самоуправления: основные итоги переходного периода // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 72–77.

2. Дунаева Н. С. Современное состояние институтов местного самоуправления: свежий взгляд на проблемы // Молодой ученый. – 2015. – №21. – С. 595-597.
3. Конопляникова М. В. Государственный контроль в сфере местного самоуправления: теоретический аспект и проблемы реализации // Вопросы современной юриспруденции: сб. ст. по матер. VI междунар. науч.-практ. конф. Часть II. – Новосибирск: СибАК, 2011. – С. 7-17.
4. Марченко С. В. Влияние реформы местного самоуправления на финансовое состояние муниципальных образований // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 577-579.

УДК 338.23

Апикова З.Б.
студент магистратуры
Сапрыкина Е.Ю.
студент магистратуры
2 курс, факультет «Экономика»
Научный руководитель: Бабич А.А.
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В статье показаны особенности государственной поддержки в отношении малого бизнеса, представлены элементы механизма регулирования государственной поддержки и основные существующие механизмы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в современных условиях в России.

Ключевые слова: экономическая теория, предпринимательство, коммерция, малый бизнес, государственная поддержка, регулирование.

Актуальность данной темы заключается в том, малые предприятия играют значительную роль в социальной и экономической стабильности страны, но его развитие невозможно без активного участия и поддержки государства. В соответствии с нормами закона, к малым предприятиям относятся фирмы, в которых работает не более 100 человек. Предельная годовая выручка такого предприятия не может превышать 400 млн руб. Также доля собственников (юрлиц, которые сами по себе не являются малыми предприятиями) может составлять не более 25%.

Наиболее значимая проблема развития современного малого бизнеса проявляется в формировании и эффективном применении на практике механизмов государственной поддержки. Количество малых предприятий в России возрастает в последнее время. Следовательно, данные предприятия становятся неотъемлемым элементом рыночной системы хозяйствования, непосредственно влияя на создание максимально продуктивной

конкурентной экономики, которая в последствии должна обеспечить высокий уровень и качество жизни населения. [1, с.64] В настоящее время особенно необходима разработка действенного механизма управления малым бизнесом в России, учитывающая опыт зарубежных стран с развитой системой регулирования малого предпринимательства.

Некоторые эксперты также отмечают, что малые и средние предприятия - это далеко не исчерпывающая классификация частных фирм, для работы которых характерен небольшой масштаб. Есть и иные категории организаций. Такие как, например, микропредприятия. К таковым относятся бизнесы, в которых занято не более 15 сотрудников [4].

Малое предпринимательство не предусматривает значительные финансовые вливания, техническое оснащение и прочие потребности сведены к минимуму, однако способность создавать спрос на свою продукцию и регулярно платить налоги в государственную казну делают малые предприятия ключевыми в формировании экономики государства.

Многие малые компании имеют социальное значение и позволяют объединить социально незащищенные группы граждан, обеспечив им рабочие места, что очень важно как для показателей безработицы, так и для социальной защиты граждан [1].

Выбор сферы деятельности зависит от многих факторов, в частности от места, от социальных и экономических особенностей региона, уровня жизни, инфраструктуры и других факторов.

Рассмотрим уровень и динамику малых предприятий Ставропольского края (табл. 1).

Таблица 1 - Показатели развития малых предприятий Ставропольского края

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	3342,9	2767,1	2954,1	3498,7	4452,4
Удельный вес убыточных предприятий, %	33,6	36,6	37,0	33,0	30,8
Рентабельность продукции, %	3,6	2,9	2,6	2,6	2,7
Уставный капитал, на конец года, млн. руб.:					
всего	2850	3831	5326	6402	6035
в расчете на одно предприятие	8,6	11,7	17,9	22,1	21,3
Имущество (валюта баланса), на конец года, млн. руб.	55719	65231	73425	99318	98580
Удельный вес внеоборотных активов, на конец года, %	25,6	26,8	24,6	24,0	28,2
Рентабельность активов, на конец года, %	6,0	4,2	4,0	3,5	4,5
Остаточная стоимость основных средств, на конец года, млн. руб.	6593	6701	6878	8160	9513
Финансовые вложения, на конец года	9566	11364	15280	25203	18997
из них долгосрочные	4365	5411	6560	8570	10875
Коэффициент автономии, %	20,4	20,2	18,0	17,6	19,0

Коэффициент текущей ликвидности, %	90,2	91,1	91,5	97,4	95,3

В 2011 - 2015 гг. просматривается положительная динамика финансового состояния и результатов финансовой деятельности малых предприятий области. За этот период выручка от продажи товаров, продукции и услуг в расчете на одно малое предприятие выросла в 2,5 раза (уровень инфляции за этот период составил 1,9 раза). Удельный вес убыточных предприятий сократился до 30,8%. Уставный капитал на одно малое предприятие возрос почти в 3 раза, стоимость имущества - в 2,4 раза. Объем финансовых вложений увеличился до 19,9 млрд.руб. Удельный вес долгосрочных финансовых вложений возрос с 45,6% в 2011 г. до 54,7% в 2015 г. В то же время платежеспособность большинства малых предприятий остается ниже нормативного уровня и за 5 лет практически не изменилась [3].

В России существует ряд законов и программ, согласно которым осуществляется государственная поддержка предпринимательства. Это и субсидирование, и кредитование, а также всевозможные региональные программы поддержки молодых бизнесменов.

Среди программ поддержки бизнеса можно назвать следующие:

- субсидии на кредитные средства, которые были взяты на закупку оборудования для бизнеса;
- компенсация участия молодых предпринимателей в отраслевых выставках;
- субсидии на открытие инновационных бизнес-проектов;
- субсидии социального предпринимательства;
- субсидирование проектов в сфере народного промысла и ремесленничества;
- другие программы.

Государственная политика РФ подразумевает ряд льгот, если бизнес ведется в таком формате, как предприятие малого бизнеса. Это такие, меры как:

- льготные налоговые режимы (далее мы рассмотрим, какие именно);
- упрощенные стандарты, касающиеся налогового и бухгалтерского учетов, статистического типа отчетности;
- льготы, касающиеся порядка расчетов в области приватизированного имущества;
- отведение особой роли малым бизнесам в сфере госзакупок;
- помощь в защите прав и интересов предпринимателей при взаимодействии с надзорными органами;
- финансовая поддержка бизнесов;
- помощь бизнесам в развитии инфраструктуры;

- иного рода меры, упрощающие ведение бизнеса фирмам категории МСП [5].

Соответствующие программы поддержки бизнесов могут отличаться в разных регионах (как и между разными муниципальными образованиями и населенными пунктами). Многое зависит от отраслевой специфики бизнеса. В каких-то субъектах федерации больший приоритет отдается предприятиям, занятым в сфере добычи полезных ископаемых, в других - металлургическим компаниям. В ряде российских городов есть фонды, деятельность которых сконцентрирована на поддержке фирм, занимающихся типично инновационными видами деятельности. В таких организациях могут найти поддержку основатели "стартапов", основной бизнес-идеей которых является, как правило, создание совершенно новых рыночных ниш на базе не освоенных еще никем технологий [2].

На практике помощь предприятиям, относящимся к категориям малых и средних, могут оказывать как государственные и муниципальные органы власти, так и различного рода организации и фонды, которым отведена такая роль.

Существующие экономические сложности ведения бизнеса и возникающие проблемы развития малого и среднего предпринимательства показывают низкую результативность поддержки со стороны государства [6, с.796]. Возникает необходимость формирования новых, расширения и улучшения существующих механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Данные механизмы позволяют максимально продуктивно использовать социально-экономические ресурсы и возможности субъектов предпринимательства и таким образом рентабельно исчерпывать бюджетные ресурсы. [4]

Для того, чтобы построить какой-либо механизм регулирования, необходимо рассмотреть всего его элементы отдельно друг от друга, а затем, связать их в единое целое. На наш взгляд, общая схема образования любого механизма регулирования должна включать следующие основные элементы.

а) субъект управления (органы национального управления в сфере содействия и поддержки малого предпринимательства);

б) цель — направлена на достижение результатов практического действия определенного механизма путём использования различных видов государственной поддержки. Например, нормативно-правовая или финансово-кредитная поддержки;

в) совокупность ресурсов — предназначены для достижения поставленных целей;

г) объекты воздействия — любые хозяйствующие субъекты; в данном случае — малые и средние предприятия, которые претендуют на обретение государственной поддержки в различных её проявлениях.

На сегодняшний день, существуют следующие направления

государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства: [2]

- комплекс институциональных госструктур, отвечающих за развитие малого и среднего предпринимательства, гарантирующих осуществление государственной политики в данной области и исполняющих различные формы и методы управления в сфере малого и среднего бизнеса.

- нормативно-правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в виде нормативно-правовых актов.

- совокупность государственных инфраструктур, содействующих малому и среднему предпринимательству, которые охватывают промышленные и непромышленные организации, созданные при помощи государства и без нее, работа которых направлена на максимизацию эффективности внедрения и эксплуатации на практике основных механизмов государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства. [2]

В настоящее время, малый и средний бизнес является рискованной экономической деятельностью ввиду недостаточной ресурсной обеспеченности [3]. Для решения данной проблемы существуют следующие направления государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства такие, как:

- системы кредитования малого и среднего бизнеса;
- функционирования финансовых образований и поручительских фондов, а также ресурсов венчурного субсидирования, направленных на развитие малого и среднего бизнеса.

- внедрением пакета материальной помощи, со стороны ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства».

- создание нормативно-правовой базы, обеспечивающей поддержку малого и среднего предпринимательства путем кредитования [3, с.259–260].

Таким образом, в рыночной экономике место и роль малого предпринимательства определяются его функциями и реальным вкладом в общественное развитие. Малый бизнес сегодня является тем «краеугольным камнем развития» и «локомотивом» всех процессов, которые происходят в экономике. Он, как отрасль и сфера социальной экономической и политической жизни, становится основой устойчивого развития экономики любой страны. По нашему мнению, экономическая власть малого бизнеса в связи с его высокой рискованностью определяется не столько его финансовым положением, сколько финансовой устойчивостью.

Использованные источники:

1. Головина А. С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства / А. С. Головина // Российское предпринимательство. — 2014. — № 18. — 20–33 с.

2. Мартынова Н.Н. Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике // Экономические науки. 2015. № 12. С. 67-71.
3. Насонов В. В. Актуальные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в экономике региона [Текст] / В. В. Насонов // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 403-405.
4. Ковалева Е.А. Микрофинансирование - новый инструмент развития малого бизнеса // Финансы, денежное обращение и кредит. 2011. № 1 (74). С. 271-273.
5. Сергеев, И.В. Экономика организаций (предприятий): учеб./ под ред. И.В. Сергеева, И.И. Веретенникова – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 560с.
6. Царев В. Е., Вершина Д. А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: недостатки и механизмы // Молодой ученый. — 2015. — №24. — С. 610-614.

УДК 330.16

Апресова Р.Р.
студент 1 курса 10 группы УФФ
"Экономическая безопасность"
ФГБОУ ВО "Ставропольский государственный аграрный университет"
Россия, г.Ставрополь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

На современном этапе развития человечества, в условиях глобальной экономической и политической нестабильности, большое значение для мирового населения приобретает «понятие безопасность». На сегодняшний день это понятие взяло свою актуальность для субъектов всех уровней и от безопасности или защищенности отдельно взятого гражданина какой-либо страны до национальной безопасности государства.

Понятие «экономическая безопасность» на первый взгляд кажется простым, обычным и понятным для всех, которое имеет огромное количество трактовок.

Огромное количество российских и зарубежных ученых, которые изучают проблемы экономической безопасности, определяют понятие безопасность по-разному. В толковом словаре С. И. Ожегова, безопасность характеризуется, как состояние, при котором не угрожает опасность, то есть присутствует защита от безопасности.

По мнению американского политолога А. Уолферса, безопасность предполагает отсутствие угроз приобретенным ценностям.

Как говорил А. Петренко безопасность – это качество какой-либо системы, которое определяет ее возможность и стабильность к самосохранению.

Но на государственном уровне, «понятие безопасность» в нашей стране определяется законом РФ « О безопасности », как защиту ценных, важных интересов всех граждан страны от внутренних и внешних угроз.

Я считаю, безопасность-это состояние системы, которое обеспечивается её устойчивостью, тогда когда воздействуют различные виды угроз, а также гарантируется ее способность к естественному воспроизводству.

Сущность понятия «экономической безопасности» определяется по-разному в научной литературе.

По мнению Л.И. Абалкина «экономическая безопасность» - это состояние экономической системы, которое развивается эффективно, и решает социальные проблемы и задачи.

В.Л. Тамбовцев пишет, что экономическая безопасность – это совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, которое обеспечивает возможность наиболее эффективного достижения целей какой-либо системы.

На мой взгляд, экономическая безопасность – это широкое понятие, которое включает в себя огромное количество компонентов и распространяется, можно даже сказать, пронизывает, большое количество сфер хозяйствования разного рода субъектов всех уровней.

Проблемы экономической безопасности России привлекают всё больше внимания политиков, ученых, самых широких слоев населения. Это внимание не случайно.

Масштабы угроз и даже реальный урон, который нанёсся экономической безопасности страны, выдвинули проблемы, на первый план общественной жизни страны.

Экономическая безопасность по своему характеру проявления оказывает огромное влияние на различные сферы деятельности субъектов государства, и поэтому существуют разновидности экономической безопасности, которые образуют, целую систему.

В структуру экономической безопасности входят такие сферы как:

- 1.Продовольственная сфера
- 2.Социальная сфера
- 3.Производственная сфера
- 4.Технологическая сфера
- 5.Экологическая сфера
- 6.Оборонная сфера
- 7.Природоресурсная сфера
- 8.Международная сфера
- 9.Финансовая сфера
- 10.Информационная сфера
- 11.Административная сфера

12. Энергетическая сфера

Компоненты данной системы, являясь, в свою очередь, достаточно сложной структурой, формируют государственную экономическую политику.

Таким образом, сущность понятия экономическая безопасность раскрывается в трёх направлениях - независимость, устойчивость и обеспечение производства.

Экономическая безопасность страны есть система, компонентами которой являются системы экономической безопасности субъектов Федерации.

Экономическая безопасность региона (территориального образования) выражается в:

1. способности осуществлять собственную экономическую политику в рамках страны.

2. возможности нормально реагировать на экономические и политические изменения в стране.

3. возможности оказывать помощь, определенным областям, регионам, республикам.

4. способности стабильно поддерживать соответствие действующих на территории экономических нормативов.

Сравнительный анализ существующих и предлагаемого авторского подходов к определению экономической безопасности страны.

Таблица 1.

Критерии сравнения	Процессный подход	Результатный подход	Предлагаемый комплексный подход
Сущность странового риска	Вероятность возникновения отрицательных событий, которые меняют перспективы, рентабельности инвестиций.	Уменьшение ожидаемой доходности капиталовложений.	Реализация опасного сценария развития национальной экономики.
Объект экономической безопасности	Негативные и опасные угрозы и события экономической безопасности.	Способность страны противостоять негативным условиям, событиям и угрозам.	Опасные события или угрозы, способность страны им противодействовать.
Результат утраты экономической безопасности	Уменьшение инвестиционной привлекательности и темпа экономического роста национальной экономики.	Уменьшение уровня жизни населения, утрата способности к самообеспечению экономики, ослабление национального суверенитета.	Снижение устойчивости развития национальной экономики.

Из данных таблицы 1 следует, что существующие подходы к понятию экономической безопасности страны определяются по сущности странового

риска, по результату и объекту экономической безопасности. Преимуществом предлагаемого подхода является то, что он объединяет в себе черты двух уже существующих подходов и поэтому позволяет получить более точную, полную картину экономической безопасности страны. В рамках комплексного подхода нужно использовать матрицу экономической безопасности страны.

Матрица экономической безопасности страны.

Таблица 2

Вероятность наступления негативных рисков событий и угроз	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	Высокие шансы сохранения национальной безопасности	Серьёзные проблемы в обеспечении экономической безопасности	Критическая ситуация для обеспечения экономической безопасности
Средняя	Хорошие перспективы сохранения национальной безопасности	Серьёзные проблемы для обеспечения экономической безопасности	Серьёзные проблемы для обеспечения экономической безопасности
Низкая	Благоприятная ситуация, хорошие перспективы сохранения национальной безопасности	Хорошие перспективы сохранения национальной безопасности	Высокие шансы сохранения национальной безопасности

Оценка экономической безопасности России в 2015г с помощью количественных показателей.

Таблица 3

Показатель экономической безопасности	Значения показателя для России, в %	Интерпретация значения показателя
Уровень инфляции	8	Высокий уровень инфляции
Уровень безработицы	10	Высокий уровень безработицы
Доля крупнейшей отрасли экономики: -в структуре ВВП -в структуре экспорта	65 75	Экономика монопрофильна, ее зависимость от нефте- и газодобывающей отрасли крайне высока
Прирост объема прямых иностранных инвестиций в экономику	6	Объем инвестиций в экономику мал, это не позволяет наладить производство и развиваться
Темп роста ВВП	4	Экономика стоит на месте, то есть находится в состоянии стагнации

Можно сделать вывод из таблицы 3, что по всем обозначенным показателям, в 2015 г Россия показывала высокие риски, что значит о наличии серьёзных угроз для её экономической безопасности.

Таблица 4

Расчёт «воронки отсталости» для экономики России

Год	ВВП на душу населения Германии, тыс.руб.	ВВП на душу населения России, тыс.руб	Год с соответствующим значением ВВП на душу населения в Германии	Глубина «воронки отсталости», лет.	Скорость затягивания в «воронку отсталости», лет/год.
2004	1575	733	1985	19	-
2005	1640	808	1987	18	-1
2006	1759	903	1989	17	-1
2007	1869	1006	1990	17	0
2008	1926	1081	1991	17	0
2009	1847	1003	1990	19	2
2010	1943	1061	1991	19	0
2011	2087	1128	1992	19	0
2012	2138	1185	1994	18	-1
2013	2174	1215	1995	18	0
2014	2195	1245	1995	19	1

Вывод: Из таблицы 4, следует, что глубина «воронки отсталости» для России составляет 18 лет, скорость затягивания в воронку составляет 1год/год.

Таким образом, наша страна в 2015г находилась на уровне развития Германии в 1996 году. Несмотря на то, что наблюдается общая тенденция к уменьшению глубины воронки на протяжении 2004-2014гог, она незначительна.

Таким образом, можно сделать вывод, что Россия в настоящее время окончательно затянута в воронку отсталости, и принимаемые меры из неё выбраться. Чтобы выявить перспективы повышения экономической безопасности проведем SWOT- анализ экономической безопасности современной России.

Таблица 5

SWOT-анализ экономической безопасности в современной России.

Преимущества в обеспечении экономической безопасности	Проблемы обеспечения экономической безопасности
Высокая ресурсообеспеченность экономики	Отсутствие собственного национального производства и ориентация экономики на добычу полезных ископаемых.
Высокие производственные мощности, оставшиеся от Советской эпохи	Нехороший бизнес и инвестиционный климат, мешающий развитию предпринимательства.
Положительные возможности, перспективы, способности обеспечения экономической безопасности России	Возможные угрозы для обеспечения экономической безопасности России.
Вынужденное увеличение конкурентоспособности российских предприятий из-за отмены протекционистских мер в результате реализации соглашений с ВТО	Высокая вероятность наступления «голландской болезни», неспособность налаживания собственного национального производства.

и введения режима фритредерства	
Отмена экономических санкций и восстановление торговых отношений со странами мира	Расширение санкционных мер и сворачивание торговых отношений с рядом стран.
Выход из российских предприятий на мировые рынки вследствие уменьшения торговых барьеров в условиях членства в ВТО, способность к налаживанию отечественного производства.	Увеличение конкуренции на российских рынках в условиях членства в ВТО, массовое банкротство отечественных предприятий, в итоге неспособности адаптироваться в новым условиям.

Таким образом, проведенный SWOT-анализ экономической безопасности современной России позволил определить угрозы и перспективы для экономической безопасности нашей страны. Серьезную угрозу для российской экономики представляет высокая вероятность наступления, «голландской болезни» и неспособности к налаживанию собственного национального производства. К положительным перспективам и возможностям обеспечения экономической безопасности России можно отнести: вынужденное увеличение конкурентоспособности российских предприятий из-за отмены протекционистских мер в результате реализации соглашений ВТО и введения режима фритредерства, отмену экономических санкций и восстановление торговых отношений со странами мира, выход российских предприятий на мировые рынки из-за снижения торговых барьеров в условиях членства в ВТО и способность к налаживанию отечественного производства.

В конечном итоге, можно заключить, что вероятность наступления негативных рисков событий и угроз в нашей стране достаточно высока, а её способность к противостоянию опасным, отрицательным рисковым событиям и угрозам остаётся средней, что предполагает проблемы для обеспечения экономической безопасности в рамках матрицы экономической безопасности современной России.

Использованные источники:

- 1.Абалкин Л. И. Стратегический ответ России на вызовы XXI века. М., 2004.
- 2.Астапов К. Л., Внешнеэкономические и финансовые аспекты экономической безопасности Рос- сии. М., 2002.
- 3.Вечканов Г. С. Экономическая безопасность. СПб, 2005. С. 135.
- 4.Григорьева Е.А. Социально-экономические индикаторы экономической безопасности России // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 19–24.
- 5.Имамов М.М. Угрозы экономической и финансовой безопасности формирования инновационной сферы в России в условиях мировой экономической глобализации // Бизнес в законе. 2011. № 3. С. 250–256.
- 6.Климонова А.Н., Юрина Е.А. Экономическая безопасность в условиях глобализации: угрозы и возможности // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 9. С. 58–64.

7. Колмаков В.С. Особенности экономической безопасности России в условиях глобализации экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 3. С. 31–34.
8. Мирошников В.М. Зарубежный опыт по обеспечению экономической безопасности как основы национальной безопасности в условиях глобализации // Транспортное дело России. 2012. № 5. С. 9–12.
9. О безопасности: закон Рос. Федерации. URL: <http://www.politika.ru>
10. Петренко А. Безопасность в коммуникации делового человека. М., 1994.
11. Савин А. Некоторые аспекты экономической безопасности России // Международный бизнес России. 1995. № 9. С. 14
12. Собченко Н.В. Предпринимательские структуры: факторы, влияющие на устойчивое развитие // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 4-1. С. 229-235.
13. Собченко Н.В. Методика оценки эффективности инновационно-инвестиционного проекта // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2011. № 4. С. 277-280.

УДК 330.342.24

*Арутюнова А.Э.
студент магистратуры
Халилибрагимова Г.Г.
студент магистратуры
2 курс, факультет «Экономика»
Научный руководитель: Бабич А.А.
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

ПЕРЕХОД К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ

Анотация. В статье рассмотрены особенности становления инновационной экономики в России на современном этапе. Предложены возможные пути комплексного преодоления проблем перехода к инновационной экономике.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, технопарки, технологии, инновационная инфраструктура.

Актуальность данной темы заключается в том что, в настоящее время в мировом хозяйстве активно формируется новый тип интенсивного экономического роста, который обуславливает повышение внимания к проблеме совершенствования механизмов научно-технического развития экономики, взаимодействия институтов государства, научно-технической сферы и рыночных сил. Он имеет в своей основе систему наращивания знаний и воплощения их в инновации, а также механизмы расширенного воспроизводства и капитализации инноваций. Эффективность этих

механизмов определяет инновационную способность экономики, т. е. способность создавать и осуществлять диффузию новшеств в хозяйственной среде. [2]

В отечественной экономике доминируют наименее инновационно ёмкие отрасли — сырьевые. Многие важнейшие в инновационном плане отрасли машиностроения разрушены. В связи с этим стоит вопрос о восстановлении экономического и научно-технического потенциала страны, на базе которого можно было бы развивать инновации. Для создания инновационной экономики необходима финансовая база для её развития и разработка стратегии экономического роста на длительную перспективу.

Инновационная политика образует систему мероприятий и стимулов, которые будут содействовать реализации стратегии субъектов экономики, направленной на эффективное развитие инновационных процессов для получения преимуществ в национальной и международной конкуренции:



Рис. 1. Направления государственной инновационной политики

Среди указанных направлений регулирования инновационной деятельности наибольшие преимущества имеют косвенные методы, которые характеризуются рыночным характером данных инструментов меньшей финансовой нагрузкой на государство, рациональным использованием средств, действенным контролем [3].

Действительно, в стране необходимо реализовать такую модель промышленного и экономического роста, главным качественным содержанием которой должен стать эволюционный переход к новым пропорциям ее инновационной и сырьевой составляющих. По нашему мнению, построение комплексного механизма регулирования перехода хозяйственных систем к инновационной экономике требует руководствоваться рядом методологических правил, оптимально сочетающих государственное регулирование и рыночную самоорганизацию. Важным методологическим требованием к механизму государственного

регулирования перехода хозяйственных систем к инновационному типу развития является его полное соответствие целям, задачам и направлениям государственной инновационной политики.

В конечном счете, в фокусе внимания государства должны оказаться организации и компании, обеспечивающие создание, передачу, использование новых знаний, технологий, продуктов, услуг. При этом государство должно постепенно снять с себя функции главного спонсора и собственника в сфере науки и технологий. Его ключевая задача в инновационной экономике — стать надежным модератором сетевых взаимодействий, государственно-частных партнерств, например, на базе технологических платформ, инвестором в объекты современной инфраструктуры. Создаваемые и поддерживаемые государством институты и инструменты должны нацеливаться, в первую очередь, на обеспечение согласования интересов и приоритетов государства, бизнеса, общества; на трансляцию знаний в широком смысле включающих и новые технологии, широкий спектр новаций различных типов. [5]

Не менее значима и политика в области поддержки разработки и предложения инноваций в России. Причем в ближайшие годы государство сможет направлять на эти цели лишь ограниченный объем финансовых ресурсов. Речь идет о восстановлении национального научного потенциала и поддержке других источников инноваций. Эксперты считают, что важно сосредоточиться на реализации мер по повышению эффективности сектора инноваций, финансирования науки, поддержке заинтересованности бизнеса в инвестициях в сферу науки и инноваций.

Темпы экономического роста в решающей степени зависят от способности экономики к ускорению инновационных процессов, активизация которых зависит от инновационного климата, создающего условия и возможности соответствующего развития производства. Инновационный климат в свою очередь зависит от экономической системы государства, призванной совместить два фактора развития — использование финансовых механизмов поддержки развития науки и инноваций как деятельности по созданию технико-технологического потенциала производства и внедрение объективных механизмов высокой его заинтересованности в инновационном развитии.

Инновационная политика России подверглась существенным изменениям. Основная проблема заключается в том, что требования Правительства о введении инноваций в производство последовали до укрепления в общественном сознании их необходимости, тем самым обрушились на неподготовленную аудиторию. Таким образом, российские компании, в основной массе, занимаются «инновациями ради инноваций». Были запущены целевые программы содействия университетам в научных исследованиях и разработках, поощряется инновационная деятельность в

государственных компаниях, налоговые стимулы также были введены в действие. Тем не менее, все эти меры пока не привели к увеличению влияния инноваций на экономический рост и социальное благополучие России. В настоящее время инновационная активность в промышленности России, по — прежнему, ограничена в масштабах [1].

Все это свидетельствует о том, что основными проблемами государственной инновационной и научно-технической политики РФ являются непоследовательный, фрагментарный и несистематический характер, неспособность формулировать и осуществлять инновационные задачи и приоритеты.

Таблица 1 - Факторы, препятствующие результативности инновационной политики в России

Экономические	Социальные
Отсутствие оценок стратегических рисков, связанных с реализацией предлагаемых решений	Игнорирование институциональных ограничений
Игнорирование уникальности российской экономики и ее важнейших особенностей	Неспособность социально-экономических структур адекватно отработать предлагаемые управляющие воздействия
Отсутствие анализа ключевых количественных параметров, характеризующих эффективность проектов	Отсутствие опыта модернизации у бизнес-структур
Разница в уровне развития между регионами	Отсутствие опыта инновационного внедрения инноваций
Отсутствие оценок спроса на инновационную продукцию	Отсутствие доверия и экономические правонарушения
Игнорирование наличия в России инновационного задела советских времен	

В реальной экономической жизни необходимо решать проблемы и определять приоритеты развития инновационной и сырьевой составляющей хозяйства по стране в целом. В исследовательской литературе отмечается, что происходит реальная интеграция инновационных процессов в классические сырьевые отрасли и их преобразование в цепочки от добычи природного сырья до производства высокотехнологичной продукции, имеющей спрос на внутреннем и мировом рынках. Одна из главных задач при этом — реализовать новейшие высокотехнологичные разработки в сырьевом секторе. По мере роста и развития внутреннего спроса на российском рынке потребуется все больше сырья, топлива и энергии, поэтому экономически целесообразно экспорт не возобновляемых минеральных ресурсов постепенно ограничивать, а экспорт инновационной продукции — расширять [4].

Комплекс информационно-коммуникационных технологий сегодня можно считать движущей силой мирового инновационного процесса. Модернизация экономики Российской Федерации невозможна без ее диверсификации, глубоких структурных сдвигов в сторону наукоемких отраслей и производств. В качестве важнейших резервов современного экономического роста выступают инновации в промышленность, инвестиции в человеческий капитал, в наукоемкие отрасли реального сектора экономики, а также повышение эффективности макроэкономического регулирования, включающее борьбу с коррупцией, совершенствование бюджетного процесса, таможенно-налоговой, денежно-кредитной и валютной политики. Инвестиции в крупные национальные проекты, в информационно-коммуникационные технологии, в человеческий капитал обладают мультипликационным эффектом, поскольку они ускоряют рост самого информационно-коммуникационного сектора, способствуют росту эффективности сопряженных отраслей и в целом экономики России.

Российское общество, бизнес и власть верят в инновационное будущее России. Вместе с тем реальная социальная, экономико-политическая ситуация закладывает противоречия, которые становятся очевидными в процессе приближенного изучения. Причина видится, с одной стороны, в сложности положения, в котором оказалось российское общество в результате не всегда успешных трансформаций последних десятилетий, а с другой — в высоких требованиях, предъявляемых к обществу при выборе инновационного пути развития в качестве стратегии страны.

Отличительной особенностью российской действительности является фрагментарность видения ситуации. Опыт многих зарубежных стран показывает, что эффективным может быть только комплексное решение инновационных задач. Даже в экономической сфере инновационные процессы запущены выборочно, лишь в некоторых отраслях, как правило, в крупных частных компаниях с участием зарубежного капитала или ориентированных на международные рынки, реже — в компаниях с государственным участием. Основная часть инноваций представляет собой заимствования и адаптацию, значительно реже — собственные разработки и производство новой для мирового рынка продукции.

Среди российских компаний нет стремления к получению технологической ренты за счёт «убийственного продукта». Пока у нас всё более прозаично. Лишь отсутствие нужной технологии на рынке или её запретительная цена являются стимулами к самостоятельному инновационному поведению.

Лидеры отечественного бизнеса следуют консервативному безрисковому подходу к инновациям и удерживают относительно низкие расходы на собственные разработки. Тот факт, что компании предпочитают трансферт ключевых знаний из-за рубежа, их менеджеры объясняют

неопределённостью спроса, высокой капиталоемкостью проектов, чрезмерной глубиной технологического отставания, а также тем, что пока всё ещё есть возможность подождать и понаблюдать за направлением развития рынков. Неудивительно, что всё это не позволяет им прорваться в число мировых инновационных лидеров.

Использованные источники:

1. Горина А. П., Дергунова Е. О. Курс России на инновационное развитие экономики // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 176-180.
2. Иванов, В. В. Инновационная политика России: варианты и перспективы / В. В. Иванов // Инновации. 2011. № 2. С. 30–35.
3. Пронин, Н. Н. Инновационная политика и инновационный бизнес в России / Н. Н. Пронин // Аналитический вестник. 2011. № 2. С. 19–29.
4. Щитова А. Н. Инновационная политика экономики России [Текст] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 6-11.
5. Щурина, С. В. Инновационная активность компаний стран — участниц ВТО: сравнительный анализ / С. В. Щурина // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 9. С. 15–23.
6. Чупров, С. В. Инновационный вектор устойчивости развития региональной экономики / С. В. Чупров // Экономика и управление. 2012. № 5. С. 48–55.

УДК 330.01

*Хамзатов В.А.
доцент кафедры «Бухгалтерский учет анализ и аудит»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный
Атамазова А. А.
студент
4 курс, институт экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный*

БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЕ В РОССИИ

Аннотации: в данной статье рассматривается бизнес-инкубирование в России, ее полезность и необходимость ее развития и усовершенствования.

Ключевые слова: бизнес-инкубирование, малое предпринимательство, поддержка, экономика.

BUSINESS INCUBATION IN RUSSIA

Abstract: this article discusses business incubation in Russia, its utility and the necessity of its development and improvement.

Keywords: business incubation, small business, support the economy.

Стартовое развитие - один из важнейших этапов в «жизни» предприятия и поэтому для его улучшения используют множество разных

идей. Одни из самых приятных условия для такого развития создаются при помощи такой формы организации как бизнес-инкубатор, она обеспечивает предоставление площади на хороших условиях, связь, технику и оборудование а так же обучение рабочих и т.д. В государственной политике есть несколько широких направлений: развитие инновационного предпринимательства, технологичных и высокотехнологичных отраслей экономики, а так же поддержка МСБ (малого среднего бизнеса). Бизнес-инкубатор является частью всех трех направлений. Финансирование бизнес-инкубаторов происходит с региональных и федерального бюджетов. К примеру, в 2014 году объём выделенных средств составил 1,2 миллиарда рублей. Как же бизнес-инкубаторы помогают малому и среднему бизнесу? Для начала это снижение издержек фирм-резидентов за счет уменьшения платы за помещение, аренды техники по низкой цене, уменьшения налогов на прибыль и процентов в кредитовании.

Бизнес-инкубатор практически не предоставляет каких-либо уникальных возможностей, но позволяет получить те же услуги что и раньше, но по более низким ценам. Это приводит к снижению себестоимости производства и улучшению конкурентоспособности производства. Так же повышается возможность инвесторов и капитала, так как в бизнес-инкубаторах состоят только те, кто уже успешно работают на рынке, так же помимо помощи резиденты могут обмениваться опытом. Еще одним бонусом является помощь в получении лицензий и патентов, участие в конкурсах на гранты и других фондов поддержки малого и среднего бизнеса. Хороший бизнес-инкубатор помогает не только с офисами, но и в общении с нужными людьми, сами бизнес-инкубаторы стали появляться в России только в 90х годах, на Западе же с 1960х

Бизнес-инкубаторы не значительно повышают инновации в бизнесе, хотя это и является причиной и целью для их создания. Причиной этому является малое количество лабораторий и производственных площадей. Наши бизнес-инкубаторы в большей мере направлены на увеличение малых предприятий, создания мест для рабочих и уменьшения безработицы в регионе, в то время как на Западе направленность немножко другая, их целями является развития предпринимательства и создания и введения инноваций. Европейские аналоги в основном ориентированы на научные проекты, это возможно из-за активной совместной деятельности с крупными фирмами и получения от них финансирования. Это одна из проблем бизнес-инкубирования в России. Конечно, поддержка малого и среднего бизнеса нужна и весьма полезна, но суть данной программы в создании инноваций и введении прогрессивных идей, у нас же ее воспринимают как средство получения дешево арендуемой площади. Вторая проблема — это непонимание выгод, многие из начинающих бизнесменов и предпринимателей либо не интересуются, либо не понимают всех плюсов,

которые представляет бизнес-инкубирование, таким образом, не смотря на плюсы, бизнес-инкубаторы не пользуются популярностью. На непопулярность может влиять и то что многие бизнес-инкубаторы предъявляют многие требования к резидентам.

К сожалению статистика выживаемости, малых и средних предприятий оставляет желать лучшего, на период инкубирования она составляет 83%, что хоть и ниже показателей Запада (93%), но все еще внушительный показатель, проблемой же есть выживаемость после этого периода. В Европе этот показатель 89%, а в нашем государстве только 27%. Конечно выживаемость зависит от качества бизнес-инкубаторов, но чем оно выше, тем более жесткий отбор проводится.

Немаловажной проблемой есть то, что многие бизнес-инкубаторы не могут соответствовать нужным требованиям, предоставляемые ими услуги не могут конкурировать с другими и являются плохими, все из-за неопытности и неподготовленности работников. Следующая рассматриваемая проблема — это слабые связи. Дело в том что многие бизнес-инкубаторы не достаточно связаны с внешним миром, государством, клиентами и поставщиками, так же они не взаимодействуют с более опытными зарубежными аналогами и не поддерживают международные отношения и связи, все это сильно ограничивает продвижение резидентов на международный рынок.

Отсутствие единой системы ключевых показателей эффективности у бизнес-инкубаторов так же является проблемой. Этот факт признан многими специалистами в этой сфере. Ставку делают на формальных требованиях, а качественные показатели, которые дали бы понять, достиг проект нужных результатов или нет, не учитываются.

Бизнес-инкубаторы и сами сталкиваются с проблемами: нехватка денежных средств выделяемых государством, необразованность у рабочих и предпринимателей, нехватка технологий, слабый спрос, малое количество качественных бизнес-планов и сложная система оформления документации для работы. Стартапы получают мало инвестиций, дело в том что фонды в основном дают средства в уже более развитые и сильные компании или проекты.

Бизнес-инкубирование уже доказало свою эффективность в США и Европе, к сожалению наш аналог еще не добился таких показателей. В США они появились как только появился экономический спрос, создание проходило на средства частных компаний, в России же все наоборот. Так же более слабая эффективность связана с тем что в нашем государстве крупный бизнес не нуждается в большем количестве субконтрактов от малого бизнеса, население же больше нуждается в поставщиках услуг и товаров, в тоже время эти поставщики не нуждаются в бизнес инкубировании. По

нашему мнению именно это является источником основных проблем в бизнес-инкубировании.

В наше время бизнес-инкубирование это лишь пример того, что работа для поддержки малого и среднего бизнеса ведется, не смотря на это, эффективность и результативность этой работы все еще оставляет желать лучшего. Такие проблемы показывают что сама инфраструктура поддержки МСБ нуждается в доработке и улучшении ее эффективности, методом улучшения направлений использования денежных средств с бюджета и качества предоставляемых услуг.

Использованные источники:

1. Бизнес-инкубаторы в России и других странах [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kokh.ru/biznes-inkubatory-v-rossii/>
2. Багрова, Н.В. Бизнес-инкубаторы как структурные подразделения бизнес-центров [Текст] / Положительный опыт малого предпринимательства в России / Аналитический сборник. – М: АМиР, ИПИ, 2000.

УДК 368

*Хамзатов В.А.
доцент кафедры «Бухгалтерский учет анализ и аудит»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный
Атамазова А. А.
студент
4 курс, институт экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный*

ВАЖНОСТЬ РАСЧЕТОВ С РАБОТНИКАМИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты ведения бухгалтерского учета с персоналом по оплате труда и её важность. Приведены основные задачи для учета оплаты труда. Обоснована необходимость достоверного учета расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, оплата труда, работник, качество жизни

IMPORTANCE OF SETTLEMENTS WITH EMPLOYEES IN WAGES

Abstract. The article deals with the theoretical aspects of accounting with the personnel on payment and its importance. The main problem for the accounting of wages. The necessity of reliable accounting calculations on a payment.

Keywords: accounting, payroll, employee quality of life

Учет по работе труда, участок работы который заслуженно считается самым ответственным и трудоемким в работе бухгалтера, как в России так и в множестве других европейских и мировых странах, все же эту часть работы считают одной из важнейших. Такой вывод был сделан на основе

множества факторов: Большое количество систем оплаты труда и разные ее формы, так же используется много разных форм документов, у которых существуют рознящиеся методики для расчетов. Так же на признание этого участка работы одним из самых сложных и важных влияют такие пункты как ограниченность выдачи зарплаты работникам по времени и сложность механизации в обработке всего вышеперечисленного. Все это позволяет с уверенностью сказать, учет заработной платы занимает очень значимое место в системе учета на предприятии [1].

Если мы рассмотрим любое из существующих в наше время предприятий то сможем увидеть, что такие элементы как форма, размер оплаты труда, сама система и стимулирование результатов устанавливаются самим предприятием, это вызвано тем, что по закону защитой работников, а так же их социальной поддержкой занимается именно предприятие, на котором они работают.

21 декабря 2001 года Гос. Дума Российской Федерации приняла документ, в котором и были описаны основные пункты регламентирования функционирования и самой оплате труда, документ был назван Трудовым Кодексом Российской Федерации и стал основным документом в этом вопросе. Этот кодекс устанавливает права работника и его работодателя, регулирует трудовые и социально – правовые отношения, так же, как и различные вопросы в оплате труда работников [2].

Из основных задач в бухгалтерском учете оплаты труда, несомненно, стоит выделить:

- Своевременное начисление заработной платы, включая удержания из заработной платы, если они необходимы;
- Проверка своевременности выдачи заработной платы, налоговых платежей которые используются в качестве налогового агента;
- Ведение учета по объёмам выполненных работ, потраченного на это времени и личного состава работников предприятия или организации.

Что бы выполнять все выше поставленные задачи, бухгалтер обязан знать порядок составления документов по учету, синтетических счетов и сводных регистров которые зависят от источников затрат. Стоит ответить, что создание прослеживаемой зависимости между качеством, а так же объёмом работы который выполняет коллектив и уровнем заработной платы является одним из важнейших задание любого предприятия. Это значит, что система оплаты труда должна быть настроена так, чтобы каждый работник понимал, чем лучше он работает, тем больше получит, осознание этого позволит поднять общий уровень качества выполненной работы.

Создание подобного прецедента лежит на плечах руководства предприятия, рассмотрим же основные функции, которые понадобятся для этого:

- Создание формы и системы оплаты труда работников предприятия;

- Разработка механизма премирования сотрудников, который был бы основан на показателях эффективности выполняемой ими работы.

- Установление критериев для размеров доплат за каждое из определенных достижений работников и специалистов предприятия.

Для усовершенствования системы бухгалтерского учета расчетов по оплате труда нужно провести множество улучшений, в первую очередь следует рассмотреть такую проблему как усовершенствования систем первичного учета выработки. Что бы решить эту задачу нужно ввести системы, которые будут направлены на оплату конечных итогов труда, так же убирающих приписки к выработке.

Стоит отметить, что сочетание оплаты труда с бригадной организации так же нуждается во внимании, ведь на данный момент это перспективная форма организации и оплаты труда. Второй аспект улучшения — это усовершенствование документооборота по бухгалтерскому учёту расчетов оплаты труда, хорошим направлением работы в этом вопросе является сокращение первичных документов при помощи автоматизации учета.

Так же для улучшения документооборота может использоваться итерация учета выполнения производства, заработной платы и выработки специалистов и рабочих, возможно внедрение системы выплаты, которая ориентировалась бы на выплату конечного результата труда. Ужесточение контроля за использованием фондом заработной платы, это еще один путь улучшения учета по оплате труда, для этого стоит внедрить систему нормативного учета расходов на заработную плату и контролировать рациональность и правомерность в использовании самым фондом заработной платы.

С выше описанного мы можем понять, в наше время абсолютно на любом предприятии учет расчетов по оплате труда совершенно заслуженно занимает одну из важнейших ступеней в системе бухгалтерского учета. С каждым годом нормативная база, связанная с оплатой труда усовершенствуется, но при этом сам процесс учета оплаты труда становится сложнее. Для работы над такой частью бухгалтерского учета, как заработная плата, специалист должен получить хорошую подготовку и заниматься непрерывным обучением в этой сфере, имея знания и постоянно совершенствуя бухгалтер сможет достойно выполнять поставленную перед ним задачу.

Использованные источники:

1. Колодина Н.Ф., Кулийбаев Т.Ж., Аликаева А.В. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда // Евразийский Союз Ученых, 2015. № 11 – 4 (20).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 – ФЗ (ред. от 30.12.2015)

Хамзатов В.А.
доцент кафедры «Бухгалтерский учет анализ и аудит»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный
Атамазова А. А.
студент
4 курс, институт экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Аннотация. В этой статье мы рассмотрим проблемы с безработицей в Российской Федерации, попытаемся выделить ее виды и факторы, которые влияют на ее уровень, а так же предложить решения для этой проблемы.

Ключевые слова: безработица, экономика, зарплата, качество жизни

THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT

Abstract. In this article we will discuss the problem of unemployment in the Russian Federation will try to identify its species and the factors that influence its level, as well as offer solutions to this problem.

Keywords: unemployment, economy, salary, quality of life

В наше время как в странах мира так и в РФ, проблема безработицы является одной из важнейшей для развития экономики государства. Уровень безработицы напрямую влияет на уровень жизни каждого человека, количество эмигрантов и на качество и квалификацию рабочих.

Безработицу можно определить, как ситуацию в экономике которая не позволяет населению использовать свою рабочую силу вне зависимости от того является ли оно экономически активным. Есть несколько типов безработицы и мы сейчас рассмотрим их:

Фрикционная - уволенный работник не имеет возможности найти рабочее место по своей специальности.

Структурная - из-за различий между спросом и предложением рабочей силы разных квалификаций нет возможности для трудоустройства.

Скрытая - при формальном не увольнении рабочей силы, она все же не используется, такой период часто бывает в кризисные моменты для экономики страны.

Циклическая - проявляется во время экономического кризис из за уменьшения производства. Эти виды тесно связаны между собой и задачей государства является их уменьшение и борьба с ними, в первую очередь с циклической а после с структурной и сезонной ибо они оказывают сильное влияние и не позволяют получить полную занятость населения [1].

Основные факторы, влияющие на уровень безработицы это:

- производительность труда; спрос на виды занятости; демографическая проблема;
- социальные причины;
- желание получить место работы получше.

В результате исследований в 2016 году нам известно что уровень безработных в России составляет 6% от физически активных людей и по официальным данным которые предоставило министерство труда, количество зарегистрированных безработных составило 1,04 млн. человек, а не полностью занятых 270 тысяч. Для безработных существует государственная помощь в виде «пособия по безработицы», это денежная помощь для лиц которые были обозначены как безработные в установленном порядке, для чего нужно пройти процедур регистрации в государственной службе занятости и подождать 11 дней. За это время служба должна найти безработному работу по его специальности и в соответствии с его квалификации, если же этого не произошло, то гражданин становится безработным и получает право на пособие по безработице.

Как сказано в 30 статье закона «О занятости населения» , сума пособия устанавливается в отношении к среднему заработку за последние 3 месяца на последнем месте работы, если уволенный в течении 12 месяцев имели оплачиваемую работу.

Если все правила соблюдены, безработный будет поставлен на учет и будет получать пособие, сума для разных людей может отличаться, от 850 рублей и до 5000 рублей ежемесячно, но при этом выплата не может продолжаться более 12 месяцев за период 18 календарных месяцев, не имеется ввиду 12 месяцев подряд. Безработные, которые не смогли устроиться на работу в этот период, могут повторно получить пособие, в таком случае период выплаты не может составлять больше 24 месяца в течении 36. Практически все страны в мире столкнулись с безработицей, к примеру Франция, уровень безработицы там составляет около 10% а это 3 млн. граждан, так же, как и в РФ, французы получают помощь от страны в виде пособия. Время выплаты пособия во Франции составляет от 4 до 24 месяцев а максимальной размер 6161 евро в месяц, но этот размер лишь первые 4 месяца, а к концу выплат он может уменьшится в 2 раза. Так же для получения выплат уровень ежемесячных доходов не должен превышать 850 евро на одного человека или 1700 для пары. В германии же сумма выплат составляет 1900-2200 евро и длительность выплат не превышает 24 месяца.

Если сравнивать эту страну с другими, она считается благополучной ведь уровень безработицы здесь не превышает 6%. Безработица вызывает замедление роста экономики, лишение части населения заработка что ухудшает здоровье и увеличивает количество разных заболеваний, которые безработные не могут вылечить из за нехватки денежных средств,

увеличивает количество преступлений, эти факторы и определяют безработицу как одну из серьезнейших проблем, как РФ так и других мировых стран.

Серьезные последствия безработицы дают понять что есть большая необходимость изучения причин возникновения безработицы и поиска решения этой проблемы. Так же, по опыту ведущих мировых стран мы можем сказать, что механизм выплаты пособий в РФ стоит пересмотреть. В нашей стране пособия слишком маленькие, так же есть люди которые непрерывно встают на получение пособия а механизма для контролем над этим пока что нет, стоит отметить что даже максимальной суммы пособия (5000) в некоторых регионах страны попросту не хватит более чем даже неделя проживания. С выше сказанного вытекает явная потребность в переработки механизма помощи безработным, в первую очередь стоит ограничить возможность безработным постоянно вставать на получение выплат, ведь некоторые люди из-за этого заинтересованы лишь в постоянном получении денег от государства, даже не задумываясь о поиске работы [2].

Так же приемлемым есть пример Франции, возможно стоит перенять опыт с высокими выплатами лишь на первое время и постепенным уменьшением стоимости к концу периода помощи, такая система может натолкнуть человека на более активный поиск работы, смену квалификации, наглядно показывая уменьшения получаемых денег и постепенное прекращение выплат. Так же стоит вовремя использовать возможности финансовых ресурсов из бюджетов, как местных так и региональных, и федеральных, для создания рабочих мест. Стоит не забывать и о образовании, повышение квалификации и улучшение системы образование приведет к улучшению рабочего процесса, более продуктивному выработку и улучшению связей между такими рабочими и работодателями, которые в отместку за хорошую работу смогут повышать условия труда, таким образом поднимая свое производство.

Предоставление для рабочих возможностей для их развития и получения наград и удовольствия за это, приведут к повышению желания работать и улучшению деятельности. Несомненно, стоит так же помогать и «новичкам» в этом деле, выпускники как из высших учебных заведений так и выпускники среднего и начального уровня должны получать содействие от государства, как и малый и средний бизнес, при улучшении состояние которого будут создаваться более комфортные рабочие места и повышаться их количество. Все что сказано выше не является единственно верным путем, но выполнения даже нескольких пунктов сможет понизить уровень безработицы и привести нас к приемлемым результатам, рады которым будут не только люди но и государство.

Использованные источники:

- 1.Ленькина О.Б. Эволюция подходов к регулированию занятости населения в развитых странах // Менеджмент России и за рубежом.— 2012.— № 3.— С. 20–36
- 2.Иванов с. Международная миграция в России: динамика, политика, прогноз//Вопросы экономики.-2011.- № 10.-С. 35–53

УДК 331.101.3

Хамзатов В.А.
доцент кафедры «Бухгалтерский учет анализ и аудит»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный
Атамазова А. А.
студент
4 курс, институт экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

ВАЖНОСТЬ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные характеристики качества трудовой жизни как фактора, влияющего на реализацию трудового потенциала работников, а также на качество трудовой жизни и критерии его оценки. При этом оценка качества трудовой жизни освещается с позиции удовлетворенности работников трудовой деятельностью.

Ключевые слова: трудовой потенциал, качество жизни, качество трудовой жизни, удовлетворенность трудом.

THE IMPORTANCE OF QUALITY OF WORK LIFE

Abstract. The article considers main features of working life quality as a factor affecting the implementation of the labour potential of employees, as well as factors affecting working life quality and criteria for its evaluation. Working life quality is given in the aspect of employees' job satisfaction.

Keywords: labor potential, quality of life, working life quality, job satisfaction.

«Качество трудовой жизни», мы часто можем встретить такую категорию в экономической литературе, ее рассматривают как формирующий и влияющий на улучшение трудового потенциала мотиватор и при помощи него осуществляют оценку трудовой деятельности. Для определения «трудоового потенциала» существует довольно много информации, ведь его определяли экономисты, социологи, философы и другие специалисты с самых различных уголков научной деятельности.

Сам термин получил «известность» в научной литературе в 80х годах двадцатого века. В связи с изменениями в экономически прогрессирующих

странах, работника стали принимать как объект с интересами и потребностями, поэтому для характеристики его трудовых возможностей и ресурсов стали применять термин «трудовой потенциал».

Трудовой потенциал имеет несколько уровней: уровни организации, личности, региона или территории страны. Сам термин показывает сколько ресурсов способности в области труда и какую трудовую дееспособность способен проявить работник. Производство материальных и нематериальных благ это и есть результат трудовой деятельности, именно поэтому потенциал работника зависит от его квалификационного и личностного потенциалов.

Еще в 1960-х годах, Дж.Гэлбрейтом был введен термин «качество жизни», для удобства в решениях таких проблем как охрана окружающей среды или оценка здоровья населения а уже в 80-е годы, такие экономисты как В. Эльскер, А. Чернс и Р. Уолтон создавали концепцию качества трудовой жизни. Идея концепции заключалась в следующем, самореализация и самовыражение в деятельности, принесет удовлетворенность работнику а главной мотивацией будет получение удовольствия от результатов проделанной работы. А остальные составляющие, зарплата или получение должности повыше, не имеют такого значения как вышесказанное.

С сказанного следует что само создание концепции качества трудовой жизни базировалось на создании условий, которые обеспечат лучшее использование трудового потенциала каждого отдельного работника или специалиста.

Так же стоит отметить что качество трудовой жизни может повыситься если изменить любой из параметров который влияет на жизнь самих людей или же общества. К примеру, это может быть усовершенствование организации труда, деятельность работников в управлении или подготовка их к разным методом поведения и общения, которые будут направлены на повышение продуктивности коллектива. Последствиями будет повышение всего трудового потенциала и улучшение его развитие, что значительно повысит максимальный уровень производства и прибили для организации, такая методика имеет очень большое значение для хорошего управления персоналом и хоть она и была в начале распространена лишь в европейских странах то в после была признана Международной организацией труда.

Международное бюро труда (МОТ) заявило, что для повышение качества трудовой жизни, нужно разрабатывать и проводить такую государственную политику, которая повысит уважение к здоровью и жизни трудящихся и позволит им полностью развивать свои трудовые способности во время работы [1,с.102].

«Качество трудовой жизни», множество авторов давали определение этому понятию но они так и не пришли к единственно верному, каждый оставаясь при своем мнении. К примеру, П.В. Журавлева и С.А. Карташова,

определили качество трудовой жизни как степень удовлетворения личных потребностей работника через деятельность самой организации [2, с.124]. Янковский В.И. считает, что качество трудовой жизни — это «комплекс фактора, характеризующего объективные параметры жизнедеятельности субъектов в труде». А вот А.П. Егорошина высказала другое определение: «качество трудовой жизни – показатель который всесторонне характеризует экономически развитое общество, уровни медико-экологического, духовного и материального благ человека»[3, с.227].

Качество трудовой жизни должно иметь такие элементы как:

- Работа должна быть занимательно, включать в себя высший уровень содержательности труда.
- Создание благоприятных условий для развития навыков и способностей у любого работника.
- Обеспечение хороших условий работы и медицинского обслуживания
- Развитие и поддержание хороших отношений с коллегами
- Позволение участвовать в принятии решений для работников, если решения затрагивают их работу и интересы
- Правовая защищенность всех работников

Б.М. Генкин же дал такое определение « Для оценки качества трудовой жизни персонала достаточно проанализировать характеристики производственной среды, организации и оплаты труда а так же рабочее место и отношения в коллективе. В наше время, оценка качества трудовой жизни заключается в реализации трудового потенциала работника и его удовлетворения в сфере труда.

Так же стоит учитывать, что люди имеют неповторимое сочетание физиологичных и личностных свойств, это значит, что разные работники по-разному будут выполнять одну и ту же работу. Это значит, что для корректной оценки трудового потенциала работника следует учитывать требования профессии, уровень развития качеств работника которые в последствии могут улучшить его трудовую деятельность на предприятии. в 2008 году, в докладе Европейского социального исследование было указано, что удовлетворенность трудом зависит от таких факторов как уровень образования, состояние доходов и профессиональная принадлежность, так же содержание труда и уровень заработной платы.

В РФ же все еще остаётся вес «плохих» рабочих мест, это и отразилось на оценках россиянами своего труда. Мы можем выделить проблемы для развития трудовой жизни в России:

- Задержки и невыплата заработной платы.
- Отсутствие единой государственной политики, которая формулировала бы качество трудовой жизни.

- Противоречия между капиталом и трудом из-за участия в собственности прибылях наемных работников.

- Рост уровня профессиональных заболеваний.-Снижение трудовой мотивации.

Для решения многих из этих проблем нужно эффективно использовать человеческие ресурсы, а это требует принятия во внимание таких факторов, которые влияют на повышение трудовой жизни, оплаты труда и отношения между руководством, что было описано выше. И конечно наличие у работника качеств, нужных для работы и позволяющих повышать его квалификацию, увеличивать личностный и психофизиологический потенциал.

Использованные источники:

1. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н. А. Горелова: Питер, 2003- 653 с.

2. Персонал. Словарь понятий и определений / П. В. Журавлев, С. А. Карташов и др. М.: Экзамен, 2000 -318 с.

3. Егорошин А. П. Мотивация трудовой деятельности: НИМБ, 2003–320 с.

УДК 338

Атаян Г.Р.

магистрант

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, Тольятти

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы определения и анализа факторов, влияющих на информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах предприятия химической промышленности. Дана характеристика степени их воздействия на результаты финансовой деятельности.

Ключевые слова: анализ, отчет о финансовых результатах, предприятие химической промышленности, доходы, расходы, финансовая деятельность.

Abstract. The article discusses the main problems of definition and analysis of factors affecting the information and analytical capabilities of the report on the financial results of companies in the chemicals industry. The characteristic of the degree of their impact on the financial results.

Keywords: analysis report on financial results, the chemical industry, revenues, expenses, financial activities.

Информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах предприятия подвержены влиянию различных факторов, оценка влияния которых должна производиться комплексно, что связано с возможностью получения искаженной или неверной оценки в случае пропуска влияния какого-либо фактора.

В настоящее время химическая промышленность является одной из самых стабильно развивающихся отраслей в России, что является определяющим аспектом актуальности исследования факторов, влияющих на информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах предприятия химической промышленности.

Отчет о финансовых результатах содержит информацию о сумме доходов и расходов предприятия в течение определенного периода времени. В отчете о финансовых результатах находятся сведения о размерах выручки, прибыли (убытка), себестоимости проданных товаров и услуг. Чистая прибыль формируется как разность между суммой доходов и расходов. Основное уравнение, лежащее в основе отчета о финансовых результатах [4]:

$$\text{Доходы} - \text{Расходы} = \text{Чистая прибыль} \quad (1)$$

Инвесторы и аналитики являются активными пользователями отчетов о финансовых результатах компаний, в том числе и для определения зависимости фондовых рынков от волатильности прибыли предприятий с возможным составлением прогноза. Примечательно, что корпорации часто обращают больше внимания именно на отчет о финансовых результатах по сравнению с другими финансовыми отчетами [7].

Рассмотрим ряд аспектов, связанных с содержанием отчета о финансовых результатах предприятий химической промышленности. Валовая прибыль предприятия химической промышленности является суммой дохода после вычета расходов на производство. Прочие расходы, связанные с управлением бизнесом, привлечением капитала и т.д. вычитаются с валовой прибыли. Операционная прибыль предприятия химической промышленности отражает прибыль по обычной хозяйственной деятельности до вычета налогов. [5].

Финансовую эффективность предприятия химической промышленности отражает рентабельность и прибыльность. Отчет о финансовых результатах является основным источником, который позволяет сформировать мнение об этих показателях, в том числе при расчёте различных показателей маржи [5].

Центральным показателем эффективности деятельности указанных предприятий является маржа чистой прибыли или рентабельность продаж по чистой прибыли, который рассчитывается путем деления чистой прибыли на выручку (или сумму продаж).

$$\text{Маржа чистой прибыли} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} \quad (2)$$

Рентабельность продаж по чистой прибыли определяет объем чистой прибыли, приходящийся на каждый рубль выручки. Высокий уровень данного показателя характеризует высокую прибыльность любой компании, в том числе и в сфере химической промышленности. Как правило, рентабельность продаж по чистой прибыли рассчитывается с использованием вертикального метода анализа отчетности о финансовых результатах.

Если указанный показатель больше нуля, то это говорит о том, что каждый затраченный рубль приносит прибыль. Но не всегда неотрицательное значение показателя позволяет сделать вывод об эффективности деятельности предприятия. Его значение в текущем периоде может быть не достаточно высоким. Для получения более точной оценки эффективности деятельности компании и качества управления финансовыми потоками следует проводить комплексный анализ предприятий отрасли, то есть сравнивать показатель рентабельности продаж по чистой прибыли предприятия химической промышленности с другими предприятиями данной отрасли или со среднеотраслевым значением. Также маржу можно сравнивать со значениями предыдущего периода, анализируя полученную динамику и выявляя тенденции развития. Последовательное увеличение данного показателя указывает на постоянное улучшение производственной и финансовой работы предприятия. Нисходящая же тенденция говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Одним из основных показателей рентабельности считается норма (маржа) валовой прибыли, которая рассчитывается путем деления валовой прибыли на выручку компании за период.

Маржа валовой прибыли = Валовая прибыль / Выручка (3)

Маржа валовой прибыли характеризует размер валовой прибыли, приходящейся на каждый рубль продаж. Чем больше данный показатель, тем выше рентабельность. Хотя различия в уровне показателя нормы валовой прибыли указывает на особенности различных стратегий предприятий [5].

Например, предприятие из отрасли химической промышленности использует стратегию продажи дифференцированного продукта (в разрезе патентной защиты, качества, торговой марки или передовых технологий).

При наиболее вероятном экономическом сценарии предприятие продаст дифференцированный продукт по цене выше, чем у аналогичных, но недифференцированных продуктов. Что, в свою очередь, определит уровень величины валовой прибыли и ее рентабельности: выше у компании с дифференцированным продуктом. Однако достижение такой рыночной конъюнктуры требует определенных временных и денежных ресурсов. Особенно на начальном этапе, когда предприятие будет вынуждено дополнительно тратить ресурсы на создание дифференцированного

продукта, которые не найдут отражения в валовой прибыли: реклама, научные исследования и разработки.

Маржа чистой прибыли и норма валовой прибыли представляют собой только лишь два из множества показателей маржи, которые можно получить, проводя анализ отчета о финансовых результатов. К таким показателям относятся маржа операционной прибыли и доналоговая маржа.

Таким образом, управление факторами является одним из основных условий эффективности текущей (оперативной) и стратегической деятельности предприятия. Оно направлено на определение и оценку неблагоприятных аспектов и угроз, с целью их предупреждения или снижения вероятности их наступления. Также оно предусматривает уменьшение или устранение возможных негативных последствий для деятельности компании.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 года (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. - 2014. - N 31. - ст. 4398.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // Российская газета. - N 278. – 2011.
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - N 35. - 2010.
4. Бердникова Л. Ф., Альдебенева С. П. Финансовый анализ: понятие и основные методы // Молодой ученый. - 2014. - №1. - С. 330-338.
5. Балашова Е.А. Российская практика формирования показателей годовой бухгалтерской отчетности. Взгляд с позиции МСФО // Омский научный Вестник. - № 2 (126). – 2014. – С. 65-68.
6. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 13-15.
7. Исакова М. С., Болсынбекова Г. А. Составление финансовой отчетности // Молодой ученый. - 2015. - №6. - С. 423-425.

*Бабаева Г. Т.
студент 1 курс*

*факультет «Государственного и муниципального управления»
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО
ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ при ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Россия, г. Екатеринбург*

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА ОБЩЕСТВЕННОГО
НАЗНАЧЕНИЯ: АНАЛИЗ НА СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ
ОСНОВАНИЙ, ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ И РЕАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ
ПЕРЕДАЧИ РЕЛИГИОЗНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ИМУЩЕСТВА
РЕЛИГИОЗНОГО НАЗНАЧЕНИЯ, НАХОДЯЩЕГОСЯ В
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Актуальность исследования и научного осмысления отдельных аспектов управления государственной собственностью заключается в том, что, с одной стороны, управление государственной собственностью лежит в основе государственного регулирования экономики всех развитых стран, а государственное имущество является важнейшим источником материального обеспечения решения важнейших общегосударственных задач, формирования валового продукта и национального дохода, умножения национального богатства, решения задач социально-экономического развития и удовлетворения насущных потребностей населения;

С другой стороны, специфика и логика управления государственным имуществом имеет нелинейный, не всегда лишь рациональный, коммерческий характер в связи с разновекторностью целей государственного управления имуществом и собственностью, также многоаспектностью целей публичного управления.

Более того, статьями 8 и 9 Конституции России [1] признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и *иные формы собственности*, земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и *иных формах собственности*.

Таким образом, в вопросе управления государственным имуществом собственник руководствуется неизмеримо большим числом принципов и целеполаганий: от экономической эффективности до социальной справедливости.

Подобному ходу вещей корреспондирует установленное законодателем деление имущества на различные виды и типа в зависимости

от целевого предназначения.

В этом смысле особый интерес, с точки зрения общей презумпции светскости и экономической целесообразности государственного управления публичной собственностью, представляет *управленческо-правовой феномен и социально-гуманитарные основания* передачи религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Проблема сохранности объектов культурного наследия, являвшихся *бывшей собственностью* Церкви, обрела новую актуальность в связи с вступлением в силу регулирующим принципиальные *механизмы возврата* религиозным организациям церковного имущества Федерального закона от 30 ноября 2010 г. N 327-ФЗ "О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности" [2] (так называемого Закона о реституции церковного имущества).

Принятие Федерального закона от 30 ноября 2010 г. N 327-ФЗ "О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности" ознаменовал новый этап в регулировании государственно-религиозных имущественных отношений.

Названным федеральным законом установлен *специальный порядок и специальные основания* передачи в собственность религиозным организациям культовых зданий и сооружений с относящимися к ним земельными участками и иного имущества религиозного назначения.

Передача находящегося в федеральной собственности имущества религиозного назначения, в том числе находящегося в пользовании религиозных организаций, в собственность религиозным организациям может осуществляться при условии обеспечения религиозной организацией его сохранности и использования в соответствии с целями деятельности религиозной организации, определяемыми ее уставом.

Имущество религиозного назначения, входящее в состав особо ценных объектов культурного наследия народов Российской Федерации, государственной части Музейного фонда Российской Федерации или государственной части Архивного фонда Российской Федерации, может передаваться религиозным организациям в пользование при условии обеспечения религиозными организациями надлежащего режима сохранности и безопасности, установленного для такого имущества.

Указанное имущество передается религиозным организациям безвозмездно для использования его *в функциональных целях*.

В рамках подготовки настоящей статьи автором был специальным образом исследован вопрос логики законодателя и социально-гуманитарных оснований подобной щедрости государства. Так, в Определении

Конституционного Суда РФ от 23.05.2006 N 145-О указана следующая правовая позиция: «федеральный законодатель, действуя в рамках своих полномочий, вправе установить такое правовое регулирование отношений собственности, при котором имущество, находящееся в государственной и муниципальной собственности, может безвозмездно передаваться другим субъектам *в социальных и иных общезначимых целях*» [3].

По мнению автора настоящей статьи, важное разъяснение данного принципа содержится также в Постановлении Второго арбитражного апелляционного суда от 07.12.2006 по делу N А31-2267/2006-17 [4], где суд указал, что главным является *принцип безвозмездности*, который отличает этот способ приобретения права собственности религиозными организациями от участия их в приватизации государственного и муниципального имущества. Безвозмездность эта *обусловлена необходимостью восстановления исторической справедливости* в отношении национализированного и изъятого имущества религиозных организаций советской властью, изменившейся государственной политикой в сфере конфессиональных отношений.

Таким образом, в обнаруженных судебных актах расставлены акценты в отношении действительных **политических целей введения безвозмездности передачи имущества**: необременительный для религиозных организаций возврат ранее принадлежащего им имущества, *реализация конституционного права граждан на свободу совести и свободу вероисповедания*.

Данную позицию подтверждает Указ Президента РФ от 14.03.1996 N 378 "О мерах по реабилитации священнослужителей и верующих, ставших жертвами необоснованных репрессий" [5], согласно которому "в целях восстановления справедливости, законных прав граждан России на свободу совести и вероисповедания, руководствуясь чувством покаяния, исходя из выводов Комиссии при Президенте Российской Федерации по реабилитации жертв политических репрессий Правительству Российской Федерации, другим федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления поручено "оказывать помощь верующим в восстановлении культовых зданий, возврате имущества, изъятого из церквей, мечетей, синагог, других культовых учреждений".

Кратко характеризуя круг бенефициаров названной нормы отметим, что в России на современном этапе действует 208 мужских и 235 женских православных монастырей, 12665 православных приходов и 4696 воскресных школ. В пользовании римско-католической церкви находятся 220 приходов, правда, треть из них не имеет своих храмовых зданий [6]. Кроме того, в Российской Федерации действует более 4 тысяч мечетей и около 70 синагог. Площадь церковных сооружений варьируется от 5 тысяч

до 50 тысяч квадратных метров, земельные участки - от 0,3 до 10 га [7].

Следует оговориться, что принятие названного федерального закона не породило само по себе мощную волну реституции государственного имущества, так как в действующем законодательстве установлен **не инициативный (государством), а заявительный порядок**: основанием для рассмотрения вопроса о передаче религиозной организации имущества религиозного назначения является письменное обращение религиозной организации, направляемое в Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом или его территориальный орган по месту нахождения такого имущества.

Для передачи имущества религиозная организация должна изложить просьбу о передаче имущества религиозного назначения в собственность или пользование с указанием адреса и пообъектного состава такого имущества.

В настоящее время действует Положение о передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в федеральной собственности, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 30 июня 2001 г. N 490 [8], в котором тщательно проработан как механизм передачи имущества в собственность или в пользование, определены цели передачи имущества, так и основания рассмотрения вопроса о передаче имущества, установлены правомочия по совместному использованию имущества организациями культуры и религиозными организациями, отмечены особенности передачи религиозным организациям имущества казны и имущества унитарных предприятий, а также движимого и недвижимого имущества.

В случае отказа или частичного удовлетворения просьбы, содержащейся в указанном обращении, сообщаются также основания принятия такого решения. Устанавливается и исчерпывающий перечень оснований для отказа в передаче имущества.

Более того, государством в лице компетентных органов должен осуществляться надзор и контроль за целевым характером использования данного имущества. А сами религиозные организации обязаны надлежащим образом нести очерченное гражданским законодательством бремя собственности и содержания переданного имущества.

Для рассмотрения возможных разногласий, а также обеспечения публичности этого процесса создаются специальные комиссии [9]. Информация о передаче имущества религиозным организациям размещается в Интернете.

С целью недопущения злоупотреблений в процессе реализации названного Закона в целях контроля обеспечения сохранности передаваемых объектов культурного наследия в органах исполнительной власти создаются экспертные советы по возвращению имущества церкви.

Планы передачи имущества религиозного назначения утверждаются Правительством РФ, региональными и местными органами.

В регионе проживания автора настоящей статьи - Свердловской области - новеллы федерального законодательства инкорпорированы в Областной закон от 10.04.1995 N 9-ОЗ (ред. от 20.03.2015) "Об управлении государственной собственностью Свердловской области" [10], разработан и принят Порядок формирования и опубликования плана передачи религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной собственности Свердловской области" [11] и Порядок создания и деятельности комиссии по урегулированию разногласий, возникающих при рассмотрении заявлений религиозных организаций о передаче имущества религиозного назначения, находящегося в государственной собственности Свердловской области, в собственность или безвозмездное пользование" [12].

Однако, никаких планов по реституции не заложено ни в Стратегии управления государственным имуществом Свердловской области до 2015 года" [13], ни в государственной программе Свердловской области "Повышение эффективности управления государственной собственностью Свердловской области до 2020 года" [14].

По данным областного Правительства, всего четыре музея ведомства Министерства культуры Свердловской области располагаются в зданиях храмов и требуют перемещения в другие здания на основании Федерального закона от 30 ноября 2010 года N 327-ФЗ "О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности". Это - Пышминский музей истории земледелия и крестьянского быта (филиал государственного автономного учреждения культуры Свердловской области "Свердловский областной краеведческий музей"), Верх-Нейвинский историко-краеведческий музей, Верхнесергинский краеведческий музей и Минералогический музей им. А.Е. Ферсмана в поселке Мурзинка [15].

В заключение статьи отметим, что массовый характер реституция не носит и в других субъектах Федерации.

Таким образом, процесс правового оформления передачи государственного имущества религиозным организациям весьма активно проходил на протяжении последнего десятилетия и продолжается в настоящее время.

С момента введения в действие в 1993 году распоряжения Президента Российской Федерации "О передаче религиозным организациям культовых зданий и иного имущества" несколько тысяч культовых зданий возвращены верующим.

Однако решение вопросов возвращения ранее национализированных или изъятых в административном порядке культовых зданий,

предоставления земельных участков под строительство новых *все еще проходит довольно сложно.*

Очень часто неоправданно затягивают разрешение подобных вопросов, либо принимают такие решения, которые лишь обостряют ситуацию и органы местного самоуправления [16].

Дело, конечно же, в том, что принятие названного Закона получило неоднозначную оценку общественности - у Закона о реституции есть как отрицательные, так и положительные последствия, которые ставят церковь в центр общественной жизни.

Позиция автора настоящей статьи заключается в следующем:

1. В регулировании вопроса о передаче объектов недвижимости религиозным организациям требуется найти разумный компромисс, отражающий баланс интересов всех заинтересованных сторон в каждом конкретном случае.

2. В целом к разрешению конфликтных ситуаций в связи с передачей имущества религиозным организациям следует подходить индивидуально. При этом государству важно в первую очередь оценивать возможность обеспечения соответствующей религиозной организацией сохранности и целевого использования передаваемого имущества, что особенно значимо при отнесении его к объектам культурного наследия.

3. Конечно, несовершенство отдельных положений федерального закона обуславливает дискуссию о направлениях его доработки, однако следует крайне положительно оценить то, что с первой редакции по сей день в нем не содержится норм о дискриминации или привилегиях по религиозному признаку. То есть постоянно учитывается конституционный принцип равенства религиозных объединений перед законом.

И наконец, следует отметить, что несмотря на достаточно подробную регламентацию оснований и порядка передачи имущества религиозного назначения, дискуссионными остаются вопросы финансирования реставрации объектов недвижимости, передаваемых религиозным организациям.

На практике отношение к данному вопросу складывается в пользу признания целесообразности привлечения к такому финансированию государственных средств.

Последнее, с одной стороны, вряд ли логично и справедливо, с другой стороны, полностью укладывается в дух федерального закона, а также социально-гуманитарные и политические основания, побудившие законодателя к его принятию.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. О передаче религиозным организациям имущества религиозного

назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности: Федеральный закон от 30 ноября 2010 г. N 327-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3.Определение Конституционного Суда РФ от 23.05.2006 N 145-О "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы войсковой части N 22220 на нарушение конституционных прав и свобод пунктом 3 статьи 21 Федерального закона "О свободе совести и о религиозных объединениях". Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4.Постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 07.12.2006 по делу N А31-2267/2006-17. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5.Указ Президента РФ от 14.03.1996 N 378 "О мерах по реабилитации священнослужителей и верующих, ставших жертвами необоснованных репрессий". Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6.Харитонов Н.Н. О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности // Современное право. 2011. N 12. С. 48.

7.Дорская А.А. Цикличность истории российского права (на примере правового режима имущества религиозного назначения) // История государства и права. 2013. N 6. С. 43 - 45.

8.О порядке передачи религиозным организациям находящегося в федеральной собственности имущества религиозного назначения, отнесенного к музейным предметам и музейным коллекциям, включенным в состав государственной части Музейного фонда Российской Федерации, либо документам Архивного фонда Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 30.06.2001 N 490 (ред. от 21.04.2011). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9.Об утверждении Положения о комиссии по вопросам, возникающим при рассмотрении заявлений религиозных организаций о передаче имущества религиозного назначения, находящегося в федеральной собственности: Постановление Правительства РФ от 12.08.2011 N 678. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10.Об управлении государственной собственностью Свердловской области: Областной закон от 10.04.1995 N 9-ОЗ (ред. от 20.03.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11.Об утверждении Порядка формирования и опубликования плана передачи религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной собственности Свердловской области: Постановление Правительства Свердловской области от 21.09.2011 N 1242-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

12.Об утверждении Порядка создания и деятельности комиссии по урегулированию разногласий, возникающих при рассмотрении заявлений

религиозных организаций о передаче имущества религиозного назначения, находящегося в государственной собственности Свердловской области, в собственность или безвозмездное пользование: Постановление Правительства Свердловской области от 14.09.2011 N 1209-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

13.Об одобрении Стратегии управления государственным имуществом Свердловской области до 2015 года: Постановление Правительства Свердловской области от 30.11.2012 N 1357-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

14.Об утверждении государственной программы Свердловской области "Повышение эффективности управления государственной собственностью Свердловской области до 2020 года": Постановление Правительства Свердловской области от 21.10.2013 N 1264-ПП (ред. от 29.07.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

15.О Концепции развития музейной сферы в Свердловской области на период до 2020 года: Постановление Правительства Свердловской области от 19.11.2014 N 1007-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

16.Иванюк О.А. Возвращение имущества церкви: порядок и правовые последствия // Жилищное право. 2011. N 6. С. 107 - 112.

УДК 336.763

*Бабкина Е.В., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск
Хлебникова А.Ф.
студент
Шамсутдинова Л.Ф.
студент
2 курса, факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Аннотация: *Статья посвящена развитию рынка ценных бумаг. Ценные бумаги – являются атрибутом нормального товарооборота. Будучи товаром, они сами вместе с тем способны служить как средством кредита, так и средством платежа, эффективно заменяя в этом качестве наличные деньги.*

Ключевые слова: *рынок, деньги, платежи, финансы.*

Abstract: *the Article is devoted to formation and development of the securities market. Securities are attribute of normal turnover. As a product, they*

nevertheless can serve as a means of credit and payment means, effectively replacing this as cash.

Keywords: *market, money, payments, Finance.*

Рынок ценных бумаг — это совокупность экономических отношений, возникающих между различными экономическими субъектами по поводу мобилизации и размещения свободного капитала в процессе выпуска и обращения ценных бумаг. С целью наиболее полного представления о рынке ценных бумаг в России, следует погрузиться в историю. Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) в современном понимании этого слова зародился в XVI в. в связи с появлением и развитием акционерных компаний и усилением эмиссионной активности государства.

Первый внешний заём состоялся с Голландией в 1769, а первый внутренний — в 1809 году. Существовал государственный дефицит, и власти выпускали облигации для его сокращения. На тот момент в России существовало семь фондовых бирж. Ведущей была Петербургская биржа, больше всего операций осуществлялось на ней и курсы, принятые на этой бирже считались эталонными.

Первые российские акции появились в 1836 году. Страна в этот период переживала много исторических событий, таких как, отмена крепостного права, судебная реформа и т. д. всё это не могло не повлиять на облик страны. Во второй половине XIX века в Петербурге начинают быстро образовываться акционерные компании. Если сравнить Москву и Петербург, то к XX веку, в Москве функционировало только 7 банков, против 13 Петербургских.

На новом этапе, состав держателей акций и облигаций изменился, это были в подавляющем большинстве богатые люди, так появились заинтересованные лица, которые начали профессионально заниматься продажей и покупкой ценных бумаг, получая прибыль от разницы. Так же изменился и порядок допуска ценных бумаг к котировке. Коммерческие банки только выиграли от этого и их положение на рынке ценных бумаг укрепились.

Министерство финансов, до XX века контролировало действия рынка ценных бумаг в стране. Государство так же брало под контроль непосредственный выпуск и печать акций, которая осуществлялась в Сенатской типографии и не жалело средств на защиту ценных бумаг от подделки.

Рынок корпоративных ценных бумаг возродился в начале 90х, так как начался процесс обращения государственной собственности в частную собственность. Условных этапов возрождения можно выделить три:

I этап (1990—1992) — начинает формироваться законодательная база рынка ценных бумаг;

II этап (1993 — нач. 1994) — акционерные общества запускают в оборот акции;

III этап (2/1994—1995) — Биржевые торги акциями практически прекратились.

- 1996—1997 годы — На биржах Москвы возобновились торги негосударственными ценными бумагами.
- август 1998 года — финансово-банковский кризис
- 1999 год — рынок акций и рынок корпоративных облигаций снова начал активно расти.

Динамичное развитие легитимного фондового рынка началось лишь после возобновления роста российской экономики в начале 2000-х годов:

- 2000 год — начало размещений на ММВБ облигаций ряда крупных российских банков и финансовых компаний;
- 2001 год — возможность заключать и исполнять сделки РЕПО с корпоративными ценными бумагами;
- 2002 год — начало торгов по облигациям внешних облигационных займов РФ (еврооблигациям);
- 2004 год — общий оборот сделок на фондовой секции ММВБ достиг \$ 142 млрд
- 2007 год — общий объем торгов на фондовом рынке составил более \$ 1,1 трлн.;
- 2008 год — суммарный объем торгов на всех рынках группы ММВБ составил \$ 5,8 трлн.¹

Рынок ценных бумаг не может стать эффективным механизмом экономической системы без согласования интересов таких главных субъектов рынка ценных бумаг, как эмитент и инвестор. Это предполагает создание системы поддержки эмиссии ценных бумаг предприятий, являющихся лидерами национальной экономики, подготовку кадров и многое другое.

Экономическое регулирование рынка ценных бумаг воздействует при помощи таких рычагов, как:

- 1.налогообложение;
- 2.ставка рефинансирования;
- 3.нормы обязательных резервов;
- 4.нормы достаточности собственных капиталов профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- 5.операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке.

Мощным средством стабилизации экономики является эффективно функционирующий фондовый рынок, который:

¹ Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие. М, 2012.

- 1.обеспечивает мобильность капиталов;
- 2.заставляет использовать свободные денежные средства населения более производительно;
- 3.сглаживает инфляционные процессы;
- 4.способствует повышению уровня благосостояния населения за счет дивиденда на инвестируемый капитал.

В настоящее время рынок ценных бумаг в России становится все более развитым и цивилизованным. На нем представлены не только акции, но и облигации, как государственные, так и корпоративные. Наличие вторичного, внебиржевого рынка способствовало обращению векселей, сертификатов. Фондовый рынок, таким образом, становится самым динамично развивающимся сектором российской экономики.

Использованные источники:

- 1.Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие /. М, 2012. -357 с.
- 2.Шитов В. Н. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 237 с.
- 3.Сребник Б.В. Рынок ценных бумаг: учебное пособие . - М. : КНОРУС, 2009. — 289 с.
- 4.Деньги, Кредит, Банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина – М.: КНОРУС, 2015.–448 с.

УДК 338.1

*Байрамова Д. Д.
студент*

*3 курс, факультет «Экономический»
направление «Экономическая безопасность»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

**СПЕЦИФИКА ОБЩЕСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В ЭКОНОМИКЕ
РОССИИ**

Аннотация. В статье определены особенности общественных расходов, их роль в экономике России, рассмотрены формы общественных расходов, представлены расходы по основным разделам федерального бюджета за 2013-2015 г. Также в статье сформулированы основные задачи, на решение которых направляются средства из бюджета.

Ключевые слова: общественный сектор, национальный доход, государственный бюджет, общественные расходы, субсидии, дотации.

Bayramova D.D.
student
third course, faculty of "Economics", specialty "Economic Security"
Kuban State University
Russia, Krasnodar

SPECIFICITY OF PUBLIC EXPENDITURE IN THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. *The article defines the features of public spending, their role in the Russian economy, consider the form of public expenditure, represented expenditure on the main sections of the federal budget for 2013-2015. Also the article defines the main tasks, the solutions of which are directed funds from the budget.*

Keywords: *public sector, national income, government budget, public expenditure, subsidies, grants.*

В рыночной экономике важную роль играет общественный сектор. Он выполняет одну из основной функций, суть которой заключается в предоставлении населению особого рода благ и услуг, не производимых в частном секторе. Также общественный сектор выполняет функцию распределения и перераспределения доходов и социальной защиты населения. Принципы функционирования общественного сектора существенно разнятся от принципов действия рыночных механизмов. Если в рыночном механизме осуществляется свободное действие конкурентных сил, то общественный сектор основывается на праве принуждения, принадлежащее государству, и ориентируется на коллективные предпочтения и коллективный выбор.

Государственный бюджет является основным звеном финансовой системы. С его помощью правительство аккумулирует в своих руках значительную часть национального дохода, перераспределяемого финансовыми методами. В этом звене сосредотачиваются крупнейшие доходы и наиболее важные в политическом и экономическом отношении расходы.[3]

Государственные расходы тесно связаны с другими звеньями финансовой системы. Важно заметить, что государственный бюджет является координирующим центром и оказывает конкретным секторам экономики необходимую помощь, которая может проявляться в различных формах. Например, в бюджетных дотациях, субсидиях, субвенциях, гарантиях, обеспечивая тем самым нормальное функционирование остальных звеньев финансовой системы.

Проблема специфики общественных расходов в России является актуальной, так как от того насколько эффективно планируется и исполняется государственный бюджет: с дефицитом или профицитом, зависит успешность экономического развития любого государства, и

Российской Федерации в том числе. Поэтому, я считаю, данная тема является актуальной в условиях современной экономики и занимает одно из центральных мест, так как от того как государство будет заботиться о благосостояния населения ,зависит процветание всего общества.

Как известно, государство осуществляет различные функции в обществе, ищет любые пути решения возникающих проблем во всех сферах экономики. Осуществление всех вопросов прямо или косвенно связано с расходной частью бюджета РФ. Содержание общественных расходов в Российской Федерации напрямую зависит от функций федеральных, региональных и муниципальных органов власти. Расходы общественного сектора управления, которые связаны с осуществлением его основных функций, являются затратами.[2]Отсюда можно сделать вывод о том, что общественные расходы представляют собой расходы общественного сектора управления, которые напрямую связаны с оказанием нерыночных услуг и перераспределением доходов и собственности. К таким расходам относятся расходы сектора государственного управления, контролируемые и финансируемые органами власти некоммерческих организаций, которые, в свою очередь, занимаются обслуживанием домашних хозяйств.

Важно заметить, что расходы общественного сектора экономики Российской Федерации представляют собой отношения между государством и получателями бюджетных средств.[3] Часть этих отношений может выступать в денежной форме (пенсии, субсидии, различные пособия и др.). Также большая часть общественных услуг может выражаться в других формах (не денежный). Например, расходы на поддержание общественного порядка, оборону, образование и другие общественные блага. Существуют также виды государственных расходов, которые не связаны с предоставлением общественных благ и социальными выплатами. Однако такие виды расходов могут создавать благоприятные условия для нормального функционирования рыночного механизма в современных условиях.

На мой взгляд, одним из важных направлений расходов общественного сектора являются расходы ,связанные с оказанием помощи малоимущим слоям населения .В наши дни многие экономисты отмечают важность и значимость общественных благ.

Следует отметить, что одной из основных особенностей общественных благ является то, что они предоставляются бесплатно. Исключить кого-либо из числа пользователей невозможно или нежелательно.

Важно заметить, что блага могут предоставляться как органами государственного управления, так и коммерческими организациями. Во втором случае население может получить их только за деньги. Зачастую это приводит к уменьшению желания для их приобретения. Примером могут служить медицинские и образовательные услуги, которые предоставляются

частными фирмами. Обеспечиваемые государством общественные блага могут производиться государством, а могут быть куплены им у коммерческих организаций. Но и в том, и в другом случае они будут предоставляться населению бесплатно. За них платит только государство.

Оказание поддержки отдельным группам населения в виде социальной помощи и социального страхования является также элементом расходной статьи бюджета РФ. Данная помощь воспроизводится государством в целях уменьшения неравенства в распределении ресурсов и сокращения значительной дифференциации населения по уровню доходов.

Следует отметить, что в РФ к расходной части государства также относится осуществление мер государством, связанных с различными экономическими ситуациями, которые, в свою очередь, могут привести к несостоятельности рыночной экономики.[2] К ним относятся меры по сокращению безработицы, снижению и смягчению экономических кризисов, предотвращению монополизма на рынке, созданию нормальной конкурентной среды обеспечению стабильного экономического развития в целом .

Важной проблемой является определение направления расходов о том, кто получит выгоду от конкретных программ при формировании и реализации программ общественных расходов. В то же время, на мой взгляд, ко всем гражданам нужно подходить одинаково. Вопрос является достаточно сложным даже для слоев населения с примерно одинаковым уровнем доходов. В отношении программ предоставления отдельных общественных благ для решения могут быть использованы опросы общественного мнения, позволяющие выявить предпочтения населения. Например, можно определить общее мнение населения о том, что лучше построить – детский сад или стадион. Но не для всех общественных благ возможно это сделать . Например, неверно руководствоваться мнением населения о масштабах расходов на оборону, так как оно не обладает достаточной информацией.

В государственных бюджетах РФ предусматриваются расходы на выполнение следующих задач: [2]

- управление, выполняемое ведомствами и организациями, входящими в органы государственного управления;
- предоставление гражданам общественных благ;
- социальное страхование широких слоев общества, осуществляемое, контролируемое и финансируемое органами государственного управления;
- пенсионное обеспечение;
- содействие экономическому развитию;
- деятельность некоммерческих учреждений, обслуживающих домашние хозяйства, которые полностью или в большей части

финансируются и контролируются органами государственного управления или заняты в основном обслуживанием государственных органов.

– Следует отметить, что увеличивая или уменьшая как общий объем расходов, так и расходы на отдельные сектора и отрасли экономики государство оказывает прямое воздействие на экономику. В крупном плане государственные расходы по своему социально-экономическому назначению с некоторой условностью могут быть объединены в три группы:

- расходы общего назначения;
- расходы на национальную экономику;
- расходы на социально-культурные нужды и жилищно-коммунальное хозяйство.

Общественные расходы могут осуществляться в форме субсидирования, денежных выплат, финансирования эксплуатационных расходов организаций общественного сектора. Данные формы могут сочетаться одновременно.

Например, программа помощи инвалидам может предусматривать различные по характеру ассигнования. Например, средства могут направляться на содержание домов инвалидов. Также, ассигнования на закупку протезов, медикаментов, транспорта и, быть может, также услуг частных домов инвалидов и т.п. Могут быть предусмотрены субсидии предприятиям, поощряющие, с одной стороны, использование труда инвалидов, а с другой - производство тех специфических товаров, в которых они нуждаются. Также нужны средства на выплату пенсий и, возможно, организацию бесплатной выдачи тех же протезов и др.

Рассмотрим расходы по основным разделам федерального бюджета за 2013-2015 гг. По данным таблицы "Ежегодная информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации" видно, что расходы на общегосударственные расходы в общем возросли в 2015 году на 17,5 %. Из них расходы по общественным вопросам выросли на 21%. Также возросли расходы на национальную экономику и национальную оборону, чего нельзя сказать по поводу расходов жилищно-коммунального характера, которые, в свою очередь, сократились. Что касается расходов на образование, культуру, здравоохранение и т.п., то они значительно возросли.[1]

Если представить расходы на социальные нужды по отраслям на 2016 год в процентах, то они могут быть распределены следующим образом:

- здравоохранение -24,3(вырос по сравнению с 2014 годом на 3,3%)
- образование-23,8(вырос по сравнению с 2014 годом на 0,8%)
- социальная политика - 23(выросла на 6%)
- физическая культура и спорт-1,2%
- культура- 0,9%

Характеризуя в целом расходную часть проекта бюджета на 2016 год , важно отметить ,что структура расходов и бюджетные приоритеты за последние пять лет существенно изменилась. Это связано не только с ростом расходов на оборону и национальную безопасность, но и с продолжающейся тенденцией роста общегосударственных расходов. Их доля в бюджете растет: по сравнению с 2012 годом в 2015-2016 годах рост составил 0,8-0,9%.[1]

По большинству подразделов раздела "Национальная Экономика" расходы снижаются. Например, расходы на прикладные научные исследования в области национальной экономики снижаются почти вдвое. С социальными расходами бюджета все обстоит хуже. Расходы на образование в проекте фед. бюджета сокращаются в 2016 г на 8,5%, причем по всем направлениям. Расходы на высшее образование, например, в неизменных ценах составляют всего 78% от уровня 2012 года. Расходы на здравоохранение, как видно, сокращаются. По прогнозам экономистов, расходы по данному разделу сократятся на 16,7%. Следует обратить внимание на сокращение расходов гос-ва на поддержку исследований и разработок.

В заключении хотелось бы отметить, что повышение доходов федерального бюджета, в том числе за счет повышения налоговой нагрузки ,позволило увеличить расходы федерального бюджета при заданном "сверху" дефиците в 3 % ВВП. Структура расходов бюджета и расходные статьи значительно изменились. Это обусловлено многими факторами, как политическими, так и экономическими.

Использованные источники:

- 1.Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru>, свободный.
- 2.Финансы общественного сектора: учебное пособие под редакцией Г.А.Ахинова, Е.Н.Жильцова, «ИНФРА-М», 2008
- 3.Финансы: учеб. для вузов/ под ред. проф. Л.А.Дробозиной , - М.,2012

УДК 336.74.009.65

Баклыкова Т.Г.
студент магистратуры
3 курс, факультет «МИЭМИС»
Финансы и кредит
Россия, г. Барнаул

КРИПТОВАЛЮТА: ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ?

Статья посвящена вопросу относительно будущего криптовалют в правовых реалиях на территории России. Рассмотрена история становления денежной системы. Также рассмотрена реакция государственных органов на криптовалюту.

Ключевые слова: криптовалюта, Центральный Банк России, виртуальная валюта, денежная система, Bitcoin.

The article deals with the question about the future cryptocurrency in legal realities in Russia. The history of the formation of the monetary system. the reaction of public authorities at cryptocurrency also considered.

Keywords: cryptocurrency, the Central Bank of Russia, the virtual currency of the monetary system, the Bitcoin.

Человечество на протяжении долгого времени использовало денежные системы, основанные на примитивных деньгах. Валюта, которую правительство объявило в качестве законного средства платежа, - гораздо более позднее изобретение, они появились около 1000 лет назад, и сегодня они – основной вид денег.

Вполне возможно, что это не последняя страница в истории денежного обращения. Криптовалюты не являются средством законного платежа, это новый, экспериментальный тип денег, основанный на построении механизма пиринговой сети. Система работает за счет включения вычислительных мощностей участников в процесс распространения информации. Изначально система криптовалют строилась, как рассредоточенная и была основана на многократном копировании и подтверждении изменений, записываемых в блоки.

Единого центра по выпуску виртуальных валют нет: работа системы осуществляется путем использованием криптографии с открытым ключом. Все операции по купле и продаже криптовалюты фиксируются и сводятся в цепочке блоков транзакций. Сведения о новых совершенных операциях с виртуальным денежным знаком становятся новым звеном цепочки блоков, и проверка цепочки позволяет убедиться, что тот же знак криптовалюты не тратился ранее - но нет необходимости удостоверения транзакции третьей стороной. Сама по себе задача распределена между тысячами пользователей, чьи компьютерные мощности задействуются для сведения балансов и поддержания цепочек блоков.

Отсутствие в системе Bitcoin центрального банка и заданность динамики денежной массы стали причиной критики в ее адрес со стороны экономистов, которые констатировали, что стандартные контрциклические меры для стабилизации макроэкономической ситуации в этих системах невозможны.

В большинстве теорий: монетарных и кейнсианских, отвергающих «нейтральность» денег, макроэкономические свойства последних связываются с их использованием в экономике в качестве единицы расчета. Как правило, в качестве средства обмена используются Биткоины, а не расчетные единицы - то есть, платежи проходят в биткоинах, а сами транзакции осуществляются в долларах или другой валюте. Если цены не

номинаруются в биткоинах, вряд ли работа такой системы сильно повлияет на циклическое развитие системы [2].

Центральный Банк России предостерегает использовать высоко рискованные виртуальные валюты, почти прямо увязав эти финансовые инструменты с отмыыванием доходов и финансированием терроризма. Под удар оказалась популярная цифровая валюта Bitcoin.

Центральный Банк России выпустил предостережение тем, кто использует "виртуальные валюты, в частности, Bitcoin ", напомнив, что это высокорисковые инструменты, поэтому руководство ЦБ предостерегает граждан от использования таких валют.

Далее в заявлении Центробанка приведена и вовсе угрожающая фраза: "предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену "виртуальных валют" на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" [1].

Минфин готовит законопроект о введении уголовной ответственности за выпуск и сбыт криптовалюты. Самое жесткое наказание предусмотрено для топ-менеджеров финансовых организаций. Министерство финансов предложило наказывать за выпуск денежных суррогатов, к которым относятся и криптовалюты, лишением свободы на срок до четырех лет, а топ-менеджеров банков и финансовых компаний.

Уведомление о начале разработки Минфином поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы также размещено на сайте раскрытия проектов нормативно-правовых актов. Согласно сообщению, поправки направлены на «установление уголовной ответственности за изготовление (выпуск), приобретение в целях сбыта и сбыт денежных суррогатов».

Криптовалюты — впечатляющее техническое достижение, но пока она остается лишь экспериментом в денежной сфере. Даже если криптовалюты станут неотъемлемой частью нашего будущего, они, возможно, не станут полной заменой законных денег. Такие валюты дают возможность взглянуть под новым углом на экономические вопросы, связанные с управлением денежной системой, свойствами денег, политэкономическим значением деятельности финансовых посредников и природой конкуренции денежных систем.

Использованные источники:

1.Информация Банка России от 27.01.2014 "Об использовании при совершении сделок "виртуальных валют", в частности, Биткойн"; Информационное сообщение Росфинмониторинга "Об использовании криптовалют"

2.Кирилл Сарханянц, Ольга Шестопал, Роман Рожков Много денег из ничего
// Газета «Коммерсантъ», № 102/П (5133), 17.06.2013

УДК 336.61+65

Балякина Е. О.
студент

ЧУ ВО «Мордовский гуманитарный институт»
Россия

Научный руководитель: Шукшина Ю. А., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный
педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»
Россия

О СУЩНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследуется сущность системы управления бюджетной организации, рассматриваются основные функции системы управления в контексте бюджетной сферы.

Ключевые слова: бюджетная организация, система управления, планирование, учет, анализ, контроль.

Balyakina E. O.
Student

Mordovian Institute of Humanities
Russia

Scientific adviser: Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.
Ass. Prof. of Management and Economics of Education,
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evsevie
Russia

ABOUT ESSENCE OF THE CONTROL SYSTEM OF STATE-FINANCED ORGANIZATION

In article the essence of a control system of state-financed organization is investigated, the main functions of a control system in the context of the budgetary sphere are considered.

Keywords: state-financed organization, control system, planning, account, analysis, control.

При любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства одним из основных субъектов производственных и финансово-экономических взаимоотношений (с определенной степенью оговорки) являются бюджетные организации, именно они призваны обеспечивать удовлетворение единого ряда таких значимых потребностей, как образование, здравоохранение, научные

исследования, общественная защита, уровень культуры, государственное руководство и др.

Можно говорить, что деятельность бюджетных организаций носит объективный характер, развивается по конкретным законам, однако является управляемой со стороны государства. Эффективность управления обеспечивается за счет использования в основании знаний и отдельных элементов воздействия законов экономического развития. Как известно, в многоцелевую схему системы управления входят два главных подсистемных блока – это управляющий и управляемый и ряд ключевых элементов, которые можно рассматривать как самостоятельные системы [3], хотя, по сути, они являются функциями системы управления и в совокупности образуют неотъемлемую часть процесса принятия решений в системе управления бюджетной организацией (рис. 1).



Рисунок 1 – Система управления бюджетной организацией

Функция планирования задает программу действий бюджетной организации, степень технических, денежных и финансовых характеристик, важных достичь в итоге финансово-хозяйственной деятельности.

С поддержкой функции учета гарантируется обратная связь двух подсистем процесса управления. Учет обязан дать достоверное отображение фактического состояния бюджетной организации. В системе учета и отчетности формируется информация, необходимая для принятия управленческих решений заинтересованными пользователями [1, 4, 5].

Особое значение имеет правильная организация анализа деятельности учреждений, финансируемых из бюджета. Аналитическая функция управления призвана обеспечивать оперативный, текущий и стратегический

анализ информации о реальном экономическом состоянии субъекта хозяйствования, резервах экономии бюджетных ресурсов, целевом использовании выделенных государством денежных средств для деятельности организаций непроизводственной сферы. Анализ является неотъемлемой частью процесса принятия решений в системе управления любой организацией [6] в том, числе бюджетной организацией.

Анализ плановой и фактической информации позволяет выполнять количественную и высококачественную оценку изменений, которые происходят в бюджетной организации в соответствии с заданной программой действий.

В ходе анализа исследуются данные, при помощи которых в дальнейшем вырабатываются различные варианты управленческих заключений, в конечном счете, нацеленные на ликвидацию причин негативных отклонений от запланированных характеристик развития бюджетной организации. С помощью аналитической функции системы управления выявляют неиспользованные внутрихозяйственные резервы ускорения становления и увеличения эффективности деятельности организации.

С помощью регулирования обеспечивается приведение управляемой системы к желаемому состоянию.

Рассмотренные функции тесно взаимосвязаны между собой и составляют основу процесса управления бюджетной организации. Наличие обратной связи в системе управления обеспечивается посредством контроля [2]. В целом содержание и элементы системы управления бюджетной организацией соответствуют так называемой «петле управления».

Использованные источники:

- 1.Рубан Н.А., Шукшина Ю.А. Принятие управленческих решений на основе анализа бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 9. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25609781>
- 2.Шукшина Ю.А., Ганюшкина И.В. Система внутреннего контроля в организации // Экономика и социум. 2016. № 10 (29). С. 708-711. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27546073>
- 3.Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Значение анализа финансового состояния в системе управления экономическим субъектом // В сборнике: Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н. И. Лушенкова. 2016. С. 165-170. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26281171>
- 4.Шукшина Ю.А. Информативность отдельных форм бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2015. № 4. С. 28. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25013575>

5.Шукшина Ю.А. Информативность пояснительной записки к балансу учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 11. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25609783>

6.Shukshina Yu. A., Zmeyova L. About essence of the analysis and planning in the management system finance of the economic actor // Экономика и социум. 2016. № 12 (31).

УДК 332.146.2

Баринев Г.О.
студент магистратуры
3 курс, факультет «Открытого образования»
Научный руководитель: Данилов А.И.
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

В статье рассматривается применение системы проектного менеджмента на мезо- уровне. Выделяются общие признаки инвестиционной привлекательности региона. Приводится обоснование целесообразности использования системы проектного менеджмента в существующей системе управления регионом.

Ключевые слова: *Инвестиционная привлекательность региона, Проектный менеджмент, Проектное развитие региона, Инвестиционные проекты.*

Необходимость ускоренного продвижения России на пути устойчивого развития, повышения инвестиционной привлекательности, и, как следствие, экономического роста, совмещенного с активной политикой в социальной сфере, требует формирования качественно новой государственной региональной политики.

Стратегической целью данной политики являются: нормативно определенное создание условий для динамичного, сбалансированного социально-экономического развития регионов; повышение уровня жизни населения и обеспечение соблюдения гарантированных государством социальных стандартов для всех ее граждан независимо от их места жительства; углубление процессов рыночной трансформации и эффективное использование потенциала регионов для преодоления их депрессивного состояния.

Ведущую роль в реализации заданного вектора движения национального хозяйства занимают именно регионы, непосредственно осуществляющие программные задачи высших органов власти. Именно регионы разрабатывают и внедряют на практике собственные целевые задачи.

Социально-экономическое развитие регионов напрямую зависит от уровня их инвестиционной привлекательности. Слабые инвестиционные позиции регионов могут препятствовать процессу структурной перестройки экономики, не дать возможности расширить производство, создать новые предприятия и рабочие места, а соответственно и развивать социальную сферу.

В экономической литературе существует несколько формулировок термина «инвестиционная привлекательность региона»:

1) Инвестиционная привлекательность региона – это совокупность объективных и субъективных условий в регионе, которые способствуют или препятствуют процессу инвестирования национальной экономики на макро-, мезо - и микроуровнях.

2) Инвестиционная привлекательность региона – это интегральная характеристика отдельных регионов страны с позиции инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, которые существенно влияют на формирование доходности инвестиций и инвестиционных рисков.

Общими признаками инвестиционной привлекательности региона являются:

1) Рассмотрение инвестиционной привлекательности в качестве интегрального показателя;

2) Целесообразность вложения средств;

3) Уровень удовлетворения требований инвестора;

4) Финансово-имущественное состояние региона и перспективы его развития;

5) Наличие совокупности объективных и субъективных (внешних и внутренних) условий.

Главная сущность инвестиционной привлекательности заключается в реализации стратегии получения максимальной прибыли или иного полезного эффекта от вложенного капитала.

Учитывая, что развитие регионов является так же зависимым от объемов инвестиций и привлекательности регионов для иностранных инвесторов, все это требует углубления теоретико-методичных подходов к трактовке сущности понятия «инвестиционная привлекательность регионов», а также систематизации и совершенствования методик ее оценки.

Вопросам регионального развития и внедрения действенной системы администрирования, имеющимся в данном процессе задач, посвящены труды Будника М., Бубенка П., Снисаренко А..

Использование проектного подхода в органах государственного управления и местного самоуправления было предложено Кульчицкой Д., Кульчицким И., Телишевской Л.. Но не смотря на то, что указанные вопросы

в России активно обсуждаются, осуществляется активный поиск их решения, а сами регионы становятся объектом комплексного научного исследования, большинство из них остается решенными лишь частично.

Реальная количественная интерпретация сформулированных стратегических целей и факторов развития регионов осуществляется посредством разработки детализированных программ. Одним из последних этапов стратегического планирования является разработка планов конкретных мероприятий реализации намеченных программ. Однако, как показало время, все эти меры так и остаются на бумаге, поскольку в каждом конкретном случае четко не определены количественные и качественные результаты реализации этих мероприятий, сроки их выполнения, исполнители, источники финансирования и механизмы реализации.

Именно отсутствие или недостаточность определения количественных и качественных результатов становится причиной нереализованности многих программ в полной мере. Кроме того, существуют проблемы согласования интересов власти относительно распределения административного ресурса в процессе реализации программ и планов регионального развития, неравенства в доступе необходимого финансирования, лоббистского давления со стороны заинтересованных лиц, так же не разработаны в полной мере вопросы применения проектного подхода органами местного самоуправления.

Опыт развитых стран доказал, что единственная эффективная методология управленческой деятельности - методология управления проектами. В традиционном смысле под проектом понимают комплекс научно-исследовательских, проектно-конструкторских, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, связанных ресурсами, исполнителями и сроками, соответственно оформленных и направленных на изменение объекта управления, что обеспечивает эффективность решения основных задач и достижение соответствующих целей за определенный период.

Кроме того, для современной системы управления регионом очень важен тот факт, что управление проектами - эффективный инструмент планирования инвестиций, который позволяет обеспечить удовлетворение ожиданий клиентов, конкурентные преимущества, прозрачность процессов для руководства, разработку новой инновационной продукции, а также повышение результативности освоения и эффективности использования инвестиционных средств.

Основные элементы, которые отличают проектный менеджмент от других видов менеджмента - направленность на цель (достижение запланированного результата при определенных ограничениях) и доскональная, профессиональная подготовка способа (пути) достижения этой цели.

Эффективность проектного подхода в управлении регионами очевидна, ведь это не только дополнительные источники средств, но и концентрация и эффективное распределение во времени и пространстве ограниченных местных ресурсов для решения пусть одной, но «проделанной» с помощью методологии проектного анализа социально-экономической проблемы региона.

Проектный менеджмент - одна из самых актуальных и прогрессивных управленческих технологий, которая продолжает быстро развиваться. И если сначала проекты представляли собой грандиозные программы работ по своему масштабу, количеству исполнителей и объему капиталовложений на государственном уровне или уровне мощных промышленных корпораций, то теперь, например, в США и других странах уже накоплен большой опыт по использованию системы управления проектами в различных сферах жизнедеятельности, требующих меньших затрат.

Предпосылками распространения этого инструмента в региональном управлении в РФ есть факторы, которые условно можно поделить на две группы:

- 1) Мировые тенденции общественного и экономического развития, а также изменение парадигмы управления территориями;
- 2) Новые подходы в отечественной практике разработки региональных и местных стратегий, инвестиционных проектов и опыт реализации донорских проектов.

Преимущества применения проектного менеджмента в управлении заключается в том, что на основе соблюдения основных нормативных и методических требований к разработке регионального проекта достигается:

- Эффективность расходования средств;
- Лучшее качество выполнения проектных мероприятий;
- Прозрачность расходов;
- Рациональное распределение рисков между участниками проекта;
- Большой выбор источников финансирования;

Как отдельный инструмент, проектный менеджмент формировался тогда и в той сфере, где нужно было в сжатые сроки выполнить работу, которая отличалась четко установленными целевыми параметрами, межотраслевым характером, высоким уровнем комплексности и взаимосвязанности мероприятий, разноплановостью участников-исполнителей и их большим количеством. То есть проектный менеджмент, как управленческая технология, оказался эффективным для:

- Масштабных проектов;
- Сложноструктурных проектов;
- Полипроектов (межотраслевой характер, комплексность, разные

участники);

- Ограниченных во времени проектов;
- Проектов, имеющих особые требования к качеству и параметрам будущего продукта.

Следовательно, все из приведенных ниже позиций характерны для регионального (местного) развития, ведь развитие каждого региона (как сложной системы) можно рассматривать как масштабный «полипроект» с особыми социально-экономическими и экологическими требованиями.

Проектное развитие региона - это инновационный инструмент регионального развития, основа которого - имплементация принципов проектного менеджмента в управления региональным развитием; это управление определенными процессами и проблемами в регионе посредством разработки и реализации проектов и их портфелей, то есть путем проектного управления.

Региональный проект - это уникальная система средств, мероприятий и исполнителей, согласованных и задокументированных по технологии проектного менеджмента, что обеспечивает решение конкретной проблемы в определенной сфере социально-экономического развития региона в границах определенных ресурсов и времени.

Нужно понимать, что на практике термин «проект», в том числе и «региональный проект», может употребляться как для определения управленческого инструмента, так и для операционного документа - плана проекта, в котором задокументированы все необходимые его элементы.

Правильно выстроенная система проектов создаст условия для формирования более эффективной социальной и производственной инфраструктуры, которая, в свою очередь, будет благоприятна для социализации всех бизнес проектов, развития малого и среднего предпринимательства, а так же формирования платёжеспособного спроса на муниципальном и региональном уровне, что восстановит социально-экономический баланс.

Инновационный тип экономического развития не возможен без создания максимально благоприятных условий для повышения предпринимательской инициативы, увеличения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности частных российских компаний, расширения их возможностей работы на открытых глобальных рынках в условиях жесткой конкуренции. Именно малый и средний бизнес является основной движущей силой развития экономики. Государство может лишь помочь создать нужные условия и стимулы для развития предпринимательства, но при этом оно не должно осуществлять чрезмерный контроль. Чем прозрачнее и проще будут требования государственных органов надзора, тем больше инициативы будут проявлять предприниматели при инициации нового дела.

Стоит отметить, что в данном контексте становится актуальным подбор инвестиционных проектов. Первичный отбор производится в основном по качественным параметрам – при этом исключаются нерентабельные проекты, а так же те, которые противоречат стратегическим целям развития региона, а так же физически неосуществимые.

На этой стадии проводится классификация проектов по различным типам, каждый проект оформляется в виде конкретного предложения, которое является основанием для разработки бизнес-плана. Затем происходит проработка ключевых деталей проекта, позволяющих сделать вывод, стоит ли данное предложение дальнейших исследований. Затем осуществляется выделение средств на финальную формулировку проекта, который, в последствии, подвергается детальному анализу и отбору.

В современных условиях многообразие различных проектов, предложений и идей, особое стратегическое значение должен иметь выбор верных направлений, которые должны соответствовать глобальным целям и задачам развития региона.

Одним из главных является вопрос инфраструктуры управления проектами региона. За управляющей инфраструктурой должно быть закреплено решающее право определять те или иные проектные инициативы, которые будут признаваться наиболее значимыми, а так же кем и каким образом будет осуществлена их экспертиза; каковы могут быть способы и кем могут быть участники капитализации проектных инициатив; пути и инструменты инвестирования.

В дополнение с инфраструктурой управления проектами региона, необходимо проработать вопрос технологий управления со стороны всех основных участников, которые заинтересованы в повышении инвестиционного потенциала региона. Такие технологии призваны обеспечить прозрачность процесса принятия решения для всех участников инвестиционного процесса, обеспечивать сопровождение на стадии реализации, обеспечить мониторинг, сопоставлять результат выполнения инвестиционных проектов с исходными целями и критериями отбора, проводить мониторинг эффективности, а так же реализовывать решения, направленные на повышение эффективности при наличии неудовлетворительных результатов.

Для повышения качества инвестиционных проектов, должны быть проведены следующие мероприятия, а именно:

- Увеличение числа пропагандистских мероприятий;
- Выявление факторов, которые блокируют эффективную инвестиционную деятельность в регионе;
- Культивирование терпимости к возможным негативным исходам, неудачам, рискам;
- Создание благоприятного делового климата;

- Поощрение внедрения инноваций;
- Поддержание свободного доступа к информации;
- Защита прав инвесторов, изобретателей и т.п.

Так же стоит отметить, что региональные проекты имеют существенное влияние на общество. Одними из наиболее значимых региональных проектов можно назвать инфраструктурные и отраслевые проекты. Первые – это те проекты, которые формируются вокруг крупного мероприятия - социального, спортивного или политического, вторые - те проекты, которые нацелены в первую очередь на эффективное структурирование экономики.

Наиболее целесообразно реализовывать крупномасштабные региональные инвестиционные проекты при помощи инструментов государственно-частного партнерства.

В наши дни в регионах весьма актуально создание таких важных объектов, как бизнес-инкубаторы, технопарки, а так же центры коллективного доступа к современным технологиям и информации; центры стратегического развития, которые бы могли проводить комплексный анализ сильных и слабых сторон региона, способствовать согласованию стратегий всех основных участников инвестиционной деятельности.

Все это даст значительный эффект в повышении инвестиционной привлекательности региона, как для своих, так и для иностранных инвесторов. Так же будут достигнуты ряд побочных, но не менее важных задач:

- Обеспечение обратной связи с населением региона;
- Предотвращение кризисных/застойных явлений в региональной экономике;
- Избежание депрессивного состояния регионального рынка труда;
- Обеспечение возможности формирования гибких структур управления региональными и общегосударственными проектами;
- Обеспечение возможности получать необходимый конечный продукт и анализировать степень удовлетворенности им потребителем;
- Обеспечение возможности практически реализовать стратегию целевого рационального аккумулирования, распределения и использования проектных ресурсов по критерию максимизации конечного результата с целью эффективного управления;
- Обеспечение формирования единой методологии реализации государственных и региональных комплексных целевых программ с возможностью их быстрой адаптации и корректировки в соответствии с признаками внутренних и внешних факторов изменений.

Использованные источники:

1.Бутко, А. О. Анализ производственных процессов в системах управления проектами [Текст]: учебное пособие для студентов высших учебных

заведений, обучающихся по направлению 230100 "Информатика и вычислительная техника" / А. О. Бутко, А. И. Островерх, Е. Е. Цыrkова; Федеральное космическое агентство, Федеральное гос. унитарное предприятие Гос. космический науч.-произв. центр им. М. В. Хруничева, Минобрнауки России, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "МАТИ" Российский гос. технологический ун-т им. К. Э. Циолковского. - Москва: МАТИ, 2015. - 232 с.

2.Бурлаков Э.А. Состояние и перспективы развития проектов инновационного промышленного производства российской экономики // Финансовая экономика – 2015

3.Горбачев, С. В. Управление финансовыми проектами и финансовыми рисками [Текст] : [учебное пособие] / С. В. Горбачев. - Казань: Казанский ун-т, 2015. - 83 с.

4.Голуб, Л. Г. Технология управления проектами, или Простота сложного [Текст] : (учебное пособие) / Л. Голуб ; Ин-т экономики и упр. - Таллин : Ин-т экономики и упр., 2015. - 132 с.

5.Гронкин Э.А. Сдерживающие факторы развития проектного финансирования в России // Проблемы современной экономики – 2015. -102 с.

УДК 65.011.8

Баркова М.В.

студент бакалавриата

4 курс

Институт управления

кафедра Управления персоналом

Научный руководитель:

Третьякова Л.А., доктор экономических наук

зав. кафедрой управления персоналом

института управления НИУ «БелГУ»

профессор, член-корреспондент

Российская Академия Естествознания

НИУ БелГУ

Россия, г. Белгород

ВЛИЯНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ В ОБЛАСТИ ПОДБОРА И ОТБОРА

ПЕРСОНАЛА НА ОРГАНИЗАЦИЮ

EFFECT OF INNOVATIONS IN THE SELECTION AND SELECTION OF

PERSONNEL FOR THE ORGANIZATION

В статье рассматривается основное влияние нововведений в области подбора и отбора персонала на организацию на сегодняшний день. А так же, основные факторы инноваций в кадровой службе. Экономические цели, преследуемые работой с персоналом. The article discusses the main impact of

innovations in the field of recruitment and selection of personnel for the organization to date. And also, the main factors of innovation in Human Resources. Economic objectives pursued by the work with the staff.

Ключевые слова: *нововведения в кадровой работе, подбор кадров, наем, innovations in personnel work, recruitment, hiring.*

Деятельность любой организации в наше время неизбежно связана с необходимостью комплектования штата. Отбор, подбор и наем персонала обеспечивает хорошее функционирование организации и является основой для успешной деятельности. В зависимости от того, насколько эффективно поставлена работа подбора персонала, зависит и качество человеческих ресурсов, их вклад в достижение поставленных целей организации и предоставленных услуг.

Из выше сказанного следует, что значимость нововведений обусловлена необходимостью адаптации организации к требованиям внешней и внутренней среды, к овладению новыми знаниями и технологиями, что особенно важно в условиях нынешней рыночной экономике.

Следовательно, организация конструирования новшеств, в сфере подбора и отбора штата считается значительным показателем экономической эффективности, что отражается на выработке труда.

Нововведение в кадровой работе – это конечный итог введения в деятельность кадровой работы организации кадровой новинки, которая содержится в поправке трудовых, иных и межличностных взаимоотношений сотрудников, степени трудового потенциала, психологического и морального климата организации, функциональных взаимозависимостей и высоко функционального распределения труда, материального благосостояния работников. Он в свою очередь приводит к появлению дополнительного экономического и социального эффекта.

Факторы инноваций в кадровой службе заключаются в: формировании науки, совершенствовании социальных взаимоотношений, техники и технологии, поведение соперников организации, трансформировании потребностей покупателей организации, модифицировании внутренних нужд организации, руководящих установках.

Введение кадровой новинки может востребовать от организации модифицирования высоко функциональных взаимозависимостей и функционального распределения труда, найма специально подготовленных сотрудников, подготовки персонала, эмоциональной помощи штата, информационного и экономического обеспечения.

Внедрение всех необходимых мероприятия в организацию позволяют уменьшить издержки на подбор персонала, снизить текучесть кадров среди вновь принимаемых на работу за счет приема сотрудников удовлетворяющих требованиям организации.

Подбор кадров необходимых профессионально-квалификационного уровня на сегодняшний день – это необходимая часть создания трудовых возможностей в организации, в частности она предоставляет вероятность принять на работу мотивированного работника для осуществления поставленных задач.

Существует немало технологий подбора персонала, которые зависят от разнообразного рода причин, таких как: сложившиеся условия на рынке труда; областной и общепромышленной обстановки организации; ее стратегических и тактических целей; периоды жизненного цикла; специфика структуры и организационной культуры организации; особенности свободной должности и др. В ходе подбора кадров непременно нужно оценивать степень профессиональных компетентностей, знаний и навыков кандидата, способности его потенциала в согласовании с многообещающими вопросами организации. Это достаточно кропотливый и затруднительный процесс, поэтому, зачастую управляющие лица организаций возобновляют в ходе выбора кадров базироваться на свою собственную интуицию, рекомендации партнеров и родственников. В конечном итоге умение определенного работника оценивается не адекватно.

Ключевыми элементами системы, которые обеспечивают поиск, отбор и наем персонала, являются ведущие принципы, этапы и философия подбора. Главным образом, необходимо обозначить принципы, которые должны соблюдаться независимо от того, какую систему подбора кадров использует организация.

Исходные принципы осуществляются в системе подбора персонала, которая в свою очередь базируется на различных методах подбора персонала. Современный уровень развития теории и практики управления персоналом позволяет применять разнообразные методы подбора сотрудников и использовать многоуровневые системы подбора кадров, которые охватывают все стороны личности.

Работа с персоналом преследует экономические цели, такие, как максимизация производительности труда, минимизация затрат на персонал, оптимальное замещение сотрудников, высокая креативность работников, оптимальное обеспечение персоналом. А с другой стороны, организация преследует такие социальные цели, как удовлетворенность работника, соответствие его целей с целями организации, оптимальное сочетание рабочего и свободного времени, поощрения, карьерные перспективы, условия труда, достойный уровень заработной платы и пенсии.

Чтобы успешно достичь всех поставленных целей, организации необходимо осуществлять управление наймом – нацеливание процесса подбора на положительные изменения в конкурентной деятельности организации при разумном соблюдении экономических, социальных и личных интересов его участников.

Управление персоналом в целом и система найма и отбора персонала в частности играют ключевую роль во всем функционировании любой организации. Если подбор кадров осуществлен некорректно, это сильно может сказываться на производительности труда, уровне прибыли и размере убытков, а так же конкурентоспособности организации.

В связи с этим, любой организации необходимо как можно более детально подходить к процедуре найма и отбора персонала, в частности, к управлению ими, чтобы нацелить систему подбора на повышение эффективности деятельности организации и сделать ее конкурентным преимуществом.

Мир не стоит на месте, и в свете прогнозируемых изменений роли специалистов по найму организациям уже сейчас стоит задуматься об эффективном управлении подбором, чтобы в дальнейшем он стал преимуществом организации, а не грузом, который будет тянуть организацию ко дну.

Вследствие этого, на сегодняшний день каждая из организаций ставит перед собой важную цель – организацию новшеств, в сфере подбора и отбора штата, а, следовательно, повышение производительности труда.

Использованные источники:

- 1.Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2010. – 28с.
- 2.Пивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. - СПб: Издательство «Питер», 2013. – 135с.

УДК 336.9

Барсукова О.С.
студент 1 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
технический университет»
Россия, г. Ульяновск

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Аннотация: *Определение стоимости бизнеса важно для оценки эффективности принятия управленческих решений. Поэтому в данной статье рассматривается сущность, цели и принципы оценки стоимости компании, рассматривается методология оценки стоимости бизнеса.*

Ключевые слова: *оценка стоимости компании, методология оценки стоимости бизнеса, оценка бизнеса, стоимость компании, цели оценки бизнеса, принципы оценки компании.*

VALUATION OF THE COMPANY AS A TOOL FOR EFFECTIVE BUSINESS MANAGEMENT

Abstract: *Defining the business value it is important to evaluate the effectiveness of management decisions. Therefore, this article deals with the essence, purpose and principles of valuation of the company, examines the methodology of business valuation.*

Keywords: *valuation of companies, the methodology of business valuation, business valuation, the value of the company, the goals of business valuation, company valuation principles.*

Стоимость компании - это объективный показатель результатов деятельности. Определение стоимости бизнеса необходимо для оценки эффективности управленческих решений. Проведение оценки бизнеса предполагают виды реструктуризации предприятия: ликвидация, слияние, поглощение, выделение [1, с. 387].

Целями оценки бизнеса могут быть:

- 1) повышение эффективности управления предприятием;
- 2) обоснование инвестиционного решения;
- 3) разработка плана развития (бизнес-план);
- 4) реструктуризация предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение);
- 5) определение текущей рыночной стоимости предприятия в случае его частичной (полной) покупки (продажи), при выходе одного или нескольких участников из обществ и т.д.;
- 6) определение стоимости ценных бумаг предприятия, паев, долей его капитала;
- 7) определение кредитоспособности предприятия и величины стоимости залога при кредитовании;
- 8) определение рыночной стоимости имущества при страховании;
- 9) определение налогооблагаемой базы предприятия;
- 10) переоценка активов предприятия для целей бухгалтерского учета;
- 11) внесение в уставной капитал имущественных вкладов учредителей;
- 12) выкуп акций у акционеров;
- 13) для обоснования иска или обжалования судебного решения;
- 14) определение величины арендной платы при сдаче бизнеса в аренду;
- 15) эмиссии ценных бумаг [2, с. 95].

Теоретической основой процесса оценки является единый набор оценочных принципов.

Принципы оценки могут быть объединены в четыре группы:

- 1) принципы, основанные на представлениях собственника;
- 2) принципы, связанные с эксплуатацией собственности;
- 3) принципы, обусловленные действием рыночной среды;

4) принципы наилучшего и наиболее эффективного использования [3, с. 47].

К принципам, основанным на представлениях собственника, относятся:

- полезность;
- замещение;
- ожидание (предвидение).

Прогнозируя объем ожидаемых выгод, приносимых собственностью, нужно помнить, что конкуренция стимулирует постоянный переток ресурсов в те отрасли и сферы, где их использование приносит максимальную отдачу и способствует выравниванию доходов.

В основном различают три метода определения стоимости бизнеса:

- затратный;
- сравнительный;
- доходный.

В практике операций с оценкой предприятий встречаются самые различные ситуации. Для правильного выбора методов необходимо предварительно классифицировать ситуации оценки с использованием группировки объектов, типа сделки, момента, на который производится оценка, и т. д. Если на рынке обращаются десятки или сотни однородных объектов, целесообразно применение сравнительного метода. Для оценки сложных и уникальных объектов предпочтительнее затратный метод.

Определенные виды предприятий, как правило, оцениваются на основе их коммерческого потенциала. Доходный метод основан на капитализации или дисконтировании прибыли, которая будет получена в случае сдачи недвижимости в аренду. Результат оценки по данному методу включает в себя и стоимость здания, и стоимость земельного участка.

Если бизнес не продается и не покупается и не существует развитого рынка данного бизнеса, когда соображения извлечения дохода не являются основой для инвестиций (больницы, правительственные здания), оценка может производиться на основе определения стоимости строительства с учетом амортизации и добавления стоимости возмещения износа, т. е. затратным методом.

На идеальном рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости. Однако большинство рынков являются несовершенными, потенциальные пользователи могут быть неправильно информированы, производители могут быть неэффективны. По этим, а также по другим причинам данные подходы могут давать, различные показатели стоимости.

При оценке российских предприятий особое значение приобретает дата проведения оценки. Привязка оценки ко времени особенно важна, когда, с одной стороны, рынок перенасыщен собственностью, находящейся в

предбанкротном состоянии, и с другой стороны испытывает недостаток инвестиционных ресурсов.

Для российской экономики характерно превышение предложения всех активов, в том числе недвижимости, над платежеспособным спросом. Этот дисбаланс в сторону предложения непосредственно влияет на ожидаемую стоимость предлагаемого в продажу имущества. Цена имущества в условиях сбалансированного рынка не совпадает с ценой в условиях рыночной депрессии.

Покупатели стремятся уменьшить вероятность потери своих денег и требуют предоставления определенных гарантий. Поэтому при определении цены предприятия необходим учет всех факторов риска, в том числе риска инфляции и банкротства.

Использованные источники:

- 1.Абрютина, М.С. Задача управления стоимостью компании: дискретный случай: учеб.пособие / М.С. Абрютина. - М.: Дело и Сервис, 2016. - 387 с.
- 2.Арбузов, Е.А. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / Е.А. Арбузов. - М.: Дело и Сервис, 2016. - 95 с.
- 3.Беклемишев, А.В. Управление финансами организации в условиях кризиса / А.В. Беклемишев - М.: Финансовая газета, 2016. - 47 с.

УДК 331.103.32

*Батюков М.В., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры экономической теории
АНО ВПО Липецкий государственный технический университет
Россия, Липецк*

*Титова О.В., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры экономической теории
АНО ВПО Липецкий государственный технический университет
Россия, Липецк*

О КРИТЕРИЯХ ОЦЕНКИ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация: в статье рассматриваются основные критерии оценки труда специалистов по показателям объема, полноты, качества и своевременности выполнения указанных в должностной инструкции обязанностей.

Ключевые слова: оценка труда, качество работы, срок выполнения, сложность выполняемых заданий, объем работ.

ON THE CRITERIA OF EVALUATION SPECIALISTS

Abstract: this article discusses the basic criteria for assessing specialists in terms of volume, completeness, quality and timeliness of execution specified in the job description duties.

Keywords: job evaluation, quality of work execution period, the complexity of the tasks, the amount of work.

Оценка трудовой деятельности персонала – это процесс определения вклада работников (или группы) в достижение целей организации, обеспечивающие получение информации для принятия решений и проведение корректировок по оптимизации функционирования трудового коллектива. По результатам оценки принимают решение по выбору стимулов для оказания наиболее сильного воздействия на поведение конкретного работника, группы или всего коллектива [1]. Оценка позволяет индивидуализировать вознаграждение, обеспечить его справедливость, учесть реальный вклад работника в достижение целей.

Показатели, по которым оцениваются работники, разнообразны. К ним относятся качество выполняемой работы, ее количество, ценностная оценка результатов. Для оценки результативности труда требуется довольно большое количество показателей, которые охватывали бы и объем работы (например, количество визитов, наносимых агентом по продаже), и ее результаты (например, сумма выручки) [2].

Оценка результатов труда специалистов значительно сложнее, поскольку она характеризует их способность оказывать непосредственное влияние на деятельность какого-либо производственного или управленческого звена. В самом общем виде результат труда работника аппарата управления характеризуется уровнем, или степенью достижения цели управления при наименьших затратах. При этом важное практическое значение имеет правильное определение количественных или качественных показателей, отражающих конечные цели организации или подразделения [3].

Поэтому при выборе критериев оценки следует учитывать, во-первых, для решения каких конкретных задач используются результаты оценки (повышение оплаты труда, служебный рост, увольнение и т.п.), и, во-вторых, для какой категории и должности работников устанавливаются критерии, учитывая, что они будут дифференцироваться в зависимости от сложности, ответственности и характера деятельности работника.

Результативность труда специалистов определяется исходя из объема, полноты, качества и своевременности выполнения указанных в должностной инструкции обязанностей. При выборе показателей, которые характеризуют основные результаты труда специалистов, необходимо, учитывая, что они оказывают решающее влияние на результат всей хозяйственной деятельности организации.

На практике при оценке результативности труда специалистов наряду с количественными показателями, т.е. прямыми, используются и косвенные, характеризующие факторы, влияющие на достижение результатов. К таким факторам результативности относятся: оперативность работы, напряженность, интенсивность труда, сложность труда, качество труда и т.п. В отличие от прямых показателей результатов труда косвенные оценки

характеризуют деятельность работника по критериям, соответствующим "идеальным" представлениям о том, как следует выполнять должностные обязанности и функции, составляющие основу данной должности, и о том, какие качества должны быть проявлены в связи с этим. Для оценки факторов результативности чаще всего используется балльный метод. Основные критерии оценки работы специалиста представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии оценки работы специалиста (оценивается руководителем)

1. Качество работы				
1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Задания выполнены с ошибками, необходим постоянный контроль	Задания выполнены не в полном объеме, с неточностями	Качество выполненной работы соответствует требованиям	Задания выполнены без ошибок, на высоком уровне	Задания выполнены на высоком уровне, проявлена инициатива для достижения наилучшего результата
2. Срок выполнения				
1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Задание не выполнено в срок	Имели место напоминания и промежуточный контроль	Задания выполнены в срок, возможные отклонения не зависят от исполнителя	Задания выполнены в срок или досрочно	Задания выполнены досрочно
3. Сложность выполняемых заданий				
1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Простые стандартные задачи	Стандартные задачи средней сложности	Стандартные задачи, требующие специальных знаний и навыков	Стандартные задачи повышенной сложности и нестандартные задачи	Задания, требующие глубокого анализа, нестандартных способов и методов достижения цели
4. Объем работ				
1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Порученные задания не выполнены или выполнены при существенной помощи коллег	Плановые задания выполнены не в полном объеме	Выполнены все плановые показатели и задания	Выполнен повышенный объем работ (в т.ч. при выполнении обязанностей отсутствующего работника)	Выполнение повышенного объема работы, оказание помощи коллегам, дополнительные задания, не предусмотренные должностной инструкцией
5. Результативность работ (заполняется при возможности оценки)				
1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов

Результат работы минимален	Результат ниже ожидаемого	Достигнут ожидаемый результат	Обеспечен экономический или иной эффект для организации	Обеспечен значимый эффект для организации

В результате на каждого специалиста по итогам определенного периода заполняется отчет о проделанной работе с подсчетом средних баллов по каждой выполненной работе.

Отчет о проделанной работе специалиста (ФИО)
за 2016 г.

№ п/п	Выполненная работа	Количество	Результат	Оценка работы в баллах					
				Качество	Срок	Сложность	Объем	Результативность	Средний балл
1	Текущая работа								
2	Выполнение заданий руководства								
3	Другие мероприятия (участие в совещаниях, работа в комиссиях и др.)								
	Средний балл								

Для обеспечения результативности оценки соблюдают следующие принципы:

1. ориентация на цели организации и ответ требованиям кадровой политики;
2. системность и охват всех категорий персонала;
3. инструментом стимулирования деятельности не только оцениваемых работников, но и менеджеров, делающих оценку;
4. специальная подготовка персонала, производящего оценку и осуществляющего методическое обеспечение;
5. наличие соответствующего психологического настроения коллектива на доверие и сотрудничество между руководителем и подчиненным.

Использованные источники:

1. Методики оценки результативности труда руководителей и специалистов [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://management-study.ru/metodiki-ocenki-rezultativnosti-truda-rukovoditelej-i-specialistov.html> (дата обращения 10.01.2017 г.).
2. Либерман К. Оценка результатов труда персонала //Кадровый вопрос, 2012, № 12, с. 71-76.

3. Оценка результатов труда персонала современной компании [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://rosbuh.ru/?page=article&item=946> (дата обращения 11.01.2017 г.).

УДК 338.22

*Батюков М.В., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры экономики и управления
АНО ВПО БУКЭиП Липецкий институт кооперации (филиал)
Россия, Липецк*

*Гречушкин В.А., кандидат педагогических наук, доцент
доцент кафедры экономики и управления
АНО ВПО БУКЭиП Липецкий институт кооперации (филиал)
Россия, Липецк*

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные факторы системы налогообложения, отрицательно влияющие на ход модернизации российской экономики.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налогообложение, налоговые льготы, модернизация.

THE TAX LOAD AS A FACTOR STIMULATING ECONOMIC MODERNIZATION

Abstract: this article discusses the key factors of the taxation system, negatively influencing the modernization of the Russian economy.

Keywords: tax burden, taxation, tax incentives, modernization.

В действующей российской системе налогообложения можно выделить ряд факторов и законопроектов, отрицательно влияющих на ход модернизации экономики:

1. В России налогом на добавленную стоимость (НДС) облагается амортизация. В мировой экономической науке амортизация включается в оборотный капитал, а под добавленной стоимостью понимается приращенная стоимость в виде заработной платы, доходов собственника и налогов, начисленных государством на фонд оплаты труда (ФОТ) и прибыль либо на весь размер добавленной стоимости. В России налогом облагается и ФОТ, и прибыль, а затем ФОТ с прибылью и начисленными налогами облагается еще одним налогом, называемым НДС. Этот налог начисляется на себестоимость, включающую в себя амортизацию, поэтому в понятие добавленной стоимости дополнительно попали амортизация и все акцизы и налоги, относимые на себестоимость продукции. Такой подход означает, что если несколько предприятий выпускают одинаковые товары на изношенных фондах с минимальной долей амортизации в цене, то любая серьезная замена оборудования на одном из них немедленно приводит к росту себестоимости

на этом предприятии на величину новой, кратно возросшей доли амортизации в себестоимости, да еще и увеличенной на 18%. Удорожание продукции ведет к потере рынка. НДС в российской интерпретации - это запретительный налог на модернизацию производства. А любой заемный капитал для большинства отраслей за счет процентных ставок и НДС, начисленного на многократно увеличивающуюся амортизацию нового оборудования, делает инвестиции трудно окупаемыми. Кроме того, действующий зачетно-компенсационный механизм уплаты налога на добавленную стоимость крайне усложнен: предусмотренные зачеты, вычеты, получения возмещения из бюджета приводят, с одной стороны, к крайнему усложнению администрирования этого налога как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов, с другой - создают предпосылки для появления мошеннических схем. В частности, связанных с незаконным получением возмещения НДС из бюджета. В России на практике НДС возвращается через 3 месяца, поэтому реальная его ставка с учетом стоимости отвлекаемого капитала не 18%, а выше.

2. Отмена льготы по налогу на движимое имущество предприятий, введенная в конце 2012 г. (касалась имущества, поставленного на баланс после 2013 г.), вернет налог на модернизацию. Представляется, что для тех, кто с 2013 г. обновил свои фонды, это будет значительным ударом. Кроме того, Предполагается, что льгота будет действовать лишь в тех регионах, которые ее одобряют. С 2018 г. регионы смогут решить, оставить ли компаниям льготу по налогу на движимое имущество. Но, учитывая непростую ситуацию с пополнением региональных бюджетов, рассчитывать на такое одобрение большинством регионов не приходится. По данным ФНС в 2015 г. льгота сэкономила бизнесу 110,8 млрд руб. Более половины всех выпадающих доходов пришлось на 10 регионов, которые не недополучили около 60 млрд руб. По данным Счетной палаты в 2015 г. число дефицитных регионов выросло до 76. Регионов с профицитом бюджета, напротив, стало меньше – всего девять. Отменять льготу есть смысл тем регионам, где зарегистрированы компании, выплачивающие налоги за всю группу. Поправки приведут к отмене льготы в большинстве регионов, а это прямое повышение налоговой нагрузки. У отдельных компаний налоги на движимое имущество могут быть огромными (например, у инфраструктурных). Для тех, кто с 2013 г. обновил свой фонд, это будет значительным ударом. Продукция на новом оборудовании еще не производится, а налоги уже надо платить. Чем больше компания купит нового оборудования, тем выше будет налог. Отмена льготы может привести к росту тарифов. Скорее всего, бизнес будет стремиться перевести имущество в регионы, которые сохраняют льготу. Учитывая, что налог на движимое имущество платится по месту регистрации компании, а не нахождения имущества, все движимое имущество может оказаться на балансе в одном регионе. Сохранить льготу для нового

оборудования – мера разумная, если она не слишком бьет по бюджету региона, зато стимулирует обновление фондов.

Резюмируя вышесказанное, не удивительно, что в России налоговая нагрузка на инвестиции в модернизацию достигает 20% против 7-9% в Европе.

Использованные источники:

- 1.Добавленное зло [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://expert.ru/expert/2016/34/dobavlennoe-zlo/> (дата обращения 17.01.2017 г.).
- 2.Налоговая нагрузка на недвижимость может вырасти [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://vedomosti.ru/realty/articles/2016/11/08/663932-nalogovaya-nagruzka-nedvizhimost-virasti> (дата обращения 18.01.2017 г.).

УДК 65.011.8

Башкатова О.М.

студент бакалавриата

4 курс, Институт управления

кафедра Управления персоналом

Научный руководитель:

Третьякова Л.А., доктор экономических наук

зав. кафедрой управления персоналом

Института управления НИУ «БелГУ»

профессор, член-корреспондент Российской Академии Естествознания,

НИУ БелГУ

Россия, г. Белгород

ВЛИЯНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ НА ОБЛАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ EFFECT OF INNOVATIONS IN THE FIELD OF LABOR RELATIONS IN THE ORGANIZATION

В статье рассматривается влияние нововведений на область управления трудовыми отношениями в организации на конкретный момент времени. А также основные задачи современной направленности инноваций в управлении персоналом. The article discusses the impact of innovations in the area of labor relations management in an organization at a particular time. As well as the main tasks of modern trends of innovation in personnel management.

Ключевые слова: *инновация, нововведения в области трудовых отношений, трудовой коллектив. Keywords: innovation, innovation in the field of labor relations, the labor collective.*

Важной составляющей любой организации и её необходимым звеном выступают люди. Каждая организация, которая стремится победить в условиях суровой конкуренции, всегда должна находить новые пути развития работы и деятельности. И на данный момент времени, для того,

чтобы успешно осуществлять функционирование в условиях экономического кризиса, любой организации необходимо претерпевать изменения различного вида. В современной кадровой работе возможность и способность к нововведениям является насущной необходимостью, которая зависит не от специфики, не от статуса, размера и возраста различных предприятий, а от инновационного менеджмента. Ведь известно, что трудовые отношения являются главным компонентом предприятий и представляют собой один вид из самых значимых ресурсов инновационного развития. Гарантия благополучной деятельности организации — это его персонал со своими знаниями, навыками, умениями, идеями. Постоянное развитие и укрепление трудовых отношений между сотрудниками, поиск новых подходов к управлению являются необходимыми чертами успешного функционирования организации.

Трудовой коллектив является незаменимым компонентом каждой фирмы, потому что все организации выступают в роли фактора взаимодействия людей, объединившихся в результате совпадений общих взглядов, интересов, ценностей. Управление персоналом как и организаций в общем, выступает главной частью данного взаимодействия. Изменение, усовершенствование системы управления персоналом представляет собой тяжелый процесс, для которого необходим учет многих переменных и составляющих. Также целесообразно изучить изменения системы управления персоналом с точки зрения инноваций. Проанализируем инновации, а также свойства и особенности инновационного процесса.

В настоящее время ни в экономической литературе, ни в законодательно–нормативной базе не имеется общепринятой терминологии в области инновационной деятельности. В связи с этим, для раскрытия понятия «инновационная деятельность предприятия» необходимо проанализировать существующие литературные и законодательные источники.

Ю. П. Морозов под инновациями понимает выгодное использование новаций в качестве новейших продуктов, технологий как организационных, так и технических, экономических решений финансового, общепроизводственного и другого характера.

А. И. Пригожин думает, что нововведение основывается на развитии техники, технологии управления на этапах возникновения, освоения и диффузии на каких – либо иных объектах.

Инновация в соответствии с Международными стандартами в статистике науки, техники и инноваций – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Для продуктивной работоспособности система управления персоналом должна отвечать научно–обоснованным принципам и также должна использовать оптимизированные методики и техники, которые соответствуют основополагающим принципам, находящимся в ее основе, а также не возражать общей модели развития организации. Разберем, что же представляют инновации в управлении персоналом на сегодняшний день. В первую очередь, это конечно инновационный подход к персоналу. Видение каждого сотрудника как индивидуальности дает толчок таким направлениям в работе менеджеров по персоналу, как разработка эффективной системы аттестации персонала, разработка системы мотивации работников, управление деловой карьерой сотрудника и прочее. Но главное заключается в создании особой инновационной атмосферы в компании.

Изучив систему управления персоналом как инновацию, можно говорить о том, что она обладает определенными аспектами, характерными для любого нововведения. В первую очередь, перемены в системе управления персоналом направлены на решение определенных проблем, в совокупности с целью развития предприятия. Во–вторых, нельзя выяснить конкретный результат, к которому эти перемены приведут. В–третьих, перемены в системе управления персоналом могут быть нацелены на вызов конфликтных, связанных с противоречием работников или отказом от принятия нововведений. И в итоге, перемены в системе управления персоналом выдают мультипликационный эффект, т.е. обуславливают ответные изменения в других подразделениях организации, вследствие того, что они задевают главную составляющую – это сотрудники организации.

Современная направленность инноваций в управлении персоналом связана со следующими основными задачами:

- 1) улучшение продуктивности деятельности;
- 2) эффективное обучение и развитие персонала;
- 3) улучшение рабочих взаимоотношений и создание творческой среды;
- 4) улучшение качества жизни;
- 5) стимулирование конструктивных идей;
- 6) лучшее использование мастерства и способностей людей;
- 7) повышение восприимчивости и адаптивности персонала к нововведениям.

Подводя итог можно отметить, для того чтобы небезуспешно выполнять все свои производственные функции и осуществлять деятельность, каждой организации нужно претерпевать изменения различного рода. В области управления трудовыми отношениями нововведения – это насущная необходимость.

В более широком виде под инновацией подразумевают введение в использование определено нового или максимально усовершенствованного какого– то продукта, услуги, товара или метода. Специфика и деятельность,

состоящая из сочетания финансовых, технологических, научно – исследовательских и других мероприятий по созданию, использованию, распространению инноваций и направлены на применение результатов данных мероприятий с планом повышения конкурентоспособности определенного рода бизнеса, является инновационной.

Ведущая роль инноваций в управлении персоналом заключается в комплектации организаций работниками, неизменно генерирующими инновации во всех сферах производственной деятельности, их действенное использование с помощью разработки условий для внедрения инноваций, социального и профессионального развития трудового коллектива с пользой для всех сотрудников, так и для организации в целом, так и для общества в целом.

Использованные источники:

- 1.Алехина, О. Н. Служба персонала [Текст] / О. Н. Алехина // Управление персоналом. – 2014. – №11. – С. 56 – 59.
- 2.Белокрылова, О. С. Теория инновационной экономики : учебник [Текст] / О. С. Белокрылова – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 384 с.

УДК 338.3

*Бенгина П.М., магистр института экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара*

СТИХИЙНО-ВЕРОЯТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОКРУЖАЮЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу применения теории вероятности в повседневной жизни. Главная цель статьи- осведомить студентов и зародить у них больший интерес к изучаемой дисциплине.

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ, ПРОЦЕСС, МЕТОД,
ВЕРОЯТНОСТЬ, КОМПЛЕКС, УСТОЙЧИВОСТЬ**

Начиная со второй половины XX в. количественное измерение явлений, математическое моделирование различных процессов, в том числе производственных, стали непрямым условием народного творчества. Благодаря этому особое значение приобрели вероятностно - статистические методы.

Объектом исследования в работе выступает комплекс по повышению интереса студентов к изучению теории вероятностей.

Предметом исследования является многосторонность и актуальность дисциплины.

Поставленная цель исследования: осведомление студентов и зарождение у них большего интереса к изучаемой дисциплине.

Рассмотрено на примерах удивительное свойство устойчивости: такая цифра как 0,514, хорошо известна в демографии. Она обозначает долю мальчиков среди новорожденных.

Вероятность относится к числу понятий, которыми мы охотно пользуемся в повседневной жизни, совсем не задумываясь об этом.

На вопросы: «Сколько в пруду рыбы, и как считать рыбные богатства?», - ответил студент, знавший теорию вероятностей. Сетью поймали 100 карпов, поставили на них метки и обратно пустили в пруд. Это пример случайной выборки из общего числа рыб, представляющих генеральную совокупность. Через некоторое время рыбаки поймали снова 100 рыб, среди них всего два карпа оказались меченные. Получено, что на каждые 100 рыб в среднем приходится 2 меченых карпа, а так как всего в пруду 100 меченых карпов, то можно составить элементарную пропорцию (1):

$$(1) \quad \frac{2}{100} = \frac{100}{x}, \text{ откуда } x = 5000,$$

т.е. в пруду примерно 5000 карпов.

Рассказано о великих ученых, которые внесли большой вклад в развитие теории вероятностей: Жан Лерон Д'Аламбёр, Р. Мизес, Андрей Николаевич Колмогоров, Дмитрий Иванович Менделеев, которым тоже свойственно ошибаться. Примером этого является ошибка Жан Лерона Д'Аламбёра.

Анализирована актуальность статистики в жизни. Так, с помощью этой науки в военные годы Дмитрий Иванович Менделеев выяснил, какой порох использовать русской армии. Вопрос касался числовых пропорций, в которых соединялись отдельные компоненты, особенно эфир и пироколлодий.

Повествуется парадокс очевидных ситуаций: Е.Е. Слуцкий, благодаря глубокому знанию теории вероятностей, выяснил: повышение цены на товар должно повлечь за собой понижение покупательной способности, однако если товар насущно необходим (например хлеб), то спрос на него не может сократиться, как бы ни менялась цена в пределах бюджета покупателя!

Знания теории вероятности помогают даже в области лингвистики!

Какие же задачи можно решать с помощью вероятностно-статистической методики в области фонетики языка и звуковой организации речи?

Таблица 1

Буква	Частота	Буква	Частота	Буква	Частота	Буква	Частота
А	0,062	и	0,062	р	0,040	ш	0,006
Б	0,014	й	0,010	с	0,045	щ	0,003
В	0,038	к	0,028	т	0,053	э	0,003
Г	0,013	л	0,035	у	0,021	ю	0,006

Д	0,025	м	0,026	ф	0,002	я	0,018
е,ё	0,072	н	0,053	х	0,009	ы	0,016
Не	0,007	о	0,090	ц	0,004	ь, ъ	0,014
З	0,016	п	0,023	ч	0,012	—	0,175

Проанализировав частоту появления каждой буквы в алфавите, была составлена таблица 1. Модой букв русского алфавита явилась значение вариационного ряда буква «О». Приведённая таблица 1 частот находит широкое применение на практике. Так, например, знание частоты появления каждой буквы (т.е. ее вероятности) позволяет разрабатывать оптимальные коды передачи речевых текстов.

На основе проведенного исследования можно сделать ряд выводов.

Бурное проникновение теоретико-вероятностных и статистических методов во все области знания заставляет говорить о специфике прикладной математики.

Образно говоря, теория вероятностей и математическая статистика являются двумя сторонами одной медали.

Если теория вероятностей открывает объективные закономерности массовых случайных явлений, то математическая статистика помогает использовать эти закономерности на практике. Она выводит правила, согласно которым можно по результатам наблюдений производить некоторые выводы, характеризующие вероятность события.

Таким образом, благодаря проведенным исследованиям многие студенты ознакомились с представленным мною материалом и заинтересовались применением знаний теории вероятностей в быту, что подняло их интерес к изучаемой дисциплине, следовательно цель исследования достигнута

Использованные источники:

- 1.А.М. Чубарев, Холодный В.С. Невероятная вероятность (О прикладном значении теории вероятностей). М., «Знание», 1976.
- 2.Л.С. Клентак «Элементы теории вероятностей и математической статистики», Самара, издательство СГАУ, 2013, 156с.

*Березина Е.С., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Управления персоналом»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина - филиал
федерального государственного бюджетного учреждения высшего
образования РАНХиГС
Россия, г. Саратов
Белянина Н.О.
студент
Смирнова Е.Р.
студент*

*4 курс, факультет «Экономики и Управления»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина - филиал
федерального государственного бюджетного учреждения высшего
образования РАНХиГС
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДИСЦИПЛИНОЙ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассматриваются особенности дисциплины труда в современных организациях. Представлены данные опроса с наиболее типичными нарушениями трудовой дисциплины.

Ключевые слова: *методы, опрос, дисциплина труда, дисциплина труда в организации.*

The paper looks at recent research dealing with the features of the labor discipline in modern organizations. It is spoken in detail about the typical violations of labor discipline.

Keywords: *methods, survey, labor discipline, labor discipline in the organization.*

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в последние годы проблема нарушения трудовой дисциплины в современных организациях встречается очень часто. Это, прежде всего, связано с поверхностным анализом этой проблемы со стороны работодателя. Большинство работодателей считают, что сотрудники должны соблюдать трудовую дисциплину, подчиняясь распорядку предприятия, без привлечения мер наказания, а другие применяют более жесткие меры, такие как «наказание рублем», выговоры.

Дисциплина труда определяется как - обязательное для всех работников подчинение правилам поведения, определенным в соответствии с настоящим Кодексом, иными федеральными законами, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором.

Работодатель обязан в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором создавать условия, необходимые для соблюдения работниками дисциплины труда [3].

Трудовая дисциплина представляет собой только один из аспектов поведения персонала в течение рабочего дня. Это значит, что понимать и успешно устранять причины нарушений трудового поведения, разрабатывать соответствующие меры профилактики можно лишь, во-первых, учитывая индивидуально-личностные особенности нарушителей и, во-вторых, зная и учитывая особенности данной корпоративной культуры, вернее, ее реальной нормативной части, а не содержания официальных документов.

По способу подчинения дисциплина труда в организации делится на принудительную и добровольную.

Трудовая дисциплина является показателем уровня организации, нравственного здоровья коллектива.

Выделяют три вида трудовой дисциплины в организации:

- исполнительная дисциплина-исполнение каждым работником организации своих обязанностей, установленных в трудовом договоре. У этого вида трудовой дисциплины имеется недостаток, который заключается в том, что работнику организации не предоставляются права, и более того, работодатель не хочет, чтобы он их имел и проявлял какую - либо активность;

- активная дисциплина – использование работником организации при выполнении трудовых обязанностей, установленных трудовым договором, прав в соответствии с действующим российским законодательством, локальными нормативными актами, соглашениями. Данный вид дисциплины наиболее благоприятен, поскольку работник в процессе трудовой деятельности проявляет активность, используя свои права.

- самодисциплина – это исполнение работником своих функциональных обязанностей и соблюдение им своих прав на основе самоуправления. Данный вид трудовой дисциплины предполагает проявление работником в процессе исполнения своих обязанностей большей активности, чем требует норма [1, с.10].

В условиях рыночной экономики организация может не добиться успеха в конкуренции, если нет в коллективе высокой дисциплины труда.

Низкая трудовая, технологическая и производственная дисциплина труда приводит к значительным экономическим потерям в организации, которые выражаются:

- в снижении трудовой активности и производительности труда всех категорий работников, что приводит к снижению прибыли;

-в потерях рабочего времени из-за отсутствия работников на рабочем месте по неуважительным причинам и в потерях рабочего времени в связи с ростом текучести персонала;

-в поломках и простоях оборудования, в снижении качества продукции и услуг, связанных с нарушением технологии производства, и как следствие снижении конкурентоспособности организации и ее имиджа [2, с.592].

Работа по укреплению трудовой дисциплины в условиях рынка требует использования различных методов управления дисциплинарными отношениями в организации, которые включают применение методов убеждения, стимулирования, принуждения

Методы убеждения - это методы воспитания, воздействия на сознание работников с целью направления их на полезную деятельность или предупреждения нежелательных поступков путем обоснованной аргументации.

Методы стимулирования работников опираются на личную материальную и моральную заинтересованность работников в высоких конечных результатах труда. Дисциплина обеспечивается сознательным отношением работников к труду и поощрением за добросовестный труд.

Методы принуждения предполагают использование дисциплинарных взысканий за нарушение трудовой дисциплины. К дисциплинарным взысканиям относят привлечение к административной и материальной ответственности. Администрация организации может применять следующие дисциплинарные взыскания: замечание руководителя, выговор, строгий выговор и увольнение.

Укрепление дисциплины - это постоянная работа администрации организации, так как соблюдение дисциплины способствует успешному решению стоящих перед ней задач.

Оценка состояния трудовой дисциплины в современных организациях

Трудовая дисциплина как социальный феномен характеризуется известной двойственностью, представляя собой, с одной стороны, зафиксированный в локальных нормативных актах свод определенных правил поведения, а с другой - фактическое поведение людей на работе в данной конкретной организации.

По данным опроса предоставленным SuperJob, наиболее типичные нарушения трудовой дисциплины в настоящее время связаны так или иначе с нарушениями трудового распорядка. Они составляют около 80% от общего числа нарушений, из которых наибольшее число приходится на опоздания (около 60%). Затем следуют: решение личных вопросов в ходе рабочего дня (5%), время на личные нужды (около 3%), отсутствие на рабочем месте в положенное время и прогулы (примерно по 2%), сдвиг времени прихода на работу и преждевременный уход с работы с разрешения руководства (около 1,5%). Остальные нарушения связаны с увеличением установленных

руководителем сроков выполнения заданий (7%), использованием расходных материалов и имущества организации в личных целях (около 3%), систематическим снижением трудовой активности (3%), появлением на работе в нетрезвом виде (относится к рабочим) (3%), невысоким качеством работы (2%), нарушением этики общения с клиентами (2%).

Согласно данным опроса, проведенного в организациях работодатели, считают опоздания на работу, серьезным нарушением трудовой дисциплины так считают 70% работодателей.

Приведенные данные говорят о том, что в реакциях руководителей на опоздания подчиненных преобладают негативные санкции - наказания. К ним прибегают 74% руководителей. При этом большая часть из них - применяют штрафы которые составляют 47%. Лишь 15% руководителей предпочитают меры морального воздействия - воспитательные беседы (10%) и организационные - ведение учета опозданий (8%) и использование гибкого графика работы (5%), "никак не борются" с опозданиями, 6% работодателей [4].

Управление дисциплиной труда в современных организациях предусматривает совокупность следующих мероприятий, которые включают в себя:

1. разработку локальных нормативных актов, включающих нормы поведения, адекватные по содержанию и условиям труда в конкретной организации;
2. методы экономико-статистического учета, анализа и оценки потерь рабочего времени из-за нарушений трудовой дисциплины;
3. применение методов социологического опроса, позволяющие выявлять актуальные социокультурные аспекты и ценностно-мотивационные факторы соблюдения персоналом норм трудового поведения.

Использованные источники:

1. Гусева В.С., Сибикеев К.В. Дисциплина труда, трудовой распорядок - М.: Издательство «Экзамен», 2015. – 254 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации - 4-е изд. Москва, ИНФРА-М. - 2014. - 695 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016).
4. Управляем трудовой дисциплиной [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/upravlyaem-trudovoy-disciplinoy>

Битюцкий Д. В.
магистр кафедры гражданского и трудового права
Российский университет дружбы народов

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЦИОННОГО ДОГОВОРА В ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ

В настоящей статье рассматривается понятие опциона, особенности применения его в гражданских правоотношениях, разграничения опциона на заключение договора и предварительного договора.

Ключевые слова: *опцион, опцион на заключение договора, опционный договор, опцион в гражданском праве.*

Bityutsky D. V.
master of the department of civil and labor law of the Russian Peoples'
Friendship University

FEATURES OF THE APPLICATION OF OPTION CONTRACT IN CIVIL LEGAL RELATIONS

This article discusses the concept of the option and specific applications of it in civil matters, and the distribution of the option at the conclusion of the contract and the preliminary contract.

Keywords: *option, Option on conclusion of agreement, option contract, the option in civil law.*

До 1 июня 2015 г в Гражданском кодексе РФ отсутствовали нормы об опционе на заключение договора и опционном договоре. При этом конструкция опциона использовалась на практике и имела некоторое нормативное закрепление. Так, в соответствии со статьей 2 Федерального закона от 22.04.1996 N 39 "О рынке ценных бумаг" опционом эмитента признается эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок и (или) при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определяемой в самом опционе. В Указании Банка России от 16.02.2015 N 3565-под опционным договором понимается «договор, предусматривающий обязанность стороны договора в случае предъявления требования другой стороной периодически и (или) одновременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом»¹. Федеральный закон от 20.02.1992 № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» в статье 8 оперировал понятием «опционная сделка», определяемая как уступка права на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара. В таком понимании опционный договор

¹ Указание Банка России от 16.02.2015 N 3565-У "О видах производных финансовых инструментов" // СПС КонсультантПлюс

является производным финансовым инструментом применимым исключительно к функционированию фондового рынка и биржевой торговле.

Однако конструкция опциона имела место и в рамках гражданских правоотношений. До принятых изменений она применялись по правилам о свободе договора. Также сложилась и определенная судебная практика, связанная с применением опционов.

В проекте федерального закона о внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации № 47538-6 предлагалось включить одну статью 429.2 «Опционный договор», в соответствии с которой опционный договор и опцион отождествлялись. Причем положения, определяющие понятие опциона, формулировались немного иначе, нежели они представлены в современной редакции а именно: по опционному договору (опциону) одна сторона посредством безотзывной оферты предоставляет другой стороне безусловное право заключить договор на условиях, предусмотренных опционом; опцион предоставляется за плату или иное встречное предоставление либо безвозмездно, если выдача опциона обусловлена иным охраняемым законом интересом, вытекающим из отношений сторон; в течение всего срока действия опциона другая сторона вправе заключить договор путем акцепта такой оферты в порядке и на условиях, предусмотренных опционом.

Федеральным законом от 8 марта 2015 г. № 42-ФЗ введена новая договорная конструкция - соглашение о предоставлении **опциона на заключение договора**, по которому одна сторона посредством безотзывной оферты предоставляет другой стороне право заключить один или несколько договоров на условиях, предусмотренных опционом; опцион на заключение договора предоставляется за плату или другое встречное предоставление, если иное не предусмотрено соглашением, в том числе заключенным между коммерческими организациями; другая сторона вправе заключить договор путем акцепта такой оферты в порядке, в сроки и на условиях, которые предусмотрены опционом. Следует отметить, что плата за опцион это плата за необходимость оферента ждать акцепта и его готовность исполнить сделку в установленные сроки. Во многих случаях такое ожидание может быть достаточно продолжительным, что закономерно увеличивает стоимость платы за опцион. Гражданский кодекс определяет судьбу платежа по опциону на заключение договора: этот платеж не засчитывается в счет платежей по договору, заключаемому на основании безотзывной оферты, и не подлежит возврату в случае, когда не будет акцепта. При этом указано, что опционом на заключение договора могут быть предусмотрены отступления от данных общих правил, то есть рассматриваемая норма является диспозитивной. Организационный характер опциона означает, что он регулирует преддоговорные отношения сторон. Опцион может

предусматривать, в том числе, порядок обмена информацией между контрагентами, условия конфиденциальности. Опцион на заключение договора должен содержать все существенные условия основного договора и иметь ту же форму, что и основной договор.

Организационный договор о безотзывной оферте, коим является опцион на заключение договора, очень схож с предварительным договором — в обоих случаях стороны приходят к соглашению в дальнейшем заключить договор. До включения в Гражданский кодекс Российской Федерации положения об опционе на заключение договора суды смешивали понятия предварительного договора и опциона на заключение договора², применяя к последнему правила о понуждении заключить договор, что противоречило смыслу опциона и его целям. Н. Красников утверждает, что «концепция предварительного договора заключается в том, что «продажа» опциона является заключением предварительного договора. Как итог заключения такого договора держатель опциона получает право требовать от лица, предоставившего опцион, заключить основной договор»³. Однако, опцион и предварительный договор имеют мало общего. Опцион понимается как безотзывная оферта, в которой содержатся условия основного договора, в то время как в предварительном договоре основной договор — это другая сделка, для совершения которой необходимо направить соответствующую оферту. Кроме того, предварительный договор является организационным безвозмездным договором, а опцион предусматривает плату, т.е. является договором возмездным, как уже отмечалось, оплачивается период ожидания, а если основной договор не будет акцептован, то такая плата будет компенсацией.

По опционному договору одна сторона на условиях, предусмотренных этим договором, вправе потребовать в установленный договором срок от другой стороны совершения предусмотренных опционным договором действий (в том числе уплатить денежные средства, передать или принять имущество), и при этом, если уполномоченная сторона не заявит требование в указанный срок, опционный договор прекращается; опционным договором может быть предусмотрено, что требование по опционному договору считается заявленным при наступлении определенных таким договором обстоятельств. Опционный договор является возмездным: за право заявить требование по опционному договору сторона уплачивает предусмотренную таким договором денежную сумму. При прекращении опционного договора платеж за право заявить требование по опционному договору возврату не подлежит. При этом опционным договором могут быть

² Постановления АС Московского округа от 12.03.2015 № Ф05-15488/2013 по делу № А41-6339/13, ФАС Восточно-Сибирского округа от 01.04.2013 по делу № А19-22854/10

³ Красников Н. О концепции опционного соглашения как предварительного договора по российскому праву // Юрист. № 12. 2009

предусмотрены отступления от данного общего правила, то есть рассматриваемая норма является диспозитивной.

Различие между опционом на заключение договора и опционным договором состоит в том, что опцион на заключение договора может предусматривать в качестве эквивалента не только плату, но и другое встречное предоставление, тогда как по опционному договору эквивалент предоставляется только в виде денежной суммы, за исключением, когда безвозмездность обусловлена опционным договором, либо иным обязательством, или охраняемым законом интересом, которые вытекают из отношений сторон. Иванов С.С. в своей статье верно отмечает, что «по опциону приобретается право на заключение договора, а по опционному договору – право востребования по заключенному договору. И в том, и другом случае тем благом, которое приобретает сторона, является право ожидания – состояние определенности договорных условий в течение определенного срока и, соответственно, связанность этой определенностью ее контрагента, находящегося в состоянии подвешенности оферента либо в состоянии ожидающей востребования стороны, при этом обусловленность исполнения каждого из соответствующих обязательств охватывается общей нормой ст.327.1 ГК»⁴.

Использованные источники:

- 1.Юрченкова, О.С. Специальные договорные конструкции о предоставлении субъективного права требования заключении и исполнения гражданско-правовых договоров в будущем: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2014.
2. Балкаров, А. Опцион: гражданско-правовая квалификация // ЮРИСТ. - 2012. - № 36.
3. Морозов, С.Ю. Покупка прав на заключение договора // Юрист. - 2011. - № 2. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант-Аэро» [Электронный диск]. Дата обновления 09.11.2015.
- 4.Родионова В. Право на выбор: опционный договор по российскому законодательству. №№1, 3 // СТС КонсультантПлюс
- 5.Родионова В. Опционный договор по российскому законодательству. № 5// СТС КонсультантПлюс

⁴ О различии опциона и опционного договора
[/\(http://zakon.ru/blog/2015/3/23/o_razlichii_opciona_i_opcionnogo_dogovora\)](http://zakon.ru/blog/2015/3/23/o_razlichii_opciona_i_opcionnogo_dogovora)

*Блохина И.М., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Финансов»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет» им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

*Неводова И.А.
ассистент кафедры «Финансов»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет» им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

*Гущина В.А.
студент*

*3 курс, факультет «Финансы и Кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет» им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ШОКОВ

В статье проведен анализ денежно-кредитной политики России в 2014–2015 гг., связанной с усилением воздействия внешних шоков на экономику. Показано, что переход к свободно плавающему валютному курсу и режиму инфляционного таргетирования в конце 2014 – начале 2015 г. был усилен финансовой нестабильностью и сужением возможностей антикризисного потенциала денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, внешние шоки, экономический кризис, инфляционное таргетирование, регулирование валютного курса, ограничения на трансграничное движение капиталов.*

Макет денежно-кредитной политики в России между кризисами (2010–2013 гг.)

Мировой экономический и финансовый кризис Россия встретила с моделью денежно-кредитной политики, фактически ориентированной на таргетирование валютного курса и одновременное сдерживание инфляции, которое осуществлялось с помощью мер бюджетно-налоговой политики. Такое поддержание валютного курса во время кризиса привело к заметным потерям валютных резервов Центрального банка. Однако Банк России оказывал поддержку банковской системе, главным инструментом были сделки РЕПО.

Сделка РЕПО— сделка купли (продажи) ценной бумаги с обязательством обратной продажи (купли) через определенный срок по заранее определённой в этом соглашении цене. РЕПО условно может рассматриваться как краткосрочный заём денежных средств под залог ценных бумаг, принадлежащих продавцу (облигаций, векселей, депозитных сертификатов).

После окончания первоначальной фазы мирового экономического и финансового кризиса, Банк России вел более прозрачную валютную политику и начал сокращать степень регулирования валютного курса.

Роль основного инструмента денежно-кредитной политики перешла к операциям прямого РЕПО, объемы которых резко выросли к концу 2011 г. Так Центральный банк стремился повысить роль процентных ставок в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики. Чтобы добиться поставленной цели, Банк России провел реформу системы процентных ставок 13 сентября 2013 г. Результатом реформы стала ключевая ставка по операциям РЕПО со сроком 1 неделя.

Вышеизложенные меры являлись, так называемым «толчком» для перехода России к режиму инфляционного таргетирования. Данный режим был заявлен ранее, но все необходимые шаги по реализации начались в 2010-2013 г. Однако преимущества режима инфляционного таргетирования в данный период были неочевидны, несмотря на широкое распространение в развитых странах, с формирующимися рынками. Сам режим подвергся критике со стороны самых развитых стран из-за излишней жесткой реакции центральных банков в случае внешних ценовых шоков. Для стран с формирующимися рынками переход к режиму таргетирования инфляции означает снижение внимания денежных властей к динамике валютного курса. Однако в данной группе стран валютный курс играет важную роль: ограничение возможностей заимствования в национальной валюте на внешних рынках и внутри национальной экономики; с долларизацией активов и влиянием динамики валютного курса на инфляцию. Странам с формирующимися рынками сложно определить оптимальный темп инфляции.

Внешние шоки и денежно-кредитная политика

До 2014 г. на возникновение отдельных внешних шоков, создававших давление на валютном рынке, Банк России реагировал умеренными интервенциями в поддержку курса национальной валюты. В ситуации постепенного замедления темпов экономического роста российская экономика столкнулась в 2014 г. с рядом внешних шоков. К этим шокам относились:

1) усиление влияния на российский валютный рынок мер, направленных на отмену политики количественного смягчения в США (январь 2014 г.);

2) политический кризис в Украине, связанное с ним присоединение Крыма к России и введение первых санкций со стороны США и ЕС в отношении России (март 2014 г.);

3) введение санкций (в том числе финансовых) со стороны США, ЕС и ряда других развитых стран (июль 2014 г.) и их ужесточение (сентябрь 2014 г.);

4) падение цен на нефть на мировых рынках (с июля до конца 2014 г.).

В результате экономика России оказалась под одновременным воздействием и торгового шока (падение цен на нефть), и остановки потоков капитала в результате применения финансовых санкций. Отток капитала происходил как по линии роста активов (прямых инвестиций за границу, чистое приобретение иностранной валюты), так и по линии чистого погашения обязательств (прежде всего по прочим инвестициям).

Следует отметить усиление долларизации российской экономики, проявлявшееся в виде увеличения чистых покупок наличной иностранной валюты (рис.1). Если за 2013 г. чистые покупки наличной иностранной валюты населением в уполномоченных банках составили 23,7 млрд долл., то в 2014 г. – 40,2 млрд долл.

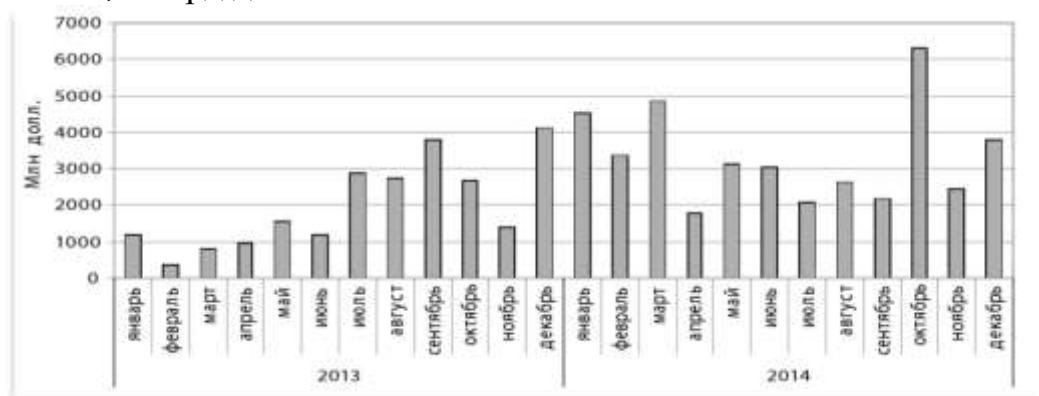


Рисунок 1- чистая покупка населением наличной иностранной валюты в 2013-2014 гг, млн долл.[1]

Наиболее ощутимо было давление на валютном рынке России осенью 2014 г., когда в полной мере проявилось суммарное действие всех перечисленных выше внешних шоков и уровень неопределенности для экономических агентов резко возрос. В этот период политика Центрального банка отличалась хаотичностью. В рамках стратегии перехода к инфляционному таргетированию с июля по сентябрь 2014 г. Банк России отказался от валютных интервенций, но при этом провел значительные интервенции в поддержку курса рубля в октябре 2014 г. В ситуации сохраняющегося давления на валютном рынке Центральный банк в ноябре 2014 г. объявляет о досрочном введении режима свободноплавающего курса рубля (которое было запланировано на начало 2015 г.). Формально эти действия объяснялись необходимостью перехода к инфляционному таргетированию, но на деле было признано, что Центральный банк не готов идти на дальнейшее расходование валютных резервов для поддержания курса рубля.

На декабрь 2014 г. приходился пик выплат по внешнему долгу: по оценкам Центрального банка (от июля 2014 г.), в декабре выплаты по основному долгу должны были составить 30,3 млрд долл. В условиях практически всех перекрытых каналов внешнего рефинансирования и возникшей на российском валютном рынке паники, Центральный банк не задавал никаких ориентиров по валютному курсу. Так произошло резкое его

падение . По отношению к декабрю 2013 г. номинальный курс рубля к доллару США снизился в декабре 2014 г. на 40,6%, а к евро – на 34,1%.

Падение валютного курса привело к росту темпа инфляции в 2015 г., что противоречило поставленным самим же Центральным банком целям. Рост темпов инфляции в 2014 – начале 2015 г. происходил на фоне снижения динамики монетарных показателей (как денежной базы, так и денежной массы). Основное влияние на него оказывала динамика валютного курса.

Помимо роста инфляции падение валютного курса привело и к другим проблемам для российской экономики. Во-первых, следует отметить проблемы, связанные с финансовой стабильностью. В результате резкого изменения курса риск неплатежеспособности заемщиков в иностранной валюте резко повысился, что поставило под угрозу банковскую систему. Вкладчики утратили доверие к ряду банков, и фактически в самом конце 2014 г. начался «набег на банки». Следует отметить, что Банку России удалось сохранить стабильность банковского сектора, увеличив предоставление ему средств по линии стандартных операций прямого РЕПО и кредитов под залог нерыночных активов. Также было смягчено банковское регулирование, позволившее повысить уровень достаточности банковского капитала, и введен новый кредитный инструмент Центрального банка в иностранной валюте, залогом по которому выступают валютные требования кредитных организаций.

Центральный банк в качестве ответа на давление на валютном рынке во второй половине 2014 г. повысил ключевую процентную ставку, резко подняв ее 16 декабря до 17%. Тем самым произошло резкое ужесточение денежно-кредитной политики в условиях входившей в кризис под влиянием внутренних и внешних факторов экономики.

В сложившейся ситуации Центральный банк РФ оказался перед дилеммой – снижение ставки создало бы давление на валютный курс, а высокая ставка подавляла экономическую активность. Хотя она привлекла в краткосрочном периоде вкладчиков в банковскую систему, однако возможности размещения активов под подобную ставку в условиях начавшегося экономического спада были весьма ограничены и устойчиво сокращались.

Были ли у Центрального банка РФ другие варианты проведения денежно-кредитной политики в сложившихся к концу 2014 г. условиях? Нельзя не согласиться с мнениями российских экономистов, которые уверены, что такая альтернатива была, и она заключалась во введении ограничений на трансграничное движение капитала. Следует отметить, что в целом отношение к возможности использования ограничений трансграничного движения капитала существенно поменялось после мирового экономического и финансового кризиса 2007–2009 гг.

В 2015 г. Центральный банк начал снижать процентные ставки, доведя ключевую ставку в августе 2015 г. до 11%. Однако при этом объемы поддержки банковской системы сокращались, что привело к негативной

динамике денежной базы. Тем самым продолжала существовать дилемма, перед которой оказался Центральный банк: необходимость достижения цели по инфляции, поддержания финансовой стабильности и оживления экономической активности. При этом продолжалось действие негативных внешних шоков, имевших как постоянный (финансовые санкции), так и временный характер (падение фондового рынка Китая и цен на нефть летом 2015 г. и в начале 2016 г.).

Ключевая ставка Банка России на сегодня - 10,00%. Очередной Совет директоров Банка России, состоявшийся 28 октября 2016 года, принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 10,00% годовых до конца текущего года.

При принятии решения о ключевой ставке в ближайшие месяцы Банк России будет оценивать инфляционные риски и соответствие динамики экономики и инфляции базовому прогнозу.

По оценкам Банка России, для закрепления тенденции к устойчивому снижению инфляции необходимо поддержание текущего уровня ключевой ставки до конца 2016 года, с возможностью ее снижения в I-II квартале 2017 года.

На снижение Центробанком ставки российский рубль должен реагировать падением. Однако, в 2016 году сразу после объявления решения регулятора, доллар и евро показали было рост против рубля, но его ослабление оказалось кратковременным. «Российский рубль отказался реагировать на снижение ставки падением, так как ставка по-прежнему выше зарубежных аналогов и не лишает привлекательности вложения в рублях», – объясняет Александр Купцикевич, финансовый аналитик.

Благодаря плавному, а не резкому снижению ключевой ставки удастся защитить население от инфляции и от резкого снижения ставок по депозитам.

Использованные источники:

1. Годовой отчет 2013 (2014). М.: Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]

Режим доступа: http://cbr.ru/publ/God/ar_2013.pdf

2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов (2015). М.: Центральный банк РФ. [Электронный ресурс]

Режим доступа: http://cbr.ru/publ/ondkp/on_2016%282017-2018%29.pdf

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Национальные счета [Электронный ресурс].

Режим

доступа:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.

Богун С.П.

студент

Гаврилов Е.А.

студент

2 курс, факультет “Экономическая безопасность”

Кузбасский Государственный

Технический Университет им. Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются основные проблемы развития малых инновационных предприятий. Произведен анализ и динамика создания хозяйственных обществ и решение проблем, связанных с данными предприятиями. А также поддержка государства для развития малого инновационного предпринимательства в России.*

Ключевые слова: *новаторство, государство, вуз.*

Сектор малого инновационного предпринимательства в России является приоритетным центром развития экономики страны и рычагом для решения политических и экономических проблем, а также перехода от сырьевой экономики к инновационной. Именно малые инновационные предприятия, предлагающие новые продукты и технологии, имеют характерно выраженную тенденцию к росту и открывают новые рынки, позволяя расширять технологическое развитие экономики.

Формирование и развитие малого инновационного предпринимательства в России, а так же обеспечение его поддержки не может быть реализовано без исследования объективных тенденций, внутренних источников экономического развития предпринимательства, в том числе форм и методов поддержки с учётом развития регионов России [4].

Возможность быть одними из учредителей хозяйственных обществ появилась у вузов в 2009г. с принятием Федерального закона N 217 - ФЗ от 02.08.2009 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности" [1].

При этом, в качестве малого инновационного предприятия понимается хозяйственное общество, деятельность которого заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (РИД) (программ для ЭВМ, баз данных, изобретений, полезных моделей промышленных образцов, секретов производства (ноу-хау), права на которые принадлежат только вузу. Таким образом, вуз получил реальную возможность коммерциализировать полученные в ходе НИР и ОКР

результаты интеллектуальной деятельности, превратив их в наукоемкий конкурентоспособный товар. Ключевая цель предпринимателя-новатора – обновление производства путем внедрения новых изобретений, а в широком смысле – использование новых технологических возможностей для производства абсолютно новых продуктов, либо производство старых продуктов с использованием новых технологий благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли экономики [5].

Объект инновационного предпринимательства – это интеллектуальный продукт, произведенный посредством интеллектуальной деятельности:

- научно-техническая продукция;
- продукция информатики;
- продукты культуры.

Субъекты инновационного предпринимательства:

- НИИ;
- производственно-конструкторские институты (ПКИ);
- ВУЗы;
- предприятия;
- изобретатели, конструкторы, технологи и научные работники [4].

Начиная с 2009 г. усовершенствовалось законодательство, предоставляя малым инновационным предприятиям (МИП) новые возможности и льготы.

Постановление Правительства РФ № 677 от 06.03.2015 г. предоставило возможность заключать договоры аренды без проведения конкурсов и аукционов с оплатой в соответствии со льготными ставками (в первый год аренды - 40% от арендной платы; во второй год аренды - 60% от арендной платы, в третий год аренды - 80% арендной платы и далее -100%).

Поправки, внесенные в Налоговый кодекс РФ (п.3 ст.346,12 НК РФ), позволили применять упрощенную систему налогообложения (УСН) для МИПов даже при доле юридического лица в уставном капитале более чем 25% [1].

В соответствии со ст.58 ФЗ №212 от 24.07.2009г. (в ред. от 28.12.2013г) для МИПов до 2019 года предусмотрены льготные ставки отчислений с ФОТ.

Таблица 1

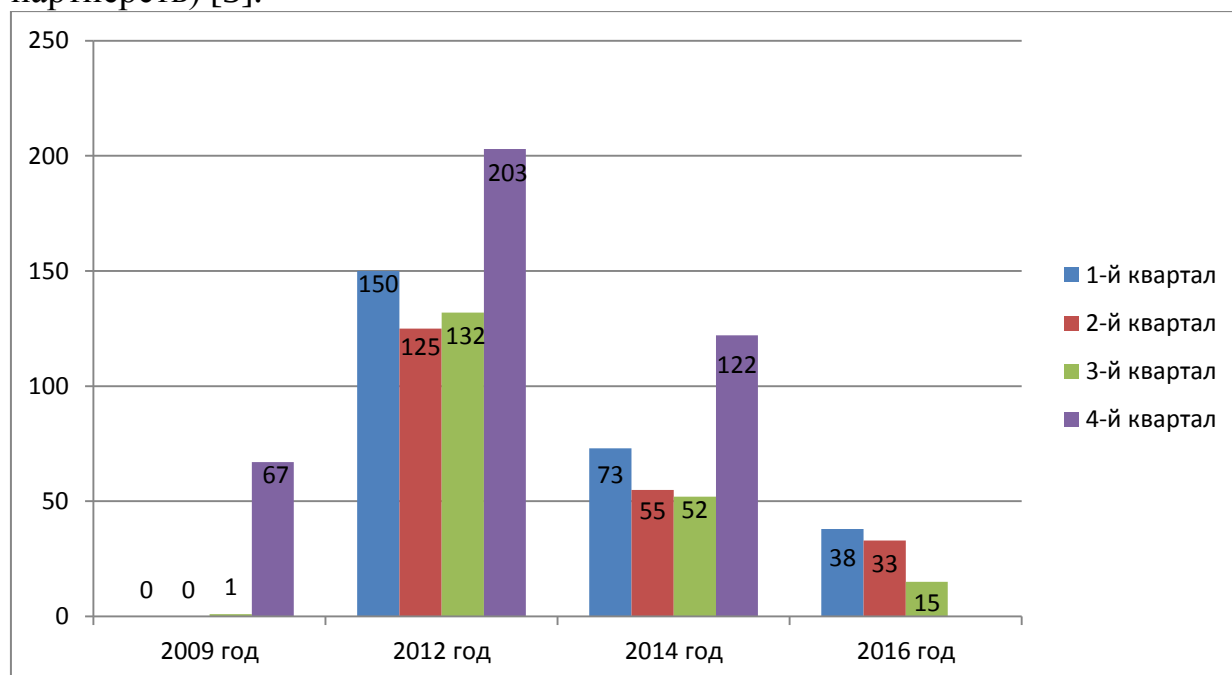
Фонд	2012-2017гг.	2018г.	2019г.
ПФР	8%	13%	20%
ФСС	2%	2,9%	2,9%
ФФМС	4%	5,1%	5,1%
ТФОМС	0	0	0
Итого	14%	21%	28%

Таким образом, можно представить взаимовыгодное сотрудничество вуза и хозяйственного общества в следующей таблице.

Таблица 2

Преимущества для ВУЗа	Преимущество для МИПа
Объединение предприятий в технопарк, создание бизнес-инкубаторов	Возможность размещаться на площадях технопарка, а так же на территории вуза
Участие работников вуза в МИПах	Возможность привлекать кадровый состав вуза на постоянной основе для решения конкретных задач
Возможность получать хоздоговорные НИОКР от МИПов	Возможность сокращения издержек за счет льготной аренды и отчислений с ФОТ
Рациональное распределение непрофильных площадей для инновационных предприятий	Возможность участвовать в программах Фондов поддержки инновационных организаций
Коммерциализация РИД	Возможность выйти на рынок с инновационным продуктом (услугой)
Получение доли прибыли как учредитель и/или платежей по лицензионному договору	Возможность доработки данного продукта (услуги) до серийного производства, используя инфраструктуру вуза (научные центры, Опытный завод, технопарк)

Динамика создания хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств) [3].



Таким образом, основные преимущества малых инновационных предприятий заключаются в повышенной творческой инициативности, адаптивности, способности к быстрым переменам, самостоятельности в принятии решений, что способствует созданию и внедрению новшеств. МИП – это не только возможность вовлечения дополнительных бюджетных средств, но и необходимая составляющая качественного образовательного процесса. Инновация как практика – это мастерство стратегии развития, творческая деятельность, новаторство. Развитие научной и инновационной

деятельности в последние десятилетия позиционируется в основном негативными тенденциями, а именно: сокращением масштабов научных исследований, снижением кадрового потенциала науки. Экономический рост последних пяти лет, по оценкам экспертов, достигнут в основном за счёт наращивания экспорта нефти, газа, металлов и других изделий с низкой степенью переработки в условиях роста мировых цен на эти виды ресурсов. Рычагом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами. Малое инновационное предпринимательство в РФ может быстро и успешно развиваться, только в случае проведения целенаправленной политики органов государственной власти, а так же при финансовой поддержке бизнеса и общественных организаций страны. Развитие инновационной деятельности следует рассматривать как исключительно важную и комплексную проблему страны, которую можно решить только при новом, гораздо более высоком уровне организации дела.

Использованные источники:

- 1.Консультант плюс. Интернет ресурс [Режим доступа]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90201/ (дата обращения 19.01.17)
- 2.Информационный интернет-канал. Интернет ресурс [Режим доступа]: http://www.rsci.ru/innovations/small_innovative_enterprises/ (дата обращения 19.01.17)
- 3.Учет и мониторинг малых инновационных предприятий. Интернет ресурс [Режим доступа]: <https://mip.extech.ru> (дата обращения 19.01.17)
- 4.Болотова Е.Л. Малое инновационное предприятие – коммерческая организация в вузе//Администратор образования. 2014. №22. С 33-41
- 5.Национальный исследовательский университет МЭИ. Интернет ресурс [Режим доступа]: <http://mpei.ru/Pages/default.aspx> (дата обращения 19.01.17)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Данная статья посвящена анализу проблем бюджетного регулирования в современной России. Проанализирована структура бюджета РФ за 2016 год.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное регулирование, бюджетная политика РФ.

This article is devoted to analysis of budget management problems in modern Russia. Analyzed the structure of the federal budget for 2016.

Keywords: budget, budget control, budget policy of the Russian Federation.

На сегодняшний день все более актуальным для каждого государства становится вопрос о бюджетном регулировании.

Бюджетное регулирование территории определяется, прежде всего, типом регионального развития, который обусловлен экономической политикой, реализуемой властью субъекта РФ.

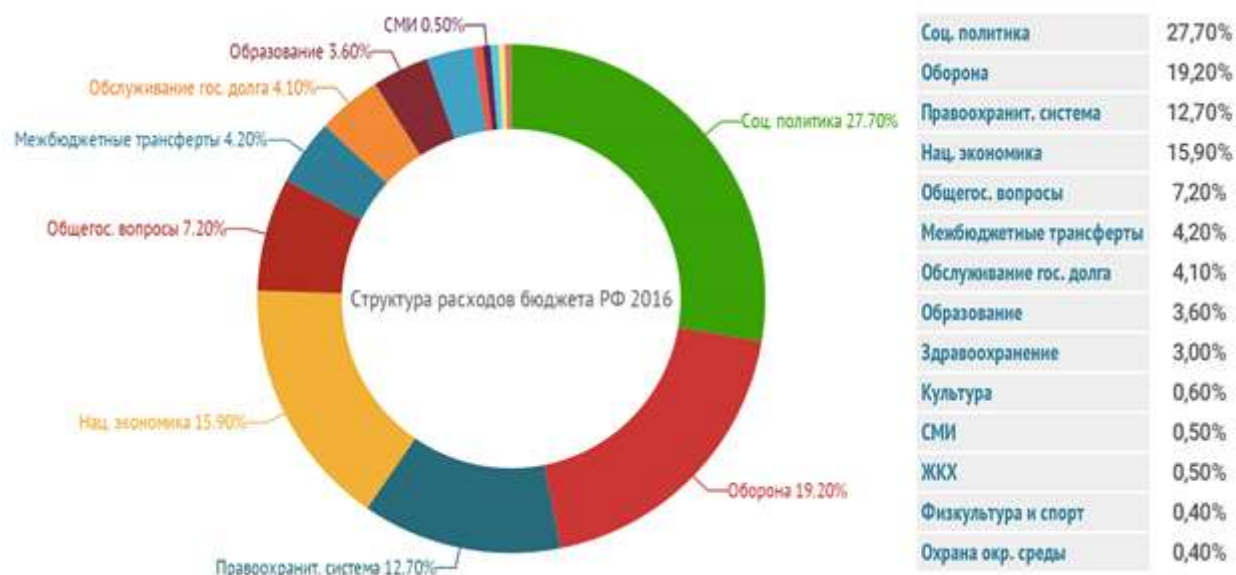


Рисунок 1 – Структура бюджета РФ за 2016 год[1]

Таким образом, большая часть бюджета РФ за 2016 год ушла на реализацию программы социальной политики, обороны, правоохранительной системы и национальной экономики.[1]

Бюджетное регулирование в Российской Федерации проводится по регионам.

Стратегия регионального развития может быть ориентирована либо на максимальные темпы экономического роста, либо на выравнивание уровня развития территорий субфедерации.

Первая модель характеризуется преимущественным финансированием проектов, обеспечивающих темпы роста региона, при минимизации финансовой помощи реципиентам.

Вторая модель сглаживает территориальное неравенство, однако в условиях увеличения средств на поддержание менее обеспеченных территорий темпы роста региона замедляются. [2]

В РФ сегодня реализуется модель территориального выравнивания, а наиболее часто используемый механизм – нормативный метод планирования расходов.[3]

В России часто используется метод, базирующийся на нормативах минимальной бюджетной обеспеченности. Использование данного метода выявило ряд проблем:

А. Недостатки количественных механизмов данного подхода:

1. При отсутствии государственных социальных стандартов понятие норматива вызывает сомнение, ибо устанавливался регионом исходя из доходного потенциала территории, и являлся лишь механизмом выравнивания.

2. Формировался потребительский подход органов местного самоуправления к расчету нормативов и формированию расходной части бюджетов: больше нормативов и выше норматив – больше денег.

3. Ежегодный пересмотр нормативов в связи с инфляцией обуславливал рост бюджета текущих расходов и обострял проблему инвестиций, наращивание которых упиралось в необходимость сокращения бюджета текущих расходов.

Б. Процедура формирования бюджета:

1. Расчет показателей бюджета и их согласование администрацией области с органами местного самоуправления.

2. Рассмотрение проекта бюджета Законодательным собранием области и согласительной комиссией, рассматривающей разногласия с территориями в каждом из трех чтений.

3. Согласование расчетных показателей бюджета с органами местного самоуправления и формирование утверждаемых проектов бюджетов в регионе.

В. Исполненные показатели бюджета отличаются от запланированной структуры расходов.

Все расходы бюджета условно разделены на группы:

1. В первую группу включены расходы, определяющие минимальную бюджетную обеспеченность:

- заработная плата с начислениями в пределах нормативной сети;

- расходы на оплату тепловой и электрической энергии в бюджетных учреждениях исходя из лимитов потребления;

- расходы на отопление и водоснабжение жилищного фонда исходя из нормативов потребления; доплаты к пенсиям, определяемые прямым счетом;

- субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг исходя из потребности; расходы на реализацию федеральных нормативных актов в пределах средств из федерального фонда компенсации, а областных законодательных актов – исходя из потребности, рассчитываемой на основании фактических расходов и передаваемых в полном объеме;

- страховые взносы за неработающее население в ФОМС.

2. Во вторую группу включены расходы, определяемые в процентном соотношении к объему консолидированного бюджета субъекта РФ:

- общий объем расходов на реализацию целевых программ (6% от доходов консолидированного бюджета);

- общий объем бюджета строительства объектов социальной инфраструктуры и бюджета содействия инвестициям (5% от доходов консолидированного бюджета);

- резерв выравнивания экономического положения территории (2,5% от доходов консолидированного бюджета);

- компенсация затрат административному центру области (5% от «минимального бюджета» субъекта РФ).

3. В третью группу включены расходы, распределяемые между местными бюджетами и планируемые в зависимости от численности постоянно проживающего населения:

- оплата хозяйственных расходов, медикаментов, канцелярских расходов, мягкого инвентаря и оборудования, транспортных услуг, услуг связи, командировочных, коммунальных услуг за исключением тепловой и электрической энергии, прочие текущие расходы;

- капитальные вложения.

Анализ рассматриваемого метода планирования расходов бюджета в РФ выявил его главный, на наш взгляд, недостаток по сравнению с предыдущим: утрачено влияние представительной власти на формирование бюджета в регионе.[4]

Кроме того, в процессе реализации данного подхода выявлены следующие проблемы:

1. Существуют разные варианты определения объема расходов собственно областного бюджета, не имеющих привязки к численности населения и общего объема средств бюджета по отраслям и направлениям. Выбранный метод может оказать существенное влияние на объемы бюджетного регулирования, и здесь опять-таки предпочтения отдаются нормативному методу.

2. В бюджетном регулировании необходимо учитывать территориальную специфику (износ жилищного фонда, обеспеченность коммунальными услугами, объем социальной сферы и степень ее

достаточности, транспортная доступность и т. д.) путем установления интегральных коэффициентов, рассчитанных методами математического моделирования.

3. Обеспечение опережающего роста инвестиционной составляющей бюджета.

4. Повышение заинтересованности муниципальных властей в становлении бюджетного федерализма.

5. Проблема «межбюджетных перетоков» (оплата услуг образования, здравоохранения, оказанных жителю другого муниципального образования).

6. Расчет средств оплаты труда в различных отраслях бюджетной сферы. Расчет фонда оплаты труда в регионе.

7. Расчет лимитов потребления ТЭР нормативной сети.

Таким образом, решение этих проблем бюджетного регулирования – следующий шаг на пути реформирования бюджетного регулирования в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Бюджет РФ за 2016 год. Минфин [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/budget/fin_quality/results/res2016/

2. Ильясов М. М. Проблемы и направления совершенствования бюджетной системы Российской Федерации // Молодой ученый. — 2016. — №18. — С. 250-253.

3. Сираева, Р.Р. Финансовый контроль на современном этапе развития [Текст] / Р.Р. Сираева, А.А. Никандрова // Современное государство: проблемы социально-экономического развития: Материалы Международной научно-практической конференции. - Саратов, 2013. – с.89.

4. Слинков А.М. Раскрытие информационно-аналитического содержания мониторинга в системе управления организацией на основе методологического и управленческого подходов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 1. С. 43-49.

5. Чугунов И.Я. Долгосрочная бюджетная стратегия в системе экономической цикличности // Вестник КНТЭУ. – 2014. – № 5. – С. 64–77.

6. Шахова Г.Я. Современные тенденции в методологии бюджетного прогнозирования // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2013. – № 4. – С. 61–70.

7. Ялмаев Р. А. Бюджетное регулирование как необходимое условие комплексного экономического развития страны // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 705-709.

*Бойко А.П.
студент, 3 курс
экономический факультет
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В ГЕРМАНИИ

Статья посвящена изучению подоходного налога в рамках налоговой системы Германии. Были рассмотрены налоговые классы, ставки, неналогооблагаемые базы, используемые при расчёте подоходного налога.

Ключевые слова: *налоговая система, подоходный налог, прогрессивные ставки налогов, социальная защита, налоговый класс.*

*Boyko A.P.
3rd year student of the Faculty of Economics
Kuban State University
Russia, Krasnodar*

SPECIFICITY OF INCOME TAX IN GERMANY

The article is devoted to the study of income tax within the tax system of Germany. There were considered tax classes, rates, nontaxable base used in the calculation of income tax.

Keywords: *tax system, income tax, progressive tax rates, social support, tax class.*

Германия – одна из самых высокоразвитых федеративных стран с рыночной экономикой. Налоговая система Германии интересна, прежде всего, тем, что при рациональном сочетании всех ее элементов удалось достичь как высокого уровня экономического развития, так и обеспечить высокую степень социальной защиты для своих граждан.

Налоговая система Германии состоит из трех уровней: федерации, земли и общины (местный бюджет). Для обеспечения финансирования всех трех уровней управления налоговая система построена таким образом, что наиболее крупные источники формируют сразу три или два бюджета. Так, подоходный налог с физических лиц распределяется следующим образом: 42,5% поступлений направляются в федеральный бюджет, 42,5% - в бюджет соответствующей земли и 15% - в местный бюджет [4]. Подоходный налог с физических лиц, наряду с корпоративным налогом и налогом на хозяйственную деятельность, входит в группу налогов на доходы.

Налоговым нерезидентом ФРГ считается физическое лицо, не имеющее постоянного места жительства и права преимущественного проживания в Германии, однако получающее доходы от источников, расположенных на территории этой страны (например, имеет собственность, сдаваемую в аренду, или частный бизнес) [2]. Таким образом, вероятность попадания под категорию налогоплательщика подоходного налога в Германии выше, чем в России. Для подтверждения пребывания в стране могут использоваться различные документы: трудовой договор, справка из

учебного заведения, справки с места работы, квитанции о проживании в гостинице, загранпаспорт работника, а также другие документы, подтверждающие время нахождения лица на территории государства. Налоговый период подоходного налога - календарный год.

В Германии применяются 6 налоговых классов:

Lohnsteuerklasse I: холостые (незамужние); состоящие в браке, чей супруг/а не живет в Германии; состоящие в браке, но длительное время не живущие вместе; разведенные; состоящие в зарегистрированном (гражданском) партнёрстве. Неналогооблагаемая база для этого класса на 2016 г. составляет: 8 652 евро в год.

Lohnsteuerklasse II: те же, кто и в первом классе, но являющиеся родителем-одиночкой и имеющие в связи с этим право на получение государственной помощи в виде вычета дополнительной суммы из налогооблагаемой базы. Неналогооблагаемая база для этого класса на 2016 г. составляет: 8 652 евро + дополнительные льготы (1 308 евро) в год.

Lohnsteuerklasse III: для состоящих в браке или зарегистрированном (гражданском) партнёрстве. Этот класс выгоден, когда один из супругов не работает или получает значительно меньше чем второй. Супруг /а, применяющий 3 класс, получает дополнительно необлагаемую базу жены/мужа, таким образом удваивает ее и не платит налоги с $8\,652 \text{ Евро} * 2 = 17\,304 \text{ Евро}$ в год. Второй супруг/а при этом получает в обязательном порядке 5 налоговый класс и не имеет права на необлагаемую базу.

Lohnsteuerklasse IV: для состоящих в браке или зарегистрированном (гражданском) партнёрстве. Этот класс выгодно применять, когда оба супруга получают примерно одинаковую зарплату. Неналогооблагаемая база для этого класса на 2014 г. составляет: 8 652 Евро в год.

Lohnsteuerklasse V: для состоящих в браке или зарегистрированном (гражданском) партнёрстве. 5 класс в обязательном порядке получают те супруги, у которых муж/жена применяет 3 класс. Неналогооблагаемая база для этого класса на 2014 г. составляет 0 Евро в год.

Lohnsteuerklasse VI: для тех, кто работает на двух и более работах одновременно. На одной из работ будет применяться один из первых 5 классов, на всех остальных будет применяться 6 класс, не дающий право на необлагаемую базу.

Объектом налогообложения - подоходным налогом - признается доход налогоплательщика, полученный от источников в данной стране и за ее пределами. В Германии существует сумма, уменьшающая налоговую базу по подоходному налогу для налогоплательщиков, достигших возраста 65 лет. Размер данной льготы составляет 152 евро в месяц.

Исследователь Ральф Буссе называет вычеты из налогооблагаемой базы, которые позволяют семье снизить бремя: медицинские страховки детей и неработающих супругов, поддержание неимущих родственников, треть расходов на платное образование, расходы в связи с инвалидностью ребёнка или самого налогоплательщика, а также расходы на реставрацию и

ремонт собственного жилья, если оно располагается в доме, представляющем культурную ценность, затраты на благотворительность, выделение средств «на международное взаимопонимание» [5].

Оплата подоходного налога в Германии производится по высылаемым налоговыми органами уведомлениями. Налоговыми органами также может быть установлена предварительная оплата подоходного налога в текущем году путём внесения авансовых платежей. В Германии в зависимости от подлежащей уплате суммы подоходного налога сроки начисления в соответствии с § 39 EstG [1] следующие:

- ежемесячно, если в предыдущем году налог с заработной платы работника составил более 3 тыс. евро;

- раз в квартал, если в предыдущем году сумма налога 800-3000 евро;

- ежегодно, если в предыдущем году налог составил менее 800 евро.

Сравним уровень собираемости подоходного налога и НДС исходя из уровня экономически активного населения в России и в Германии. Численность экономически активного населения в Германии в 2 раза ниже, чем в России. Однако собираемость подоходного налога в ФРГ в шесть раз превышает аналогичный показатель в России и занимает в процентном соотношении первое место в общем объеме налоговых поступлений в немецкий бюджет. В Германии доля поступлений от подоходного налога стоит на первом месте. Для сравнения: в России доля поступления НДС в бюджет РФ занимает третье место в общем объеме налоговых поступлений (после НДС и взносов на социальное страхование).

При расчете подоходного налога в Германии шкала совокупного годового дохода делится на 4 зоны и выглядит следующим образом [3]:

Величина дохода в год (евро) - для лиц, не состоящих в браке	Ставка (%)
До 8652 €	0%
8652 € – 52 822 €	14%
52823 € -250 731 €	42%
Более 250 732€	45%

Для лиц, состоящих в браке, величина дохода, облагающегося определённой налоговой ставкой, удваивается, т.е. зарабатывая, к примеру, 18000 € в год, состоящий в браке гражданин Германии уплачивает не 14% годового дохода, а 0%. Кроме того, доход, полученный от контролируемой резидентом Германии иностранной компании также подлежит налогообложению. Отметим также, что передача активов резидентом в зарубежный фонд (траст) облагается налогом на дарение.

Подводя итог, следует отметить, что налоговая система Германии признана во всем мире самой запутанной и сложной. При этом стоит признать, что запутанность данной системы не мешает и даже способствует, при правильном балансе всех ее элементов, достижению высокого уровня экономического развития, в сочетании с высокой степенью социальной защиты для своих граждан.

Использованные источники:

1. Einkommenssteuergesetz (EStG) Ausfertigungsdatum vom 16.10.1934 // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/estg/> (Дата обращения: 17.10.2016).
2. Анискина Н. В., Старостин С. А. Налогообложение физических лиц-нерезидентов в Российской Федерации и Федеративной Республике Германии: сравнительно-правовой анализ // Вопросы современной юриспруденции: сб. ст. по матер. XLII междунар. науч.-практ. конф. № 10(41). – Новосибирск: СибАК, 2014.
3. Цокова В. А. Сравнительный анализ налоговых систем России и Германии // Теоретическая и прикладная экономика. - №1, 2015.
4. Черник Д.Г. Налоговая система Германии // Финансы, 2010, №6.
5. НДФЛ: как его считают в Европе. - <http://fontanka.fi/articles/8655/>

УДК 347.73

*Бойко Н.Н., кандидат юридических наук
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного
университета
Канзафарова Н.Ф.
студент 3 курса Юридического факультета
Стерлитамакский филиал Башкирского
государственного университета
Шаринова А.Р.
студент 3 курса Юридического факультета
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного
университета*

ПРИНЦИП САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация: В статье рассматривается принцип финансовой самостоятельности местного самоуправления и реальное его применение на практике.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное образование, местный бюджет, самостоятельность местных бюджетов.

THE PRINCIPLE OF INDEPENDENCE OF LOCAL BUDGETS

Abstract: The article discusses the principle of financial independence of local self-government and its application in practice.

Keywords: local government, municipality, local budget autonomy of local budgets.

Под местным самоуправлением понимается организация деятельности людей, обеспечивающая самостоятельное решение народонаселением задач местного значения, руководство муниципальной собственностью, исходя из интересов всего населения данной территории. Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, который предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования. Известно, что одним из основных принципов местного самоуправления

является принцип финансовой самостоятельности бюджета. Данный принцип предполагает, с одной стороны, потенциальную возможность самостоятельного решения поставленных задач исходя из достаточности соответствующих полномочий, с другой, наличие необходимых ресурсов для их решения.

Принцип самостоятельности бюджета включает восемь положений, закрепленных в статье 31 Бюджетного Кодекса РФ, среди которых отсутствует положение, гарантирующее независимость нижестоящего бюджета от бюджета вышестоящего. [1] Данный принцип обусловливается совокупностью полномочий его органов, осуществляющих действия по решению задач местного самоуправления в экономической сфере на территории муниципального образования. Конкретизируя положения статьи 132 Конституции Российской Федерации о самостоятельности местного самоуправления в предоставлении его органам полномочий, учитывается выделение местных бюджетов в независимый уровень единой бюджетной концепции Российской Федерации и определяет правило самостоятельности местного бюджета. [2]

Существует множество мнений ученых по поводу содержания принципа самостоятельности местных бюджетов. Так, по мнению Фадеева В.И. самостоятельность местного бюджета обеспечивается, во-первых, наличием собственных источников доходов, во-вторых, правом определять направление использования и расходования бюджетных средств, в-третьих, правом использовать по своему усмотрению доходы местного бюджета. Кузнецов С.П. приводит такие принципы, которые обеспечивают финансовую самостоятельность местного самоуправления, как право получения достаточного собственного средства и свободного распоряжения ими, соразмерность финансовых средств и предоставленных полномочий, достаточная разнообразность и гибкость финансовой системы, так же защита более слабых в финансовом положении органов местного самоуправления путем ввода процедуры финансового выравнивания. Мы считаем, что содержание данного принципа заключается в том, что доходы муниципальных образований должны либо превышать их расходы, либо быть равны им.

В первую очередь этот принцип начинается с денежной самостоятельности муниципальных образований. Органам местного самоуправления должно хватать собственных денег в разрешении задач местного значения. В ином случае может произойти дотация, то есть покрытие расходов за счет средств, предоставляемым государством. На самом деле органы местного самоуправления поставлены в абсолютную денежную зависимость от вышестоящих бюджетов, что сильно ограничивает их политическую самостоятельность. Другими словами, данный принцип в Российской Федерации практически не соблюдается. Главная проблема муниципальных органов в нашей стране является проблема пополнения доходной части местных бюджетов и ее соответствия расходам

муниципальных образований. Потому что доходы муниципальных образований являются финансовой основой местного самоуправления для решения муниципальными образованиями задач местного значения.

В настоящее время самостоятельность бюджетной системы на муниципальном уровне сводится к обоснованию бюджетных прав, однако, при этом не оцениваются способности территории к самообеспечению. На долю собственных доходов муниципальных образований приходится всего лишь около 20 %, а остальные 80% составляют средства вышестоящих бюджетов, что указывает на значительное отклонение от состояния, при котором гарантируется бюджетная самостоятельность местного самоуправления.

Необходимо обращать особое внимание на вопросы финансовой самостоятельности муниципальных образований. По данному поводу Президент РФ В. В. Путин говорил, что «муниципалитеты должны стать в полной мере финансово состоятельными и автономными, иметь достаточные источники для исполнения своих полномочий, решений повседневных проблем населения». [3] Формирование необходимых нормативных и финансовых условий для полноценного развития местных финансов обязано послужить отправной точкой для развития как отдельного муниципального образования, так и всей страны в целом.

Развитие местного самоуправления приводит к изменениям содержания бюджетной системы на местном уровне. Необходимо обратить внимание на то, что при осуществлении социально-экономических функций государства расходы покрываются за счет средств местных бюджетов. Таким образом, необходимо направлять силы на усовершенствование и укрепление финансовой базы органов самоуправления, фундамент которой составляют местные бюджеты. Также можно сказать, что развитие местных бюджетов должно иметь крепкую финансовую основу, которая, во многом определяется соответствующим законодательством, содержащим правовые гарантии финансовой самостоятельности местного самоуправления.

Использованные источники:

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=207955&fld=134&dst=1134,0&rnd=0.41862507875339716#0> (Дата обращения: 01.12.2016)
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) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875#0> (Дата обращения: 01.12.2016)

3.Путин В.В. Демократия и качество государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.putin-itogi.ru/2012/02/06/statya-v-v-putina-demokratiya-i-kachestvo-gosudarstva/> (Дата обращения: 01.12.2016)

УДК 657.372.12

*Бондаренко Л.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный
университет им. И. Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар
Горбань Т. И.
студент
3-го курса учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный
университет им. И. Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ВЫПЛАТЕ И НАЧИСЛЕНИЮ ДИВИДЕНДОВ

Аннотация: Рассмотрены факты хозяйственной жизни, отражающие начисление и выплату дивидендов. Отражены ставки и виды налогов в зависимости от вида акционеров.

Ключевые слова: дивиденд, ставка, налог, учредитель, начисление.

ACCOUNTING OPERATIONS ON PAYMENT OF DIVIDENDS AND ACCRUED

Abstract: The facts of economic life, reflecting the accrual and payment of dividends. Recorded rates and taxes depending on the type of shareholders.

Keywords: dividend, rate, tax, founder, charge.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, достаточно широко распространенной организационно-правовой формой российских коммерческих организаций является акционерное общество, будь то публичное акционерное общество или непубличное. Их деятельность регламентируется Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Согласно данному закону акционерные общества имеют право принимать решения о выплате дивидендов по размещенным акциям по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев и (или) по результатам финансового года. Самой привлекательной стороной приобретения акций для инвестора является получение дохода в виде дивидендов.

Существует ряд специфических моментов для эмитента в части бухгалтерского и налогового учета при начислении и выплате дивидендов. Прежде чем перейти к рассмотрению порядка начисления и выплаты дивидендов, рассмотрим саму сущность дивидендов. Дивиденды – это часть прибыли, которую акционеры (собственники акций) получают по итогам финансового года по решению собрания акционеров в размере, не выше

предложенного советом директоров общества. Собственник акций может получить прибыль в одном из двух случаев: продать их по более высокой цене либо получать дивиденды от общества.

Уровень получаемых дивидендов характеризует такой показатель, как ставка дивиденда, которая определяется по формуле:

$$\text{Ставка} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Уставный капитал}} * 100 \% \quad (1)$$

Приведем пример расчета ставки дивидендов:

По итогам 2015 г. на выплату дивидендов собственникам акций выделена сумма в 1570 тыс. руб., уставный капитал общества 800 тыс. руб. Количество акций - 30 тыс. шт., стоимость одной акции 25 руб. В этом случае ставка дивиденда на одну акцию будет равна 196 % ((1570 тыс. руб. / 800 тыс. руб.) * 100%), а на одну акцию приходится 52 руб. (1570 тыс. руб. / 30 тыс. шт.).

Согласно п. 2 ст. 42 Закона «Об Акционерных обществах» сумма дивидендов выплачивается из суммы чистой прибыли, оставшейся после налогообложения. В бухгалтерском учете начисление и выплата дивидендов отражается следующим образом:

1) Начислены дивиденды в пользу владельцев акций:

а) Не являющихся работниками организации

Дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Кредит субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов»

б) Являющихся работниками организации

Дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

2) Удержан НДФЛ из суммы начисленных дивидендов:

а) Дебет субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

б) Дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

3) Начисленные суммы (за вычетом суммы налога) переведены в пользу собственников акций, не являющихся работниками организации:

Дебет субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов» Кредит счетов 50 «Касса» или 51 «Расчетный счет».

Если дивиденды выплачиваются имуществом, то в бухгалтерском учете отражаются следующие факты хозяйственной жизни:

1) Начислены дивиденды в пользу владельцев акций:

а) Не являющихся работниками организации

Дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Кредит субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов»

б) Являющихся работниками организации

Дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»
Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

2) Удержан НДФЛ из суммы начисленных дивидендов:

а) Дебет субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

б) Дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

3) Отражена стоимость имущества, выданного в счет выплаты дивидендов:

а) В части реализации готовой продукции, товаров, работ, услуг

Дебет субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов»; счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» Кредит субсчета 90-1 «Выручка»

б) В части реализации основных средств и материально-производственных запасов

Дебет субсчета 75-2 «Расчеты по выплате доходов»; счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» Кредит субсчета 91-1 «Прочие доходы»

4) Начислен НДС со стоимости имущества, выданного в счет выплаты дивидендов:

Дебет субсчетов 90-3 «Налог на добавленную стоимость»; 91-2 «Прочие расходы» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

5) Списана себестоимость продукции, товаров, работ и услуг, выданной в счет выплаты дивидендов:

Дебет субсчета 90-2 «Себестоимость продаж» Кредит счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 43 «Готовая продукция», 41 «Товары»

6) Списана стоимость активов, выданных в счет выплаты дивидендов:

Дебет субсчета 91-2 «Прочие расходы» Кредит счетов 01 «Основные средства», 10 «Материалы».

Акционерное общество выполняет обязанности налогового агента: при выплате дивидендов участникам, оно обязано исчислить с них налог, удержать его из суммы дивидендов и перечислить в бюджет. Налог с дивидендов должны уплачивать все организации, выпускающие акции, независимо от режима налогообложения. В зависимости от того, кому будут выплачены дивиденды, выделяют различные ставки процента и виды налога. Например, если участником является физическое лицо - резидент РФ, то удерживается налог на доходы физических лиц, ставка составляет 13%. Если физическое лицо - нерезидент РФ, то удерживаться будет также налог на доходы физических лиц, но по ставке 15% или по ставке, предусмотренной международным соглашением об избежании двойного налогообложения. Если владелец акций российская организация, владеющая не менее, чем пятидесятипроцентной долей в уставном капитале общества, выплачивающего дивиденды, не менее 365 календарных дней до дня принятия решения о выплате дивидендов, то удерживается налог на прибыль по ставке 0 %, любая другая российская организация будет уплачивать тот

же налог, но по ставке 13 %. Иностранная организация платит налог на прибыль по ставке 15 % или ставке, предусмотренной международным соглашением об избежании двойного налогообложения.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
3. Лялин В.А. Рынок ценных бумаг: учеб. - М.: Проспект, 2015 г. - 384с.

УДК 657

*Бондаренко Л.В., кандидат экономических наук, доцент ВАК
доцент кафедры «Бухгалтерского учета»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
Фесак П.А.
студент
3 курс, факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина*

**РЕКОМЕНДАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЮ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
В ОПХ «ЦЕНТРАЛЬНОЕ» Г. КРАСНОДАР**

В статье рассмотрены основные составляющие части учетной политики. Определены способы увеличения её эффективности.

Ключевые слова: *учетная политика, налоговый учет, бухгалтерский учет. The article describes the main components of the accounting policies. Identified ways to increase its effectiveness.*

Keywords: *accounting policy, tax accounting, accounting.*

Учетная политика — это совокупность способов ведения бухгалтерского учета, определенная для организации ее руководителем и составленная главным бухгалтером. Учетная политика используется для соответствия учета требованиям законодательно-нормативной базы.

Основным документом, регламентирующим составление и утверждение учетной политики, является ПБУ 1/2008 «Учетная политика». В нем указаны цели её составления, порядок её изменения, основные составляющие части и т. д.

Согласно ПБУ 1/2008, в состав учетной политики входят аспекты: общие положения, методический и организационно-технический. Так же, учетную политику можно разделить на две основные части: в целях бухгалтерского учета и в целях налогового учета.

К основным составляющим учетной политики относятся: выбор субъекта, осуществляющего учет, форма бухгалтерского учета, метод начисления амортизации основных средств, метод начисления износа нематериальных активов, установление границы между основными

средствами и малоценными необоротными материальными активами, метод оценки запасов при их выбытии, создание и обеспечение будущих расходов и платежей, метод формирования резерва по сомнительным долгам, метод списания расходов будущих периодов, установление организацией перечня и состава переменных и постоянных общепроизводственных расходов, оценка незавершенного производства, метод распределения общепроизводственных расходов между объектами калькулирования, распределение транспортно-заготовительных расходов, вариант распределения и использования нераспределенной прибыли, ведение бухгалтерского учета расходов и метод накопления в организации расходов данных для ведения налогового учета.

Рассмотрим на примере организации ОПХ «Центральное» г. Краснодар детализацию всех основных составляющих учетной политики.

Из приведенного ниже списка, в учетную политику организации не были включены метод начисления амортизации нематериальных активов, метод списания расходов будущих периодов, перечень и состав переменных и постоянных общепроизводственных расходов и оценка незавершенного производства. Это достаточно существенный список, учитывая, что рассматриваемая организация является одной из крупнейших в секторе АПК Краснодарского края, и для целей эффективности ведения бухгалтерского учета следует оптимизировать учетную политику.

Одним из важнейших неучтенных пунктов для организации является оценка незавершенного производства. Определенная в учетной политике, она может осуществляться методами: по фактической производственной стоимости, по нормативной (плановой) производственной стоимости, оценка по прямым статьям затрат и оценка по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

В отрасли растениеводства, которая является основной для ОПХ «Центральное», к незавершенному производству относятся посевы озимых культур, многолетних трав, выращивание цветов с длительным периодом вегетации. Учитывая, что незавершенное производство является косвенным фактором, влияющим на формирование себестоимости продукции, выбор способа оценки незавершенного производства может оказать существенное влияние на себестоимость, цену и, следовательно, уровень продаж организации.

В части учетной политики, следует оказать внимание не рассмотренным в ней различным составляющим для того, чтобы обеспечить высокий уровень ее эффективности для целей организации.

Использованные источники:

- 1.Пронина М.А, Диденко Ю.С. «Роль учетной политики в управленческом учете сельскохозяйственного предприятия», // «Экономика и социум», июнь 2015 г.
- 2.Тычинина Н.А., Боронина Н.А. «Формирование и реализация эффективной учетной политики организации», // «Экономика и социум», июль 2016

*Бондаренко Л.В., кандидат экономических наук, доцент ВАК
доцент кафедры «Бухгалтерского учета»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
Фесак П.А.
студент
3 курс, факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина*

**ВЛОЖЕНИЯ ВО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ В ОПХ
«ЦЕНТРАЛЬНОЕ» Г. КРАСНОДАР**

В статье рассмотрено экономическое содержание вложений во внеоборотные активы. Перечислены правила ведения бухгалтерского учета по данной категории учета.

Ключевые слова: *внеоборотные активы, вложения, основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности.*
The article deals with the economic content of investments in fixed assets. Listed accounting rules thereon.

Keywords: *non-current assets, investments, fixed assets, intangible assets, income-bearing investments in tangible assets parity currency.*

Внеоборотные активы — это имущество, которое будет участвовать в производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг в течении более одного года, или одного операционного цикла, если его длительность составляет более одного года. К ним относятся основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности и долгосрочные финансовые вложения.

Внеоборотные активы составляют основу производства. Большая часть продукции производится исключительно с помощью имущества, относящимся к внеоборотным активам.

Из-за того, что внеоборотные активы в своем большинстве имеют значительную стоимость, списание затрат на их приобретение происходит с помощью амортизации. Она позволяет погашать их себестоимость не полностью в год приобретения, а по частям, относительно равномерно распределяя ее по мере истечения срока полезного использования.

По части долгосрочных финансовых вложений, приобретение ценных бумаг (облигаций) в некоторых случаях происходит с отнесением их сначала к вложениям во внеоборотные активы, а затем, когда все затраты на приобретение ценных бумаг учтены, относятся к финансовым вложениям.

Учет вложений во внеоборотные активы ведется на активном счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». В балансе сальдо счета 08 отражается в первом разделе актива баланса «Внеоборотные активы» по строке «прочие внеоборотные активы». По дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные

активы» отражаются затраты, включаемые в первоначальную стоимость приобретенных основных средств, нематериальных активов и прочего внеоборотного имущества организации. По кредиту счета списывается первоначальная стоимость имущества, введенного в эксплуатацию. Сальдо данного счета означает величину незавершенного строительства на определенную дату.

Рассмотрим анализ счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» на примере фактов хозяйственной деятельности произошедших в 2015 году в организации ОПХ «Центральное» г. Краснодар.

В части поступлений во внеоборотные активы согласно анализу счета имелись два источника поступлений: поставщики и материалы собственного производства.

Согласно спецификации деятельности организации, в течение отчетного периода были изготовлены оросительные системы, и отнесены на внеоборотные активы. Данный факт хозяйственной жизни отражался корреспонденцией: дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», кредит счета 10 «Сырье и материалы». Это связано с тем, что некоторые оросительные сети просты по технологии построения, и для создания такой системы достаточно труб и шлангов.

От поставщиков и подрядчиков в течение отчетного периода организацией были получены зернометатель ПЗС-100М4,0 «Эльбрус», зерноуборочный комбайн Дон-1500Б №25 и холодильное оборудование (холодильное оборудование №2).

В отчетном периоде списание со счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» происходило только на счет 01 «Основные средства». Таким образом, в состав основных средств данным путем поступили оросительные системы собственного производства и приобретенные ранее у поставщиков зернометатель ПЗС-100М4,0 «Эльбрус», зерноуборочный комбайн Дон-1500Б №25 и холодильное оборудование. Так же, в состав основных средств из вложений во внеоборотные активы с аналитического счета «Закладка и выращивание многолетних насаждений» были переведены молодые семечковые сады.

Таким образом, в ОПХ «Центральное» в г. Краснодар за 2015 год на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» произошло поступление объектов учета, которые затем были списаны в состав основных средств, а так же списание в состав основных средств многолетних насаждений, учтенных ранее. Можно сказать, что нахождение объектов учета на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» является временным, и с течением времени они списываются на другие счета согласно своему назначению.

Использованные источники:

1. Саркарова З.А. «Формирование бухгалтерской отчетности организации» // «Экономика и социум», январь 2016 г.
2. Логинова Е. С., Махова А. А. «Бухгалтерский учет долгосрочных инвестиций» // «Экономика и социум», май 2016 г.

Бондаренко М.А.
студент 3 курса, направление «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

**СЕНСОРНЫЙ МАРКЕТИНГ,
ВЛИЯНИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ
SENSORY MARKETING, THE IMPACT ON CONSUMER**

Аннотация: *Маркетинговые консультанты уверены, сенсорный маркетинг помогает выработать у человека условный рефлекс — четкую ассоциацию мелодии, звуков, запахов, цветов с определенными брендами. Главная задача сенсомаркетинга вполне безобидна: улучшить настроение покупателя, ведь большинство потребителей ждут от шопинга приятных эмоций.*

Annotation: *Marketing consultants are confident, that sensory branding helps to develop a human reflex - a clear association melodies, sounds, smells, colors with certain brands. The main task of the sensory marketing quite innocuous: to improve the mood of buyers, because the majority of consumers expect shopping pleasant emotions.*

Ключевые слова: *сенсомаркетинг, аромаркетинг, атмосфера, эмоциональная связь.*

Keywords: *sensory marketing, aromamarketing, atmosphere, emotional connection.*

Удачное цветовое оформление интерьера привлекает покупателей, создает особую атмосферу, способствует комфортному времяпрепровождению.¹ Ученые сделали вывод, что цвет влияет определенным образом на восприятие человеком веса тела, температуры помещения и удаленности объекта. Было установлено, что сбалансированная в цветовом отношении среда привлекает, создает творческую атмосферу, успокаивает и улучшает общение людей между собой. Цвет существенно влияет на психо-интеллектуальное состояние человека, обращается к чувствам, а не к человеческой логике.

Как показывают конкретные исследования, только 20% цвета и света "поглощаются" зрением, а остальные 80% - нервной системой. Между цветовым решением рекламы и естественным восприятием человека существует определенная зависимость. Достоверно известно, что каждый цвет вызывает подсознательные ассоциации и эмоции.²

На основе цветового теста М. Люшера было проведено множество различных экспериментов, которые выявили:

¹ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – С. 37

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. 16

Цвета ахроматической оси:

Белый — холодный и чистый цвет. Он хорош тем, что не несет никакого дискомфорта и служит отличным фоном для хроматических цветов.

Черный — цвет самопогружения, с ним приходит чувство одиночества и изоляции от окружающего мира. Черный цвет часто является символом неприятия окружающей действительности, стремления к конфликту. Тем не менее, как и белый цвет, служит хорошим фоном для хроматических цветов, которые, взаимодействуя с ним, усиливают свои свойства.

Серый — нейтральный цвет. Создает ощущение стабильности, побуждает человека к скромности, умеренности.

Цвета хроматической оси:

Красный — настраивает на решительность, активность. Он направляет человека на внешний мир, вызывает возбуждение, тревогу, беспокойство, желание совершить тот или иное действие.

Розовый — под влиянием белого утрачивает активность и напор. Это цвет духовной любви и радости, он усиливает чувства, делает людей более бдительными, ласковыми и чуткими.

Коричневый — сосредотачивает на телесных ощущениях, обыденности и повседневности. Этот цвет является символом животного начала в человеке, бегства от духовных исканий. Выражает зависимость человека от общества. Вызывает чувство стабильности.

Пурпурный — цвет примирения крайностей. Он служит символом выхода за пределы времени и пространства, символом Сверхсознания. С ним связывают полноту и насыщенность.

Оранжевый — самый теплый и энергичный цвет, веселый и импульсивный, дает оптимистический тон, создает ощущение благополучия.

Желтый — цвет открытости, решимости. Он не только настраивает на коммуникабельность, но и помогает придать баланс эмоциям, обрести внутреннее спокойствие, кроме того, способен «наделить» предмет интеллектом. Привлекает внимание и сохраняется в памяти дольше, чем другие цвета. Однако этот цвет может вызвать ощущение доступности, легкомысленности, изменчивости.

Темно-желтый — теряет под влиянием черного одухотворенность, становится похожим на коричневый. Это цвет ревности, недоверия.

Теплый желтый (цвет яичного желтка) — дружеский, теплый, приятный.

Светло-желтый (лимонный) — холодный, вызывает чувство незначительности, бесцветности.

Золотистый — олицетворяет стремление к власти и демонстрации своего превосходства.

Зеленый — воспринимается как свежий. Цвет природы, в нем сочетаются сила и равновесие. Оказывает расслабляющее, уравнивающее воздействие.

Фиолетовый — цвет внутренней концентрации. Этот цвет считается цветом интуитивного мышления, магии.

Знание психологической семантики цветов помогает выбирать цветовое решение таким образом, чтобы оно соответствовало характеру и настроению потребителей и наиболее эффективно формировало их эмоциональное восприятие продукта.

Аромамаркетинг — важный компонент сенсорного маркетинга. Магазины по всему миру — от пекарен и бутиков женской одежды до универмагов и магазинов мебели, даже магазины по продаже бытовой электроники — используют силу ароматов для стимулирования продаж.

Как отмечает доктор биологических наук С.Б. Пашутин, на долю запахов приходится до 10% эффекта, производимого на человека при его знакомстве с новым магазином или точкой розничной торговли, что не так уж и мало, если учитывать влияние других факторов, таких как цветовое, звуковое оформление и стиль общения с клиентами.

Известно, что запахи могут непосредственно влиять на настроение человека и изменять его. В то же время, определенные ароматы могут оказывать специфическое воздействие, вызывая расслабление, возбуждение усиление чувственности.

Звук — это особый фактор воздействия на психику человека, связанный прежде всего с психофизиологическими особенностями восприятия. Звук — нечто, воспринятое слухом и отразившееся в сознании в виде индивидуального психического образа.

Посредством звукового воздействия участники эксперимента смогли запомнить и воспроизвести 70% предлагаемой рекламной информации, а посредством визуального — 72%. Наиболее эффективным оказалось одновременное действие аудиального и визуального рядов (86%).

Доказано, что природа звуковых явлений двойственна и включает психофизиологический аспект помимо физического. Психологи установили, что быстрая музыка вынуждает покупателей активнее двигаться вдоль рядов, а медленная, соответственно, способствует увеличению времени на выбор товаров. Покупатели проводят в магазине меньше времени, когда звучит громкая музыка, однако денег и тратят больше. Данный принцип используется и в фастфудах, в частности, McDonald's. Специальный служащий постоянно анализирует количество посетителей и решает, какой компакт-диск поставить в данный момент. Если посетителей в зале много, ставятся динамичные записи, чтобы побыстрее освобождались места для новых посетителей. И наоборот, если посетителей мало, включается

расслабляющая, спокойная музыка. Это побуждает клиентов провести в заведении больше времени, а значит — потратить больше денег.

Осязание — способность животных и человека воспринимать действие факторов окружения с помощью рецепторов кожи, опорно-двигательного аппарата (мышц, сухожилий, суставов и др.), а также некоторых слизистых оболочек (на губах, языке и др.).

Восприятие предметов внешней среды с помощью осязания позволяет оценивать их размеры, форму, свойства поверхности, консистенцию, температуру, сухость или влажность, положение и перемещение в пространстве.

Физический контакт является важнейшей составляющей принятия решения о покупке. Вот почему потерпело крах множество интернет-магазинов одежды.

Сенсорный маркетинг должен давать особые ощущения потребителю. Поддавшись магии ароматов, звуков и цветов, окунувшись в приятную атмосферу, оставив в памяти самые лучшие ассоциации от процесса покупки, он непременно захочет вернуться к продавцу. Используя элементы по отдельности или все сразу, маркетологи создают прочную эмоциональную связь с потребителем, которая обеспечивает успешность бренда.

При разработке маркетинговой политики фирмы или концепции рекламной кампании необходимо понимать, что важно для целевой аудитории, что их волнует и очаровывает. А поняв — не упустить возможность «зацепить» их чувства и, следовательно, воспитать привязанность.

Использованные источники:

- 1.Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – С. 37
- 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. 16

Борисов В.Н.

студент

Ловчий В.А.

студент

Жванько А.Н.

студент

4 курс, факультет «Банковского дела»

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

Научный руководитель: Киевич А.В., профессор кафедры «Финансов»

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Аннотация: в статье обозначена актуальность данной темы исследования, проанализировано состояние внешнего государственного долга Республики Беларусь на современном этапе, выделен ряд проблем, касающихся внешнего государственного долга, а также приведены некоторые мероприятия по вопросам совершенствования управления внешним долгом.

Ключевые слова: государственный долг, внешний государственный долг, кредит, диверсификация.

Abstract: the article outlines the relevance of this research topic, analyzes the state of the external public debt of the Republic of Belarus at the present stage, highlighted a number of issues relating to external public debt, and provides some measures for improving the management of external debt.

Key words: public debt, external public debt, credit, diversification.

Особенностью современного экономического развития стран мира является недостаточность внутренних источников для обеспечения полноценного экономического развития. Все участники международной финансовой системы стремятся привлечь дополнительных внешних инвесторов. Но привлекать и использовать внешние заимствования необходимо максимально эффективно и рационально, так как это может приводить как к положительному эффекту (развитие национальной экономики, отдельных производств и сферы услуг), так и к отрицательному (превысив лимит, внешний долг становится обременительным для страны, создавая угрозу финансовой безопасности) [1] Данный аспект определяет актуальность выбранной темы исследования.

Следует учитывать и тот факт, что государственная задолженность может иметь различные последствия в зависимости от состояния и уровня

экономического развития страны. Это можно рассмотреть, проанализировав такой показатель как, например, индекс человеческого развития. Данный показатель является одним из стандартных общеизвестных инструментов при общем сравнении уровня жизни различных стран мира и регионов. Так, например, несмотря на то, что в США госдолг превышает годовой ВВП и составляет 113,2% от ВВП, показатель качества жизни населения выше, чем в Греции, размер госдолга которой так же выше уровня ВВП (165% от ВВП). В то же время, в России и Беларуси, уровень государственного долга которых не превышает объема ВВП стран (12,6% и 55,3% соответственно), индекс человеческого развития ниже, чем у вышеуказанных государств.

В Республике Беларусь пик роста внешнего государственного долга наблюдался в июле 2014 года и составил 13,4 млрд. дол. США. Рост долга обусловлен привлечением новых займов на общую сумму 2 435,9 млн. дол. США на протяжении данного периода. В 2015 году величина долга составила 12,6 млрд дол. США, уменьшившаяся по сравнению с предыдущим годом на 800 млн дол. США. На данный момент (1 сентября 2016 года) внешний государственный долг составил 13,3 млрд. дол. США, увеличившись с начала года на 896 млн. дол. США, или на 7,2% (с учетом курсовых разниц).

Основным внешним кредитором для Беларуси в период с 2013 по 2016 гг. остается Российская Федерация, доля которого в общем объеме внешних долговых обязательств нашей страны составляет 65 % (то есть 6 965,4 млн. дол. США). На втором месте среди стран-кредиторов Республики Беларусь расположилась КНР, доля которого в общем объеме внешних долговых обязательств составляет 16,6 % или 1 780,1 млн. дол. США. Евразийский фонд стабилизации и развития (Антикризисный фонд ЕврАзЭС) – 15,7%. (1 680,0 млн. дол. США). Незначительную долю в общем объеме занимают другие кредиторы Республики Беларусь, к которым можно отнести Международный банк реконструкции (МБРР) – 2,7% (или 290,2 млн. дол. США). Всего же (в период с января 2013 года по сентябрь 2016 года) общая сумма полученных кредитов составила 10 715,7 млн. дол. США.

В последние годы Республика Беларусь, помимо Российской Федерации, активно сотрудничает с Китайской Народной Республикой. И поэтому наблюдается увеличение кредитов, предоставляемых китайским правительством. Рассмотрим некоторые из них более подробно. Самыми крупными являются кредиты, выданные Экспортно-импортным банком Китая (Эксимбанк) и Банком развития Китая, общий объем которых составил 10 млрд. дол. США. Кроме этого, Китай предоставил Беларуси на льготных условиях экспортные кредиты для поддержки приоритетных направлений сотрудничества, а также межгосударственный льготный займ на 1 млрд. дол. США. Существенным же условием является то, что данные кредиты носят связанный характер, то есть кредит, предполагающий

реализацию проектов с участием китайских компаний и организаций [3].

В целом, изучив динамику внешнего долга Республики Беларусь, можно выявить ряд проблем, основными из которых являются:

- риск волатильности обменного курса национальной валюты страны с частично конвертируемой валютой, которая привлекает и погашает внешние заимствования в иностранной валюте. Это ведёт к затруднению выплаты внешнего государственного долга.

- привлечение связанных кредитов носит некоторые обременительные условия для получателя на фоне высоких процентных ставок за пользования ресурсами. Данная проблема заключается в том, что необходимо приобретать продукцию и услуги страны-кредитора. В результате чего появляется дополнительная нагрузка: ограниченность партнеров для предприятий Беларуси, реализующих проекты, что ограничивает возможности по выбору ценового диапазона приобретаемых услуг, товаров и работ, их качеству и дальнейшей сопутствующей эксплуатации [2].

Возможными рекомендациями по вопросам совершенствования управления внешним долгом являются:

- диверсификация способов внешнего заимствования в сторону увеличения роли инструментов финансового рынка, а также более активное использование в будущем другого источника внешнего финансирования – прямых иностранных инвестиций.

- более активный выход на международный рынок государственных долговых обязательств. Их выпуск позволит с одной стороны диверсифицировать источники внешнего заимствования, с другой – позволит отслеживать динамику процентных ставок для Беларуси, тем самым создаст инструмент оценки ее платежеспособности и устойчивости развития [4, с. 18-19].

Величина внешнего долга оказывает существенное влияние на национальную экономику и финансовую систему нашей страны. Для успешного его привлечения и управления необходимо сочетание двух агрегированных факторов: с одной стороны, активного и эффективного экономического развития, создающего материальную основу для выплат по задолженности и ее привлекательность для инвестора, а с другой - грамотной и рациональной политики в области внешних заимствований, проводимой в соответствии с главной целью деятельности любого государства - повышением его благосостояния. Таким образом, сбалансированное управление государственным долгом будет служить источником ускоренного социально-экономического развития и укрепления финансового положения для Республики Беларусь.

Использованные источники:

1. Внешний долг Беларуси: проблема устойчивости // Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа:

<http://research.by/pdf/pdp2013r01.pdf> – Дата доступа: 22.10.2016.

2. Внешний долг Беларуси: проблема устойчивости // Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://research.by/pdf/pdp2013r01.pdf> – Дата доступа: 22.10.2016.

3. Государственный долг Республики Беларусь // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/public_debt/ – Дата доступа: 22.10.2016.

4. Попкова, А. Мировой опыт регулирования внешнего долга / А. Попкова // Вестник ассоциации белорусских банков, 2008. № 25-26. - С. 17-23.

УДК 332.055

Бруйка В.Н.

студент группы ИМп 41, кафедры «Экономика и менеджмент»

Донской государственной технической университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

Кабаненко М.Н., к.э.н.

доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Донской государственной технической университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ЕГО ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

В статье рассматриваются структура валового регионального продукта Краснодарского края, основные его составляющие, а также отрасли, лидирующие по числу предприятий.

Ключевые слова: *валовой региональный продукт (ВРП), региональная экономика, структура отрасли, сельское хозяйство, транспорт, строительство, обрабатывающая промышленность.*

Bruyaka V.N.

student of the IMP 41 group, Economy and Management department

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

Kabanenko Mikhail Nikolaevich, PhD Econ.

associate professor «Economy and management»

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

GROSS REGIONAL PRODUCT OF KRASNODAR TERRITORY AND ITS MAIN COMPONENTS

In article the structure of a gross regional product of Krasnodar Krai, its main components, and also the branches leading on number of the enterprises are considered.

Keywords: *gross regional product (GRP), regional economy, structure of branch, agricultural industry, transport, construction, processing industry.*

Валовой региональный продукт (ВРП) является ключевым показателем национальных счетов на региональном уровне, поэтому в процессе экономического анализа региона важно обращаться к данным этого показателя. Валовой региональный продукт (ВРП) – это обобщающий показатель экономической деятельности региона и её результата, характеризует вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории конкретного региона. Достоинство данного показателя в том, что с его помощью можно оценить развитие субъекта Федерации, а также провести объективное сравнение уровня развития с другими субъектами РФ, а также сравнение с данными по России в целом.

Для характеристики валового регионального продукта рассмотрим Краснодарский край, который оказывает значительное влияние на формирование валовых региональных продуктов по ЮФО и по России, развитие и стабилизацию положения Южного Федерального округа и страны в целом.

Для того чтобы более точно проанализировать экономическую ситуацию региона, приведём ещё несколько показателей ВРП:

1) удельный вес Краснодарского края в сумме валовых региональных продуктов страны показывает положительную динамику – так в 2010 году он составлял 2,7%, а в 2014 году 3,1%;

2) удельный вес в сумме валовых региональных продуктов по ЮФО – Краснодарский край в период с 2005 по 2014 годы занимал приблизительно половину от общей суммы ВРП по ЮФО, так в период с 2010 по 2014 годы данный показатель варьировался от 44% до 45,7%;

3) по ВРП на душу населения Краснодарский край занимает 29 место из 85 в списке субъектов РФ, в 2013 году данный показатель составлял 309,8 тыс. руб., а в 2014 году возрос до 330,1 тыс. руб.

Основная часть ВРП региона формирует деятельность в таких отраслях, как: 1) оптовая и розничная торговля; 2) транспорт; 3) строительство; 4) обрабатывающее производство; 5) сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. [2]

Транспортный комплекс Краснодарского края обеспечивает реализацию внешнеполитических и экономических интересов России в зоне черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества. Регион представляет собой крупный железнодорожный центр Юга России. Протяженность железных дорог составляет 2,2 тыс. километров. Активно развивается сеть автомобильных дорог региона: протяженность шоссе с твердым покрытием превысила 25,8 тыс. километров, в том числе 10,7 тыс. общего пользования, из них автомобильных трасс федерального значения 1,3 тыс. километров.

Воздушный транспорт Кубани представлен 7 аэропортами, в том числе международными аэропортами в Краснодаре, Сочи, Анапе и Геленджике.

В Краснодарском крае находится 8 открытых для международного сообщения морских портов, осуществляющих перевалку грузов и обслуживание пассажиров. Их общая перерабатывающая мощность составляет 83 млн. т грузов в год, в том числе 60 млн. т – по перевалке наливных грузов. К числу ведущих портов и портовых комплексов России относятся глубоководные порты Новороссийск и Туапсе.

Существенное значение имеет трубопроводный транспорт - эксплуатируется свыше 9 тыс. километров магистральных трубопроводов. Завершено строительство международного нефтепровода Тенгиз – Новороссийск мощностью до 28 млн. т нефти в год. Построен газопровод Россия – Турция.

Доля транспорта в производственной инфраструктуре Краснодарского края составляет 14,6% валового регионального продукта и 14% налоговых поступлений во все уровни бюджетов.

В строительной отрасли в связи с повышением уровня обеспеченности строительных организаций заказами и финансированием объемы выполненных работ составили почти 460 млрд. руб. Можно отметить существенное уменьшение доли строительства в ВРП: если с 2011 по 2013 год строительство занимало в ВРП 19-20%, то в 2014-2015 составляла 14-15%.

Однако по-прежнему сохранены высокие объемы жилищного строительства по числу вводимого жилья, в виду этого край занимает второе место в стране (после Московской области) по объёму вводимой жилой площади.

Обрабатывающая промышленность занимает более 10% валового регионального продукта Краснодарского Края. В течение периода с 2012 по 2013 год отмечается снижение ее доли с 11,8% до 10,9%. Также намечен небольшой рост количества новых предприятий, занятых в этой отрасли и составляет 1,83%.

Машиностроение и металлообработка региона представляют собой 2,5 тыс. предприятий железнодорожного, сельскохозяйственного, химического и нефтяного машиностроения, электротехнической, станкостроительной и оборонной отраслей промышленности, приборостроения, ремонта машин и оборудования, а также субъекты малого предпринимательства. В общем объёме промышленного производства Краснодарского края доля машиностроения и металлообработки составляет около 10%.

Агропромышленный комплекс Краснодарского края обеспечивает продуктовую безопасность страны. Край богат ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе чернозёмами, площадь которых превосходит 4,8 тыс. га (более 4% российских и около 2% мировых запасов). Край занимает лидирующие позиции среди субъектов РФ по объёму производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, семян подсолнечника и

мёда; на втором месте по объёму производства яиц, мяса скота и птицы (в живом весе); на третьем - по производству молока, овощей.

Отметим, что малое количество предприятий сельского хозяйства (3,5% от общего числа в 2016 году) не мешает занимать первое место в России по объёму производства продукции, составляющее сумму в 333,6 млрд. руб. [5]. Однако, анализируя период с 2011 по 2016 год, можно заметить, что имеется негативная тенденция снижения числа предприятий, занятых в этой отрасли.

Главным фактором, сдерживающим развитие сельского хозяйства региона, по-прежнему остаётся отсутствие частных инвестиций и активной государственной поддержки отрасли. В остальных отраслях число предприятий увеличилось, что свидетельствует о более эффективной работе и, как следствие, рост объемов производства [1].

Таким образом, статус Краснодарского края в Российской Федерации определяется его вкладом в валовой внутренний продукт, социально-экономический потенциал Краснодарского края позволит региону удерживать лидирующие позиции.

Использованные источники:

- 1.Авдеева Е.А. Анализ социально-экономического положения Краснодарского края [Текст] / Е.А. Авдеева // Молодой ученый. – 2015. – №24. – С. 351-353.
- 2.Лиманская Е. Г., Седых Н. В. Проблемы экономического развития краснодарского края // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.
- 3.Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю (Официальный сайт). - URL:<http://krsdstat.gks.ru/>
- 4.Деловая Кубань (Официальный сайт). – URL:<http://www.business-kuban.ru/promyshlennost>

Брянцева И.А.

студент 3 курса экономического факультета

Красникова А.В.

студент 3 курса экономического факультета

Научный руководитель: Нуретдинов И.Г.

ФГБОУ ВО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, экономическая безопасность, угроза, экономика, финансы.

В данной статье рассматривается актуальность темы экономической безопасности ценных бумаг.

ECONOMIC SECURITY IN THE SECURITIES MARKET.

Key words: *securities market, economic safety, threat, economy, finance.*

This article discusses the relevance of the topic of economic security of securities.

В абсолютно всех цивилизованных странах рынок ценных бумаг считается наиболее активным сектором экономики. Есть два основных условия, характеризующие его значимость: во-первых, роль, которую он играет в инвестиционном процессе; во-2-ой, рынок и его экономические институты предназначаются результативными инструментами управления той формой организации материального производства, с которой в XX в. сопряжены ключевые достижения цивилизации, - с рыночной экономикой, где взаимодействуют основы либерализма и государственного регулирования.

Обеспечение финансовой безопасности рынка ценных бумаг содержит готовность и умение институтов рынка ценных бумаг (как государственных, так и негосударственных) использовать механизмы осуществления, защиты интересов и становления государственных финансов, способность продуктивно реализовывать перелив капиталов среди регионов и секторов экономики, вовремя и незамедлительно реагировать на рыночные изменения и действия криминального характера, подрывающие финансовую устойчивость рынка ценных бумаг.[8]

Роль РЦБ в рыночной экономике такова, что её нарушение или дестабилизация может всерьез полностью нарушить процесс воспроизводства. По этой причине немаловажно понимать, в чем состоят возможные угрозы функционированию РЦБ, с целью того чтобы разработать совокупность мер по их локализации. [2] К данным угрозам относятся: производство и размещение не обеспеченных реальными активами ценных бумаг; искусственное завышение цены акций в целях сокрытия реального положения предприятия — эмитента; пользование РЦБ для «отмывания» грязных денег; манипулирование ценами в целях побуждения инвесторов к совершению операций с ценными бумагами; подделка ценных бумаг; применение в меркантильных интересах инсайдерской (конфиденциальной) данных с целью совершения сделок; существующая возможность применения иностранными фирмами портфельных вложений для овладения блокирующим либо контрольным пакетом акций национальных компаний в целях ликвидации их как возможных либо реальных конкурентов; небольшой уровень финансовой грамотности населения, организующий вероятность проведения больших мошеннических действий на РЦБ и

возникающая в их следствии общественная напряженность; гринмейл (высокоинтеллектуальный корпоративный шантаж).

Государство обязано осуществлять на рынке ценных бумаг, в первую очередь системообразующую функцию и нести ответственность за состояние его государственной и финансовой защищенности. Оно должно создавать законодательную и нормативную основу функционирования рынка, формировать концепцию правоприменения и осуществлять стабилизирующую функцию. Объединение усилий в работы муниципальных органов и разграничение возможностей - весьма значимы с целью предоставления защищенности рынка ценных бумаг. Это необходимо сделать в законодательном порядке. Правовые и организационные меры обязаны являться ориентированными на увеличение конкурентноспособности российского рынка ценных бумаг на международном уровне.

Основной частью экономической безопасности рынка ценных бумаг считается противодействие мошенничеству и манипуляции с ценными бумагами. Сокращать экономическую безопасность только лишь к вопросу борьбы с мошенничеством и иными преступлениями на рынке ценных бумаг не совсем верно. Значительную угрозу для него предполагает проблема функционирования на рынке теневой экономики и отмывания противозаконных денег. Именно противодействие данным явлениям считаются прерогативой правоохранительных органов, которые по причине отсутствия соответствующих законов и необходимого опыта испытывают в данной работе существенные трудности.

Анализ последних кризисов в области государственных долговых обязательств и корпоративных ценных бумаг говорил об их обоюдной связи, что оказывало значительное влияние на положение государственной и экономической безопасности российского рынка ценных бумаг в целом. Сбои на валютном рынке устранялись за счет рынка госбумаг, что затем оказывало влияние на рынок корпоративных ценных бумаг. Центральный банк Российской Федерации, увеличивая ставку рефинансирования, спасал положение с национальной валютой и основал кризисную ситуацию на рынке государственных бумаг.[7]

Функции страны и конкретных участников в обеспечении безопасности рынка ценных бумаг значительно отличаются. В концепции формирования рынка ценных бумаг Российской Федерации акцент происходит на принципе саморегулирования и развития в перспективе саморегулирующейся концепции. Это не совсем правильно даже для рынка корпоративных ценных бумаг.

В момент становления нашего рынка следует увеличивать роль государства и его органов в сфере регулирования и предоставления безопасности. Государство обязано развивать законодательную и

нормативную базу функционирования рынка, формировать систему правоприменения и осуществлять регулирующую функцию. Объединение усилий в деятельности муниципальных органов и разграничение полномочий - весьма значимы для государственной и экономической безопасности рынка ценных бумаг. Это необходимо совершить в первую очередь в законодательном порядке.[4]

Обеспечение национальной и экономической безопасности на рынке ценных бумаг можно определить как комплекс законодательных, правоприменительных и регулирующих мер, принимаемых государством, его институтами и конкретными участниками для защиты своих интересов. Это определение можно анализировать как базисное, отражающее основные функции и государства, и отдельных субъектов по регулированию и обеспечению безопасности рынка ценных бумаг Российской Федерации.

Обеспечение безопасности рынка ценных бумаг Российской Федерации должно осуществляться на федеральном уровне, на уровнях субъектов Федерации и участников рынка ценных бумаг (банки, акционерные общества, инвестиционные компании и фонды, муниципальные и частные предприятия, индивидуальные вкладчики).[5]

Таким образом, предоставление безопасности на рынке ценных бумаг можно определить как совокупность законодательных, правоприменительных и регулирующих мер, принимаемых государством и его институтами. Обеспечение безопасности рынка ценных бумаг должно реализоваться на федеральном уровне, на уровне субъектов Федерации и участников рынка ценных бумаг.

Способность государство защищать рынок от негативных воздействий таких, как массовый крах мошеннических экономических пирамид либо пирамиды государственных ценных бумаг, считается главной характеристикой рынка ценных бумаг.

Использованные источники:

- 1.Абрамов А. Управляющая компания и специализированный депозитарий паевого инвестиционного фонда// Рынок ценных бумаг. М., 2002. 23, С. 33-34; 24, С. 76-78; 2003. 1 С. 52-53
- 2.Абрамов А., Чернышев К., Красовский Г. Привилегированные акции: третья волна подъема// Рынок ценных бумаг. М., 2007. 6, С. 120-125.
- 3.Ананькина Е. Внутренний кредитный рейтинг. Определение и использование// Банковское дело в Москве. М., 2004. 5, С. 49-50.
- 4.Рынок ценных бумаг/ Под ред. Галанова В. А., Басова А. И. Учебник, 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2006.
- 5.Рубцов Б. Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005.

6. Нуретдинов И.Г., Нуретдинова Ю.В. Оптимизация структуры посевных площадей, как элемент повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий.// Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт проблемы и пути их решения. Материалы V международной научно-практической конференции. Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия. Ульяновск. 2013. с.66-70.
7. Гранкина А.С., Нуретдинова Ю.В. Экономика и социум. 2016. № 1 (20). С. 281-284.
8. Трескова Т.В., Нейф Н.М. Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 396-400.

УДК 316.4

*Бубликов В.В., к.с.н
доцент кафедры социальных технологий
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет*

**ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ БЕЖЕНЦЕВ И ВЫНУЖДЕННЫХ
МИГРАНТОВ ИЗ УКРАИНЫ ЭТНИЧЕСКИМИ СООБЩЕСТВАМИ В
РОССИИ (НА МАТЕРИАЛАХ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)¹**

Аннотация. В статье на основе социологических данных анализируются особенности и причины различного восприятия беженцев и вынужденных мигрантов из Украины основными этническими сообществами Белгородской области.

Ключевые слова: беженцы, вынужденные мигранты, этнические группы.

*V.V. Bublikov
PhD, Associate Professor
Department of Social Technologies, Belgorod National Research
University*

**FEATURES OF PERCEPTION REFUGEES FROM UKRAINE OF
ETHNIC COMMUNITIES IN RUSSIA (ON MATERIAL OF BELGOROD
REGION)**

Resume. On the basis of sociological data analyzed the features and causes of the different perceptions of refugees from Ukraine's major ethnic communities of the Belgorod region.

Keywords: refugees, forced migrants, ethnic groups.

Прибывшие в Российскую Федерацию вследствие вооруженного конфликта в Донецкой и Луганской областях Украины беженцы воспринимались(ются) разными слоями российского общества по-разному. Менялось и отношение к вынужденным мигрантам-гражданам Украины и во

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ и Правительством Белгородской области научного проекта № 16-13-31602 «Социологическое измерение практик межнациональных взаимоотношений в городских и сельских полиэтничных поселениях Белгородской области».

времени: от желания помочь и поддержать в первые месяцы вооруженного конфликта на Донбассе, до недовольства «излишними запросами» беженцев, и стремлением властей поддержать переселенцев за счёт «добровольной» помощи равнодушных россиян в более позднее время.

Особую остроту вызвал приток вынужденных мигрантов из Украины в приграничных российских регионах. Во-первых, сам поток беженцев шёл либо в эти регионы, либо они стали транзитными территориями при продвижении вынужденных мигрантов вглубь России. Во-вторых, традиционно тесные гуманитарные, культурные и социально-экономические связи украинского Донбасса с приграничными регионами РФ не могли оставить равнодушными жителей этих регионов. Так, например, очень многих жителей Белгородской области связывают человеческие (родственные, дружеские) связи с жителями Луганской и Донецкой областей Украины, в том числе и в силу исторических особенностей заселения и развития регионов Слобожанщины и Донбасса.

Вместе с этим, несмотря на тесные контакты и связи приграничных регионов России и Украины, вынужденные мигранты довольно быстро столкнулись с неодобрительным, а иногда и откровенно враждебным отношением со стороны местного, российского населения.

Особенно остро эти противоречия проявились при переезде украинских вынужденных мигрантов из крупных городов (прежде всего Донецка и Луганска) в российскую сельскую местность, где местное население хотя и было готово к помощи переселенцам, однако их реальный уровень и условия жизни никак не соответствовали запросам бывших жителей агломераций Донбасса. Необходимо также добавить, что первыми мигрантами-беженцами от вооруженного конфликта в Донбассе стали представители среднего и зажиточного классов, у которых были финансовые возможности для переезда и обустройства на первое время в России, а потому их «запрос» на уровень жизни, который они ожидали в России, был значительно выше реального. Наиболее бедные, часто пожилые жители зоны конфликта, не покинули мест постоянного проживания.

К 2016 г. основной миграционный приток в Россию из зоны конфликта на юго-востоке Украины фактически прекратился. С одной стороны, боевые действия в основном превратились в позиционные обстрелы относительно низкой интенсивности, что позволяет населению вне непосредственной зоны соприкосновения сторон вернуться к относительно нормальной жизни. С другой стороны – значительная часть мигрантов, бежавших в Россию в 2014-15 гг. в силу разных причин (в том числе и неудовлетворенностью условиями предоставленными беженцам в России) вернулась обратно в Украину.

Оставшиеся в России беженцы сталкиваются с различным отношением со стороны местного населения, мнение которого часто детерминировано его

собственным миграционным прошлым и этническим происхождением. По данным социологического опроса, проведённого в Белгородской области весной-летом 2016 г. (N=1050) более лояльно к беженцам из Украины относятся представители этнических меньшинств, нежели русские.

На вопрос «Какую политику, на Ваш взгляд, необходимо проводить в отношении беженцев и вынужденных мигрантов, прибывших из Украины за последние два года?» среди этнических меньшинств, проживающих в регионе, 20,2% заявили, что беженцам «необходимо помогать всем, чем только может российское государство», в то время как среди русского населения таковых только 5,5% (рис. 1).

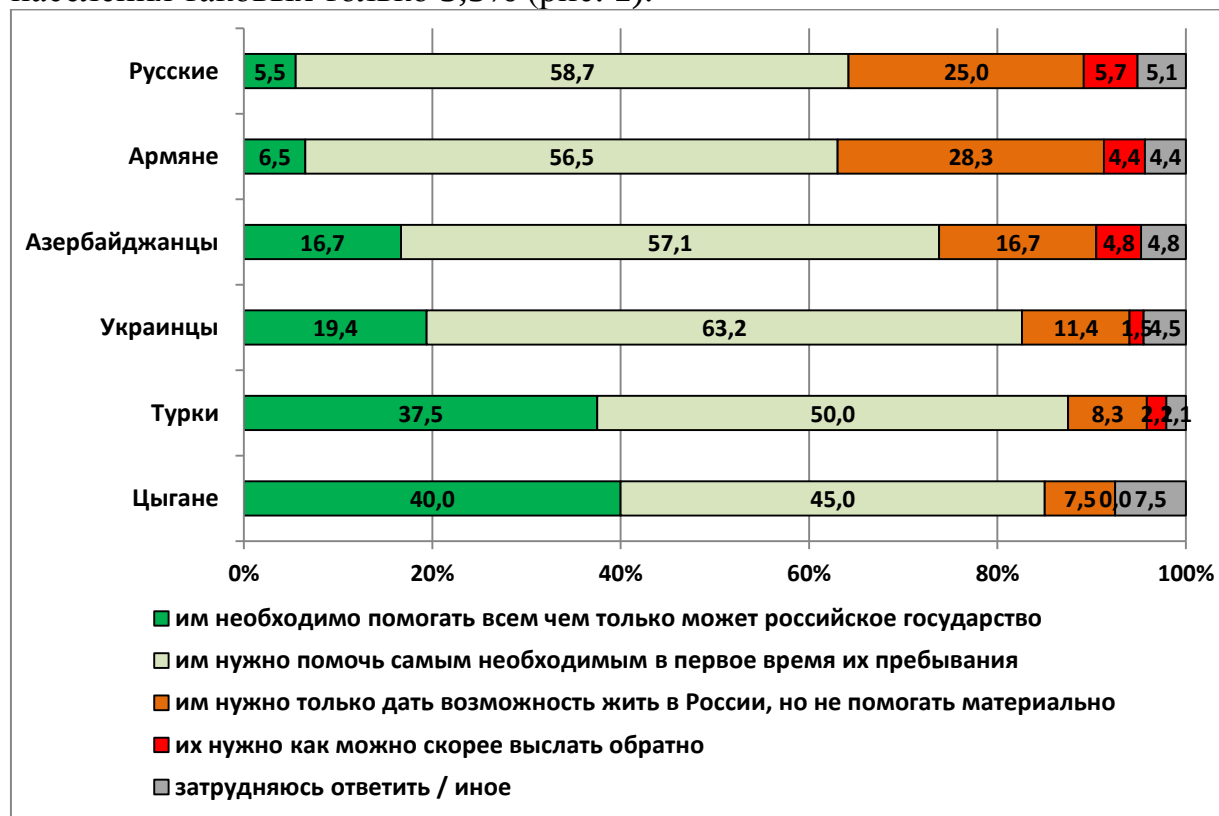


Рис. 1. Распределение ответов респондентов основных этнических групп Белгородской области на вопрос «Какую политику, на Ваш взгляд, необходимо проводить в отношении беженцев и вынужденных мигрантов, прибывших из Украины за последние два года?», %.

Наиболее лояльно настроены по отношению к беженцам из Украины представители цыганского и турецкого этносов: 40,0% и 37,5% которых, считают, что беженцам «необходимо помогать всем чем только может российское государство». Это число примерно в два раза больше, чем среди самих этнических украинцев Белгородчины (19,4%). Такое положительное отношение к вынужденным мигрантам со стороны цыган и турок-месхетинцев обусловлено как их социокультурными особенностями (цыгане), так и собственной миграционной историей (турки).

Цыгане, исторически являясь одним из «коренных», старожильческих народов Белгородского региона (наряду с русскими и украинцами), в целом патерналистски воспринимают помощь со стороны государства или общественных структур. Такие настроения распространены и среди представителей иных народов (однако у них они встречаются значительно реже) и выражаются в зафиксированной нами во время опроса формуле *«помогать беженцам нужно, но не за счёт местного населения»*. Люди с таким мнением не воспринимают государство, его финансовые ресурсы как свои собственные, формируемые за счёт налоговых отчислений граждан и предприятий, а потому такое «абстрактное» государство, по их мнению, должно помогать всем нуждающимся, в том числе и беженцам. В основном позитивное отношение к украинским беженцам со стороны цыган может быть обусловлено и историческими особенностями: Слобожанщину цыгане заселяли, придя с территории Украины, а потому всегда воспринимали украинцев как наиболее близкий народ².

Генезис доброжелательного отношения к беженцам из Украины со стороны турок, как правило, иной. Практически все турки-месхетинцы, проживающие в Белгородской области, сами в недавнем прошлом, на рубеже 1980-90-х гг., были беженцами, прибывшими из Средней Азии. Причём приезжали они в Россию, за бесценок продав свое имущество в странах исхода, а потому не имея значительных средств на обустройство на новом месте. В сложных экономических условиях 1990-х гг. беженцам-туркам существенную помощь оказали региональные и местные власти районов и сёл, в которых они поселились. Более того, за без малого три десятилетия проживания турецкой диаспоры на Белгородчине, турки за счет взаимовыручки и интенсивного труда в сельском хозяйстве значительно улучшили свое социально-экономическое положение, как правило, превзойдя уровень жизни старожильского населения (представленного в основном пожилыми людьми). Исходя из собственного опыта, с благодарностью вспоминая помощь, предложенную местными властями и населением, представители турецкого меньшинства проецируют его на современную ситуацию с переселенцами из зоны конфликта на Донбассе, как правило, поддерживая всестороннюю помощь нынешним беженцам.

Мнение других крупных этнических сообществ – армян и азербайджанцев – более близко к позиции русского большинства. Поскольку среди армян и азербайджанцев доля вынужденных мигрантов значительно ниже, чем среди турок-месхетинцев, поэтому среди них значительно чаще встречается мнение, выражаемое во фразе *«нам никто не помогал, когда мы приехали, так почему теперь нужно помогать украинцам»*. Особенно такая

² См.: Бубликов В.В. Причины и последствия «этнической революции» 1930-х гг. на Белгородчине (часть I) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. – 2016. – № 24 (245). Вып. 38. – С. 41.

позиция распространена среди армян, которые, во время своего переселения из зон конфликта в 1990-е гг., получали поддержку только со стороны своей диаспоры. В связи с этим, именно среди армян наибольшее распространение получила позиция, что беженцам из Украины «нужно только дать возможность жить в России, но не помогать материально» – 28,3% (рис. 1).

Мнение самих украинцев, относительно помощи вынужденным мигрантам из Донбасса, неоднозначно: 19,4% – считают, что беженцам «необходимо помогать всем, чем только может российское государство», но при этом многие из них полагают, что им либо «нужно просто дать возможность жить в России» (11,4%) или вовсе «как можно скорее выслать обратно» (1,5%). Такое дифференцированное мнение среди украинцев Белгородчины обусловлено неоднозначностью восприятия конфликта на Донбассе: часть из них видят в переселенцах жертв войны, которым соответственно необходимо помогать, а часть (около 13%) – воспринимают беженцев как в какой-то мере виновников этого конфликта. Впрочем, большинство украинцев – 63,2% – придерживаются наиболее распространенной среди всех этнических сообществ позиции, что беженцам «нужно помочь самым необходимым в первое время их пребывания» – рис. 1.

Представители русского этнического большинства, несмотря на тесные гуманитарные контакты с жителями регионов-происхождения беженцев, занимают наименее лоялистскую позицию по отношению к помощи беженцам и вынужденным мигрантам из Украины. Число сторонников всесторонней материальной поддержки переселенцев среди русских в три раза меньше, чем среди азербайджанцев и украинцев, и в семь раз меньше, чем среди турок и цыган.

Более того, среди этнических русских максимально (среди всех народов) число людей, считающих, что беженцев «нужно как можно скорее выслать обратно» – 5,7% (рис. 1). Такое распределение ответов среди этнических сообществ приграничного региона, опровергает представление о «славянской близости» и гостеприимстве местного населения. Впрочем, как показывают другие социологические исследования³, отношение к потенциальным беженцам из иных государств (например, из Сирии) в российском обществе ещё более негативное.

Использованные источники:

- 1.Бойко И.А. Отношение молодежи Белгородской области к проблемам беженцев из Украины и Сирии // Научный альманах. – 2015. – № 12-3 (14). – С. 198-204.
- 2.Бубликов В.В. Причины и последствия «этнической революции» 1930-х гг. на Белгородчине (часть I) // Научные ведомости Белгородского

³ См.: Бойко И.А. Отношение молодежи Белгородской области к проблемам беженцев из Украины и Сирии // Научный альманах. – 2015. – № 12-3 (14). – С. 198-204.

УДК 330.101

*Буряк Ю.Г.
студент магистратуры
Даудов А.А.
студент магистратуры
2 курс, факультет «Экономика»
Научный руководитель: Бабич А.А.
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация. В статье раскрыты сущность и структура понятия экономической безопасности. Исследованы основные рискообразующие факторы и угрозы, негативно влияющие на экономическую и финансовую ситуацию в России. Определены меры способствующие укреплению экономической безопасности страны.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, кризис, санкции, угрозы, стратегия.

Проблемы обеспечения национальной экономической безопасности в последнее время становятся все более актуальными. Мировой финансовый кризис, экономические санкции, введенные в отношении России, падение цен на нефть, все эти негативные факторы заставляют задуматься о формировании новой глобальной концепции национальной экономической безопасности.

Экономическая безопасность является главным компонентом системы национальной безопасности. Обеспечение экономической безопасности — это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Это объясняется тем, что экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности.

Обеспечение экономической безопасности подразумевает гарантию независимости страны, правовую обеспеченность и стабильность общества, защиту от коррупционных составляющих, устойчивую способность государства обеспечить ресурсами граждан и умение реализовать имеющиеся богатства с целью дальнейшего развития не только самой экономики, но и других сфер жизни. Оценка экономической безопасности является определяющим критерием развития государства. Это значит, что экономика охватывает все стороны жизни общества, является звеном каждой

функционирующей системы в государстве, поэтому, анализируя одну из этих систем, нельзя обойти ее экономические аспекты [3].

Выделим основные показатели экономической безопасности, характерные для России: достигнутый уровень ВВП (особенно удельный); ВВП; структура экономики страны, в том числе характеристика технологического уровня; структура внешней торговли; расходы государственного бюджета на образование, науку, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР); валютную и финансовую безопасность; уровень благосостояния населения; достигнутый уровень по каждой из отраслей и многие другие. Именно эти показатели помогают понять текущее состояние экономики и выделить существующие недостатки, которые могут представлять настоящую угрозу для экономической безопасности нашей страны.

Угрозы экономической безопасности — это такие явления и процессы, которые отрицательно воздействуют на экономику страны, препятствуют реализации экономических интересов личности, общества и государства, создают опасность национальным ценностям и дестабилизируют социально-экономическое положение в обществе.

Ключевые экономические угрозы для страны, прописаны в новой стратегии национальной безопасности РФ, которую утвердил в конце 2015 г. президент России Владимир Путин. Значительное внимание в документе уделено определению главных стратегических угроз национальной безопасности в экономической сфере, к которым отнесены, в том числе, низкая конкурентоспособность, сохранение экспортно-сырьевой модели развития и высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, отставание в разработке и внедрении перспективных технологий, несбалансированность национальной бюджетной системы, недостаточный объем ресурсов для кредитования, незащищенность национальной финансовой системы, а также ряд других вызовов и угроз. Усиление недобросовестной конкуренции и санкции названы явлениями, которые оказывают негативное воздействие на экономическую безопасность РФ, а сохраняющийся блоковый подход к решению международных проблем, говорится в документе, не способствует противодействию современным вызовам.

Скорректированы важнейшие задачи, на решение которых будут направлены основные усилия. Такими задачами являются устранение дисбалансов в экономике, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации, снижение уязвимости от внешних негативных факторов, прагматичное участие в международном экономическом сотрудничестве, повышение эффективности государственного управления в экономической сфере [4].

Особое внимание уделено также мерам, направленным на обеспечение продовольственной безопасности. Они включают в себя, том числе ускоренное развитие и модернизацию агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, пищевой промышленности и инфраструктуры внутреннего рынка, расширение доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынки сбыта продукции, недопущение бесконтрольного оборота генно-инженерно-модифицированных организмов и продукции, полученной с применением таких организмов, совершенствование системы технического регулирования, а также меры санитарного и фитосанитарного надзора, контроля в области обеспечения безопасности пищевых продуктов для здоровья человека [5].

Стратегия предполагает укрепление финансовой системы, повышение устойчивости курса рубля, снижение банковских ставок для укрепления национальной безопасности страны.

В государственной стратегии экономической безопасности РФ определены наиболее вероятные угрозы, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти. К ним относятся:

Увеличение имущественной дифференциации населения, рост уровня бедности, которые ведут к нарушению общественного согласия и социальной сбалансированности. Относительное социальное равновесие может быть нарушено в результате существования некоторых факторов: разделение общества на богатых и бедных, неуверенных в своем положении в будущем; увеличение числа городских бедных в сравнении с проживающими в сельской местности; рост безработицы; задержка выплаты зарплаты работникам; банкротство предприятий [5].

Деформированность структуры экономики России, вызванная следующими факторами: низкая конкурентоспособность российских предприятий; усиление топливно-сырьевого курса экономики; преобладание добычи полезных ископаемых в сравнении с поисками их новых месторождений; свертывание производства отраслей обрабатывающей промышленности; отсутствие научно-технического прогресса; захват внутреннего рынка России иностранными компаниями, покупка иностранными фирмами российских предприятий с целью вытеснения отечественной продукции с внешнего и внутреннего рынков [2].

Усиление неравномерности экономического развития регионов, которое препятствует межрегиональной интеграции, разрушает единое экономическое пространства.

Криминализация общества и его деятельности.

Таким образом, основными причинами возникновения угроз экономической безопасности России являются:

Отстающий в развитии промышленный сектор страны;

Низкий уровень конкурентоспособности отечественных товаров на мировом и отечественном рынках;

Значительные ценовые диспропорции, обострившиеся в процессе либерализации отечественной экономики;

Сложное положение отраслей, снабжающих потребительский рынок (легкая и пищевая промышленность, машиностроение, отрасли оборонного комплекса);

Развитие теневой экономики [3].

Кроме того, стратегия национальной безопасности, ставит одной из целей развития страны вхождение в число мировых лидеров по объему валового внутреннего продукта (ВВП). Предполагается, что Россия должна закрепить статус одной из лидирующих мировых держав [5].

Достижение поставленных в стратегии задач, будет обеспечиваться реализацией таких мер, как развитие промышленно-технологической базы и национальной инновационной системы, модернизация и развитие приоритетных секторов национальной экономики, повышения инвестиционной привлекательности РФ, совершенствование финансовой и банковской системы, улучшения делового климата и создания благоприятной деловой среды.

Нужно изучить назревшие за последние годы проблемы в экономике страны, чтобы понять причины стремительного увеличения числа бедных. Так, например, экономический рост заметно уменьшился, а потом и вовсе перешел в рецессию. В 2014 г. ВВП России увеличился всего на 0,6 %, в 2015 г. сократился на 3,7 %, а на конец 2016 г. прогнозируют спад ВВП на 0,5 %. Стоит отметить, что в рамках государственной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации рост ВВП является ключевым моментом, и опыт других стран это подтверждает. Преградой на пути России к выходу из экономического кризиса становится также рост теневых экономических отношений, которые превращают национальную экономику в торгово-спекулятивный сырьевой придаток мировой экономики [2]. Теневая экономика возникает из-за пренебрежения экономическими интересами населения со стороны государственных органов. А если государство не может насытить общество необходимыми благами сферы потребления за счет легально действующего производства, то неизбежно формируется подпольная экономическая деятельность, борьба с которой не может увенчаться успехом при отсутствии желания самого государства изменить сложившуюся ситуацию, с позиций формирования целесообразного и оправданного налогового режима для национальных производителей товаров и услуг [4].

В современных условиях гарантия экономической безопасности — это главное условие для устойчивого социально-экономического развития национальной экономики. Современные угрозы экономической

безопасности проявляются на различных уровнях развития социально-политической системы государства. Основная задача этой системы — обеспечить необходимый учет и контроль установленной системы угроз и своевременная их ликвидация [1].

Рассмотренные выше угрозы являются лишь ключевыми угрозами экономической безопасности. В целом же угрозы очень изменчивы и не всегда их можно предсказать. Они долгое время могут не проявлять себя в открытой форме, что не должно ослаблять внимания экономистов. Ликвидация данных угроз посредством разовых мероприятий невозможна, следует разрабатывать рассчитанную на длительную перспективу стратегию. Увеличение числа угроз, а также не продуманные управленческие решения могут привести к негативным изменениям в экономике страны. Таким образом, выявленные на ранней стадии угрозы и дальнейшая их ликвидация обеспечат стране экономическую безопасность.

Использованные источники:

1. Варюха А. О., Сурженко Л. В. Современные угрозы экономической безопасности России // Молодой ученый. — 2016. — №8.8. — С. 3-5.
2. Грицинина Е. С. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике / Е. С. Грицинина, Н. В. Власова // Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы международной научно-практической конференции, 2016. — С. 35–39.
3. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Андреев С. Ю., Варюха А. О., Апанашенко А. А. // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2015. — С. 8–12.
4. Варюха А. О., Сурженко Л. В. Современные угрозы экономической безопасности России // Молодой ученый. — 2016. — №8.8. — С. 3-5.
5. Харич Е. А., Мамий С. А. Угрозы экономической безопасности России // Молодой ученый. — 2016. — №8.8. — С. 35-37.

Валиуллин М.Р.
студент магистратуры «Экономика бизнеса»
1 курс, Экономическое отделение
Казанский федеральный университет
Россия, г. Набережные Челны
Научный руководитель: Галиев Р.М. к.п.н., доцент
Казанский федеральный университет
Россия, г. Набережные Челны

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ФИРМЫ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

В данной статье рассматривается проблема проведения обучения и оценка его эффективности со стороны двух сторон: работодателей и сотрудников компаний. В работе обосновывается идея о том, что проведения обучения для персонала организации – это неотъемлемая часть конкурентоспособности любого предприятия.

В статье затрагивается тема о том, какие есть цели и задачи обучения со стороны работодателей и персонала. А также, какие бывают методы обучения и основные концепции. Целью статьи является потребность проанализировать проблему выбора оптимальной системы обучения персонала.

Обучение, персонал, предприятие, организация, конкурентоспособность, работодатель, рабочий персонал, внешняя среда, профессионализм, информация, знания, навыки, эффективность.

Education, staff, company, organization, competitiveness, employers, employees, external environment, professionalism, information, knowledge, skills, efficiency.

Обучение персонала – это целенаправленный и организованный процесс по обретению знаний, умений, навыков и способов общения под руководством опытных преподавателей, наставников, бизнес-тренеров и руководителей [4, с.27].

При благоприятных обстоятельствах обучение персонала выполняет важную двойную функцию наилучшего использования работника и его мотивацию. Ведь в процессе обучения, каждый сотрудник компании получает новые возможности реализовать свой потенциал, что позволяет достичь личностной цели – самореализации. Согласно пирамиды Маслоу и теории Маккрегора, самореализация – это высшая потребность человека.

Важность целенаправленного обучения персонала подтверждается следующими фундаментальными факторами [1, с.120]:

1. Внедрение инноваций и новых технологий в бизнес-процессы. Все это в последствие научно-технической революции и роста доткомов с 2000-х годов.

2. Высокие темпы роста глобализации мировой экономики и интеграции между странами и их рынками. Страны, которые имеют высокий уровень систематического обучения среди персонала предприятий, лидируют в этой конкуренции за счет миграции трудового капитала.

3. Непрерывное изменение технологий и компьютерной информатики, требует непрерывного процесса обучения персонала.

4. Рациональным выбором для любого предприятия будет процесс переобучения своих старых сотрудников или повышение уровня их квалификации, чем наем новых сотрудников, что повышает уровень текучки персонала.

Стоит отметить, что целями обучения со стороны предприятия выступают одни, а со стороны сотрудников другие. Ниже рассмотрим подробные цели и задачи каждой стороны. Цели и задачи процесса обучения со стороны работодателя и компании [2, с.211]:

- формирование организации с высококачественной командой персонала;
- научить сотрудников компании определять проблемы и находить пути их решения;
- интеграция персонала;
- гибкое формирование персонала;
- адаптация персонала до смены внешней конкурентной среды;
- процесс внедрения инновация в производственный цикл предприятия;

Цели и задачи процесса обучения со стороны персонала:

- поддержание на соответствующем (для предприятия) уровне и повышение профессиональной квалификации;
- приобретение профессиональных знаний и качеств вне прошлой среды информативности;
- приобретение профессиональной информации по вопросу внешней среды предприятия. Какие поставщики есть, какие конкуренты, кредиторы, акционеры, регуляторы и т.д.;
- развитие личных способностей в плане умения планировать и организовывать бизнес-процессы, которые необходимы для тех, кто хочет стать руководителями организации;

Различаются 3 вида обучения: подготовка, повышение квалификации и переподготовка персонала [10, с.410]:

- Подготовка персонала – планомерный и организованный процесс обучения, включая выпуск высококвалифицированных сотрудников для всех сфер деятельности в процессе производства товаров и услуг. В данном виде обучения включены процессы получения первостепенных знаний, навыков и умений.

– Повышение квалификации персонала – обучение сотрудников в целях усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности.

– Переподготовка персонала – обучение кадров в целях освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда.

Кроме того, учитывая мировой опыт обучения персонала, специалисты выделили 3 концепции обучения квалифицированного персонала:

1. Концепция специализированного обучения, ориентированного на сегодняшний день или ближайшее будущее и имеющего отношение к соответствующему рабочему месту. Такое обучение, как правило, занимает не слишком много времени. Его эффект не продолжительный, но, позволяет сохранить рабочее место и добавить рабочему персоналу чувство удовлетворенности в плане профессионального роста.

2. Концепция многопрофильного обучения является эффективной с точки зрения HR и менеджмента, так как повышает внутрипроизводственную и внепроизводственную мобильность работника, что делает его более гибким и универсальным. Такой процесс обучения включает в себя долгосрочный эффект, что делает персонал более профессиональным в плане своих возможностей. Для организации такой процесс обучения несет в себе риски, в виде того, что текущие сотрудники могут найти лучшее для себя место работы, и не привязаны к текущему рабочему месту.

3. Концепция обучения, ориентированного на развитие и особенности личности, имеет целью развитие человеческих качеств, заложенных природой или приобретенных в процессе практической деятельности. Эта концепция относится, в первую очередь, к людям, которые имеют склонность к научному исследованию и к тяге руководить, или быть педагогом.

Как будет происходить процесс обучения – на рабочем месте или вне рабочего места – определяется в основном исходя из того, какие методы обучения будут использованы [7, с.120].

Обучение без отрыва от производства осуществляется в обычной рабочей обстановке: обучаемый использует настоящие рабочие инструменты, оборудование, документацию или материалы, которые он будет использовать и после завершения курса обучения. При этом обучаемый работник рассматривается как частично производительный работник.

Обучение с отрывом от производства проводится вне рабочего места, как правило, с использованием специально упрощенных учебных инструментов и оборудования. Обучаемый работник не считается

производительной единицей с момента начала обучения, его работа начинается с выполнения упражнений. Обучение с отрывом от основной работы может осуществляться в любых местах (тренинг-центры, конференц-залы, офисы компании, колледжи и так далее).

Для сбора статистической информации могут использоваться количественные способы оценки. В этом случае учитываются такие параметры как численность сотрудников, прошедших обучение, затраты времени на обучение, затраченные на образовательные программы средства и т.п. Количественная оценка имеет большое значение для понимания объемов инвестиций, степени охвата персонала компании в процессе реализации образовательных программ и т.п. В то же время реальную эффективность обучения такие методы не отражают [8, с.127].

Для этого используется качественная оценка обучения персонала.

Такие программы оценки учитывают множество факторов, в числе которых:

- уровень знаний и способностей по окончании курса;
- качество знаний и навыков в стандартных рабочих условиях;
- влияние пройденного сотрудником обучения на качество его работы (в том числе и на количественные показатели).

В общем случае оценка эффективности обучения персонала выполняется для того, чтобы определить, какой объем знаний и навыков получил сотрудник, насколько они применимы и необходимы в его профессиональной деятельности. Здесь необходимо отметить, что оценка обучения и его эффективности может выполняться в различных направлениях [5, с.57].

Во-первых, оценка самой программы обучения: ее результативности, объема получаемых знаний, качества новых навыков и разницы между полученной информацией и классификацией.

Во-вторых, оценка качества сотрудника после прохождения программы обучения: насколько повысилась его эффективность, качество работы, уровень сложности решаемых задач и т.п.

В первом случае оценка направлена на то, чтобы сделать вывод о характеристиках и целесообразности использования конкретной программы обучения: например, такая оценка потребуется, если необходим образовательный продукт для большого числа сотрудников и важно найти оптимальное по информативности, длительности, стоимости и т.п. решение.

Во втором случае проводится тестирование персонала, прошедшего обучение и оценивается влияние полученных навыков и знаний на сотрудника, то, как лично он использует полученный базис. Такая оценка может проводиться для принятия решения о целесообразности дальнейшего развития конкретного специалиста, определения его потенциала, восприимчивости к новым знаниям, стремления к развитию.

В любой ситуации оценка обучения и результативности персонала должна выполняться с помощью профессиональных инструментов, квалифицированными специалистами, способными предоставить достоверные и точные данные в необходимом объеме.

После вышеизложенного материала у каждого работодателя возникает вопрос: выгодно ли обучать свой персонал или нет? А главное, какие весомые преимущества даст обучение для компании в плане конкурентоспособности в рыночной среде конкурентов?

Если судить по опыту любого сектора бизнеса, то мы определим интересную закономерность, что компании, которые имеют лидерские позиции в своих сферах, имеют строгий стратегический план по улучшению качества квалификации своих сотрудников. Особенно – это касается компании, где ранее, уровень технологий был не высоким. Но, в связи со сменой общего контура развития мировой экономики, им пришлось начать процесс по переводу сотрудников к новым инновационным технологиям.

Кроме того, процесс обучения и его целесообразность доказана и тенденций роста количества ресурсов и финансовых затрат на обучение своего персонала внутри родных стен среди компаний, которые относятся к транснациональным корпорациям (ТНК). Все больше компаний, которые предоставляют большой бизнес, считают, что система образования, которую построило государство, уже неэффективна в наше время. Конкуренция между компаниями, технологиям и инновациям растет. Кроме того, новые технологии появляются не только в производственном секторе, но и в процессе продаж, реализации, логистики, управления и того же маркетинга.

Последнее убеждает нас в том, что процесс обучения и его высокая эффективность прослеживается не только в рядах персонала, который выполняет свою заданную начальством работу, но и в рядах самих ТОП-менеджеров крупнейших российских корпорациях. И именно последние твердят, что наивысший актив для них – это информация, знания и новые полученные навыки, благодаря тем же обучением.

Использованные источники:

1. Комиссарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2002. – 589с.
2. Лукашевич В.В. Основы управления персоналом: учебное пособие – М.: Кнорус, 2007.- 549с.
3. Мелихов Ю.Е., Малуев П.А. Управление персоналом: портфель надежных технологий /учебно-практическое пособие – М.: «Дашков и К», 2008. - 478с.
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие. Изд. 4-е, перераб. и доп. (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом») – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 368 с.
5. М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: ООО «Журнал «Управление

персоналом», 2004. – С.146.

6. Управление персоналом: учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.

7.Малуев П.А. Управление персоналом/ П.А. Малуев, Ю.Е. Мелихов. – М.: Изд-во «Альфа Пресс», 2005 . – с. 120,121.

8. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.

9.Магура М.И. Современные персонал-технологии / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2003 . – с. 261-262.

10.Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник – М.: ИНФРА-М, 2007. - 656с.

УДК 004.048

Вардanian Д.А.
студент

4 курс, факультет " Информационные системы и технологии "
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и
информатики, Россия, г. Самара

Гранкин А.М.
студент

2 курс, факультет "Информационные системы и технологии"
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и
информатики, Россия, г. Самара

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ «УМНОГО ГОРОДА»

Аннотация. В данной статье описывается определение, системы и технологии «умного» города. В английском языке «smart» – понятие собирательное, кроме ума, оно обозначает еще красоту, удобство, скорость. Все эти значения в равной степени характеризуют концепцию «smart city».

Ключевые слова: «умный» город, инновации, информационно-коммуникационные технологии, системы, сервисы.

Keywords: a "smart" city, innovation, information and communication technologies, system resources.

"Умный" устойчивый город – это инновационный город, использующий информационно-коммуникационные технологии и другие средства для повышения уровня жизни, эффективности деятельности и услуг в городах, а также конкурентоспособности, при обеспечении удовлетворения потребностей настоящего и будущих поколений в экономических, социальных и природоохранных аспектах.

«Smart Cities» («Умный город») - это единая система управления городским хозяйством, основанная на энергосберегающих и

энергоэффективных технологиях, информатизации производственных процессов.

Разработка интеллектуальных городов может принести пользу для синхронизированного развития, индустриализации, урбанизации, информатизации и модернизации сельского хозяйства и устойчивого развития городов.

Технологии, сервисы и системы, которые должны быть в каждом умном городе:

1. Система проката велосипедов/автомобилей. В России, где лето длится максимум 4 месяца, создание велосистемы может быть экономически невыгодным. Что касается автомобилей, то система Car2Go работает в Ванкувере, Берлине, Вене, Амстердаме и других городах. Ближайший к вашему местонахождению прокатный автомобиль можно забрать там, где его оставил предыдущий водитель.

2. Мобильные приложения быстрого реагирования. Например, «Народный контроль» - ресурс для сознательных горожан: можно пожаловаться на плохую уборку дорог и качество покрытия, предложить изменить дорожные знаки на проблемном участке, сообщить о разбитом светофоре.

3. Дистанционное образование. Каждый житель умного города должен иметь возможность не только и не столько получения информации, но получения её в качественном, хорошо структурированном виде, с возможностью квалифицированной консультации и получения, впоследствии, профессиональных навыков.

4. Умный дом. Поле для фантазии широкое: система отопления, вентиляции и кондиционирования, система освещения, система видеонаблюдения, удаленное управление электроприборами и т.п.

5. Интеллектуальная система общественного транспорта. В Москве уже появляются первые умные остановки, на которых можно будет узнать точное время прибытия нужного автобуса. Практически весь подвижной состав Мосгортранса уже оборудован аппаратурой ГЛОНАСС К запуску в работу готовятся и информационные сервисы для пассажиров.

6. Крауд-фандинг проекты. Проекты, такие как Citizinvestor, позволяют жителям принимать активное участие в улучшении собственного города, превращая идеи в проекты, а проекты — в реально работающие разработки.

7. Мобильные приложения на основе открытых данных. В ноябре 2012 года правительство Москвы пообещало создать городскую платформу открытых данных. Сторонние разработчики получают бесплатный доступ к информации, хранящейся в базах данных городских структур, и смогут использовать ее для создания собственных сервисов и приложений.

8. Система сбора и переработки мусора. Во многих городах действуют эффективные системы раздельного сбора отходов с их последующей переработкой. В свою очередь, новые технологии могут найти применение и в этой сфере. К примеру, RFID-метки могут помочь в сортировке мусора для идентификации пластиковых упаковок, пригодных для переработки.

9. Wi-Fi в метро и на улицах. Доступный интернет всем и каждому на улицах умного города.

10. Система оповещения о чрезвычайных ситуациях. Летом 2012 года в США завершилось тестирование новой системы SMS-оповещения о чрезвычайных ситуациях, которая способна функционировать даже в режиме перегруженности мобильных сетей. Система отправляет обычные SMS-сообщения на телефоны абонентов, находящихся в зоне ЧС

11. Использование солнечных батарей. Во многих городах, где позволяет климат, на крышах зданий размещают солнечные батареи и высаживают живые деревья.

12. Мобильные платежи. Возможность с помощью мобильного расплатиться за парковку, за проезд на электричке или за кофе на вынос.

Учитывая современные темпы инноваций, вполне вероятно, что уже в ближайшее десятилетие модели "умных" городов станут широко распространенными реальными и популярными стратегиями городского развития.

Например, Барселона: она стала одним из первых городов Европы, где внедрены виртуальные государственные услуги. Здесь система управления водоснабжением позволяет экономить в год до 60 млн. долларов. Система «умной» парковки избавляет от кружения в поисках свободного места. «Умное» уличное освещение экономит энергию и снижает затраты из городского бюджета на 37 млн. долларов. «Умные» контейнеры для мусора сообщают сами, когда их пора вывозить. В Копенгагене и прилегающих коммунах Альбертслунн и Фредериксунн вместе с Cisco работают над объединением в одно целое всего городского хозяйства, от освещения и парковок и до энергосистем и объектов гражданского назначения. Власти Копенгагена заявили о намерении полностью избавиться от выбросов углекислого газа к 2025 году. А в городе Винн (40 км от центра Копенгагена в коммуне Фредериксунн) разработан один из самых экологических и инновационных в Европе генеральных планов развития с нулевым выбросом углекислого газа. Но это далеко не все, что сделает обычный город — городом будущего.

Мэр Барселоны Хавьер Триас формулирует это так: «Быть умным — значит всегда находить лучший способ достигать цели. Наша главная цель — создать новую городскую модель XXI века, в которой экономическое и социальное развитие неразрывно связаны».

Использованные источники:

1. Абдикеев Н. М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике: учебник для вузов / Н. М. Абдикеев. - М. : Экзамен, 2004.
2. Адилов, Р. М. Системы искусственного интеллекта.: учеб. пособие / - Пенза : Изд-во Пенз. гос. технол. акад., 2008.
3. Богданов С. В. Умный дом / С. В. Богданов. - СПб. : Наука и Техника, 2003.

УДК 330.59

*Васильева А. В.
студент*

*1 курс, Экономический факультет
Чувашский Государственный Университет им. И.Н. Ульянова
Россия, г. Чебоксары*

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В статье рассматривается уровень и качество жизни населения Чувашской Республики. Здесь изучены статистические данные основных социально-экономических показателей региона. Автором проведен анализ основных аспектов проживания, в ходе которого выявлено нынешнее состояние экономики республики.

Ключевые слова: *уровень жизни, среднедушевой денежный доход, естественный прирост населения, прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда.*

UDC 330.59

*Vasileva A. V.
student*

*1 course, Economic faculty
The Ulianov Chuvash State University
Russia, Cheboksary*

ANALYSIS OF THE STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION OF THE CHUVASH REPUBLIC

The article deals with the standard and quality of living of the population of the Chuvash Republic. There were studied the statistics of basic socio-economic indicators in the region. The author analyzes the main aspects of living, during which revealed the current state of the country's economy.

Keywords: *standard of living, average per capita income, natural growth of population, cost of living, minimum wage.*

Проблема исследования уровня жизни населения в период нестабильной экономики приобретает особую актуальность. Без адекватной

оценки уровня жизни населения невозможна разработка и осуществление эффективной социально-экономической политики.

Уровень жизни определяется степенью удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, базируется на объеме реальных доходов на душу населения и соответствующем объеме потребления. Переходная экономика, структурные изменения в сферах производства и занятости, а также инфляция значительно отражаются на уровне благосостояния населения.

По данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг», Чувашская Республика в 2015 году заняла по качеству жизни 39-ое место. Данный рейтинг составлен на базе показателей, характеризующих основные аспекты проживания в регионе.

Рассмотрим динамику основных социально-экономических показателей Чувашской Республики.

Таблица 1. Динамика среднедушевых денежных доходов, реальных денежных доходов населения, реальных располагаемых денежных доходов населения.

Показатель	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	3958,5	11065,8	12083,0	13758,9	15264,0	16680,7	18507,8
Реальные денежные доходы населения в процентах к предыдущему году	111,0	107,5	99,98	109,0	103,5	101,3	96,9
Реальные располагаемые денежные доходы населения в процентах к предыдущему году	110,7	108,3	99,4	107,5	102,3	100,8	98,1

Среднедушевой денежный доход населения Чувашии в 2015 году составил 18 507,8 рублей, что в 1,4 раз меньше среднедушевого дохода Приволжского федерального округа (26 300 рублей). Реальные денежные доходы населения республики в 2015 году уменьшились на 4,4% по отношению к 2014 году. В период с 2005 по 2015 год показатель реальных располагаемых денежных доходов населения уменьшился на 12,6%.

Такой демографический показатель, как естественный прирост населения, объективно определяет уровень жизни населения региона. Естественный прирост определяется разницей между количеством родившихся и умерших за определенный период времени.

Таблица 2. Естественный прирост населения Чувашии.

Показатель	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Естественный прирост	-6549	-2012	-758	865	1027	689	891

За период с 2005 по 2011 год в Чувашской Республике наблюдается отрицательный показатель естественного прироста населения. С 2012 по 2015 год – положительный показатель естественного прироста.

Одним из важных показателей уровня и качества жизни населения региона является минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Согласно Федеральному закону от 02.06.2016 №164-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» МРОТ в Чувашской Республике составляет 7 500 рублей. Величина прожиточного минимума для трудоспособного населения составляет 8 922 рубля. Сравнивая данные, можем заметить, МРОТ меньше величины прожиточного минимума на 1 422 руб., что отрицательно сказывается на уровне жизни населения региона.

Таблица 3. Величина прожиточного минимума в ЧР (в среднем на душу населения; руб. в месяц)

Год	Все население	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
2005	2252	2442	1688	2262
2010	4790	5122	3840	4724
2011	5450	5837	4336	5383
2012	5449	5859	4297	5350
2013	6103	6475	5047	6058
2014	6805	721	5572	6789
2015	8301	8804	6766	8381
2016 II квартал	8434	8922	6873	8596

Увеличение показателей прожиточного минимума можно считать нормальным под влиянием инфляции (рост цен на товары и услуги и соответственно на потребительскую корзину).

По данным Росстата в первом квартале 2016 года реальные располагаемые денежные доходы населения составляют 96,3%, а среднемесячная заработная плата за первое полугодие 2016 года составила 35 707 руб. Согласно предварительным данным Чувашстата реальные располагаемые доходы населения республики в 2016 году уменьшились по сравнению с 2015 годом на 10,6%. Средняя заработная плата первого квартала 2016 года по ЧР составила 20 650,8 руб. и увеличилась на 4,2% по сравнению с прошлым годом. Исходя из статистических данных, можно

сделать вывод о том, что в Чувашии средняя заработная плата в 1,6 раз ниже, чем по России, а прожиточный минимум меньше на 1 349 руб., что является показателем бедности населения Чувашской Республики.

Чувашская Республика в рейтинге регионов России по качеству жизни в 2014 году занимала 34-ое место, а в 2015 году 39-ое место, что свидетельствует об ухудшении основных показателей условий жизни населения и их благосостояния. В результате проведенного анализа показателей можно отметить, что в республике происходит снижение реальных денежных доходов населения и прожиточный минимум более чем в 1,1 раз больше минимального размера оплаты труда. Все это говорит о росте уровня бедности в Чувашской Республике.

Использованные источники:

1. Данилов И.П., Марков А.В. Индикаторы уровня системы экономической безопасности региона: теоретический аспект // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 6-1. - С. 105-109.
2. Данилов И.П., Марков А.В. Механизм обеспечения экономической безопасности региона: теоретический аспект // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 118-1. С. 161-164.
3. Марков А.В., Соколова Г.Н., Данилов И.П. Бюджетный потенциал дотационного региона (на примере Чувашской Республики) // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2015. - № 4-1. - С.184-186.
4. Марков А.В., Васильева И.А., Яковлев А.Е. Динамика уровня бедности как критерий региональной депрессивности // Научное обозрение. 2016. - № 21. - С. 139-143.
5. Уровень жизни: официальная статистика по России: <http://www.gks.ru/>
6. Уровень жизни: официальная статистика по Чувашии: <http://chuvash.gks.ru>
7. Рейтинг регионов России: <http://riarating.ru/regions/>
8. Ярабаева Т.А. Марков А.В. Социальная ответственность современного бизнес-сообщества // Актуальные проблемы экономической теории и региональной экономики. Научно-аналитический журнал. Чебоксары. - 2014. - № 2. - С.67-75.
9. Яковлев А.Е., Марков А.В., Ананьева О.Н. Направления развития бюджетного потенциала дотационного региона (на примере Чувашской Республики) // Научное обозрение. 2015. - № 20. - С. 266-269.

*Васильева Е.И., кандидат социологических наук
доцент кафедры регионального и муниципального управления
РАНХиГС, Уральский институт управления - филиал
Россия, г. Екатеринбург*

*Сверчков М.Н.
студент*

*РАНХиГС, Уральский институт управления – филиал Россия, г.
Екатеринбург*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Статья посвящена анализу системы управления эффективностью в России и зарубежных странах. Выявлены основные показатели эффективности деятельности органов государственной власти. Проанализирован положительный опыт зарубежных стран: Индия, Бразилия, Китай; определены основные проблемы, препятствующие повышению уровня эффективности системы государственного управления.

Ключевые слова: *эффективность, государственное управление, показатели, централизованная система, децентрализованная система.*

The article is devoted to analysis of a performance management system in Russia and foreign countries. The main indicators of the effectiveness of public administration were identified. Analyzed the positive experience of foreign countries: India, Brazil, China; identified the main problems, which is hindering the effectiveness of the state management system.

Keywords: *efficiency, public administration, centralized system, decentralized system*

В Российской Федерации в последнее десятилетие особо остро стоит проблема неэффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, фиксируемая различными международными рейтингами оценки качества управления, российскими и международными экспертами.

Существует несколько подходов к трактовке эффективности управления. Классическая теория государственного управления (М. Вебер, В. Вильсон, Ф. Тейлор) концентрировалась на понимании эффективности в контексте четкого разделения целей, задач, методов и практики государственного администрирования и сферы политического выстраивания рациональной структуры управления, научного обоснования принципов деятельности государственной бюрократии [2].

В статье «Условия повышения эффективности управления российским государством» Ю.А. Андреева дает трактовку эффективности государственного управления. Автор предлагает под эффективностью государственного управления понимать понятие, которое отражает процесс

достижения основной цели государственного управления, заключающейся в достижении оптимальных условий обеспечения стабильного состояния общества и государства в целом [1].

Эффективность должна оцениваться с помощью таких показателей, как:

- уровень взаимодействия государственных органов с внешней средой;
- соответствие структуры государственных учреждений поставленным целям и определенным функциям;
- уровень профессиональной подготовки и компетентности государственных и муниципальных служащих;
- качество средств, необходимых для достижения поставленной цели.

Таким образом, главной задачей становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение обозначенных нормативно-правовыми актами обязанностей и степень достижения поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание госслужащих на основных приоритетах органов власти.

Опыт зарубежных стран в изучении теории и практики проблем эффективности достаточно широкий, он представляет интерес для России на современном этапе.

На основе зарубежного опыта можно выделить централизованную и децентрализованную системы оценки эффективности государственного управления и государственных служащих.

Централизованные системы оценки предполагает Комплексную оценку, построенную на обобщенных критериях. Как правило, используются стандартизированные формы оценки (таблицы, чек-лист и др.). Децентрализованная система предполагает упор в оценки на достижение конкретных целей. При такой системе оценки возможно использование количественных показателей, рейтингов и бенчмаркинг.

Сегодня все больше стран используют децентрализованную систему оценки.

На рисунке 1 представлена общая методика определения показателей эффективности деятельности органов государственной власти.



Рисунок 1. Методика определения показателей эффективности деятельности органов государственной власти

Для определения показателей эффективности на первом этапе необходимо определить цели социально-экономического развития, стоящего перед публично-правовым образованием. Далее необходимо определить задачи органа власти и показатели, характеризующие степень их достижения. На третьем этапе необходимо определить задачи и показатели для структурных подразделений. На четвертом этапе полученные задачи и показатели структурных подразделений разложить на задачи и показатели для государственных служащих. Соответственно от результатов работы государственных служащих зависит достижение стратегических целей органа государственной власти или органа местного самоуправления.

Одним из показателей эффективности за рубежом является реформирование социально-экономической сферы и темпы экономического развития. Упор на данный показатель превратил Южную Корею из слаборазвитой страны в экономически развитую, также такая тенденция проявилась в таких странах, как Индия, Бразилия, Китай. Безусловно, акцент на данном показателе делается и в России, но качество управленческих решений, принимаемых в сфере социально-экономического развития пока не достигло должного уровня.

Эффективность государственного управления на Западе, как и в России, зависит от четкого разграничения ролевых функций. К первой функции они относят функцию целеполагания, которая конкретизирует цели развития страны на долгосрочную перспективу. К сожалению, в России это

функция не занимает ключевых позиций, долгосрочные программы и стратегии реализуются с множеством нарушений и отклонений (например, с превышением сметы на реализацию программы). Вторая функция – законодательная, заключающаяся в формировании нормативно-правовой базы. В странах Запада эта база работает на общие цели государства, что повышает эффективность системы государственного управления в целом. Реализацию этой функции таким способом следует применить относительно нашей страны. К третьей функции относится роль государства как потребителя. Оно в данном случае оказывает влияние на производственный сектор, занятость населения и развитие сферы услуг. И, наконец, четвертая ролевая функция – государство в роли предпринимателя. В данном случае государство осуществляет инвестиционную политику как внутри страны, так и на международной арене. Но в России данная функция не реализована, так как руководство страны считает, что государство не должно вмешиваться в экономику, следовательно, деньги инвестиционного фонда не используются в качестве инвестиций для развития отечественной экономики, что ведет к снижению эффективности государственного управления.

Таким образом, механизмы управления эффективностью зачастую тормозятся процессами, происходящими как во внешней, так и во внутренней среде государственных организаций. К основным проблемам, препятствующим повышению уровня эффективности системы государственного управления, следует отнести следующие: во-первых, неполнота целей государственного управления; во-вторых, недостаток эффективных организационных структур с четко определенными полномочиями и функциями; в-третьих, низкий уровень гласности в работе органов власти; в-четвертых, наличие слабой обратной связи со стороны населения и отсутствие желания признавать другие инстанции кроме государственных.

Использованные источники:

1. Андреева Ю.А. Условия повышения эффективности управления российским государством // Вестник Поволжского института управления. 2008. № 4.
2. Бочарова А.К. Механизм оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: препринт WP14/2012/05. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 68 с.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ В ОТРАСЛИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

Среди современных компаний, особое место занимает отрасль красоты и здоровья – как ответ на новый общественный тренд. Данная отрасль довольна молода для экономики России, но уже сейчас можно говорить о прочности ее положения на рынке. Для любой современной компании важна выстроенность внутренней системы, способность соответствовать окружающей внешней действительности. Новые условия рынка, постоянно меняющиеся предпочтения клиентов, новшества конкурентов и достижения научного прогресса заставляют компанию постоянно совершенствоваться и подстраиваться под изменения внешней среды. Компания в процессе своей жизнедеятельности пробует себя, развивается в разных направлениях – так растет или сокращается ее штат и услуги, вносятся корректировки в организационную структуру, совершенствуются связи в компании, закрепляются новые функции.

Современные компании для выживания в условиях рынка и максимизации прибыли призваны постоянно развиваться и совершенствоваться. Одним из немаловажных аспектов повышения выживаемости компании является адаптационность ее организационной структуры.

Организационная структура представляет собой форму объединения работников для достижения поставленных перед предприятием производственных и управленческих целей. Она документально фиксируется в графических схемах структуры, штатных расписаниях персонала, положениях о подразделениях аппарата управления предприятия, должностных инструкциях отдельных исполнителей. Организационную структуру характеризуют количество звеньев, иерархичность, характер распределения полномочий и ответственности по вертикали и горизонтали структуры системы управления.

Структура управления представляет собой систему почти идеального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми.

Говоря о компании, как о едином организме, с множеством подсистем особое внимание мы должны уделить следующим элементам: связям,

возникающим у компании при выполнении должностных обязанностей, уровням, т.е. иерархия, и полномочиям сотрудников. Отношения между этими элементами в компании выстраиваются преимущественно двумя способами: вертикальным и горизонтальным.

Так, в компании X-Fit, известном фитнес центре города Новосибирск связи между структурными элементами носят преимущественно вертикальный и горизонтальный характер, что обусловлено выработанной практикой организационной структурой и характером выполняемых работ. Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Организационная структура фитнес клуба X-Fit

Говоря об уровнях подчинения, следует отметить, что в компании их два. Это характерно для большинства компаний данной отрасли, поскольку не большой штат сотрудников (не более 100), не предполагает расширение административного штата. Побочно создавая комфортные условия для клиентов своей домашней обстановкой.

Горизонтальные связи в компании носят характер согласования и являются одноуровневыми. Вертикальные - это отношения подчинения, при помощи которых выстраивается вертикаль управления. При построении организационных структур эти связи нанизываются друг на друга, создавая вертикально горизонтальную структуру управления, и уже эти связи формируют линейно-функциональную организационную структуру.

Блоки линейного и оперативного управления выделены на рисунке 2.

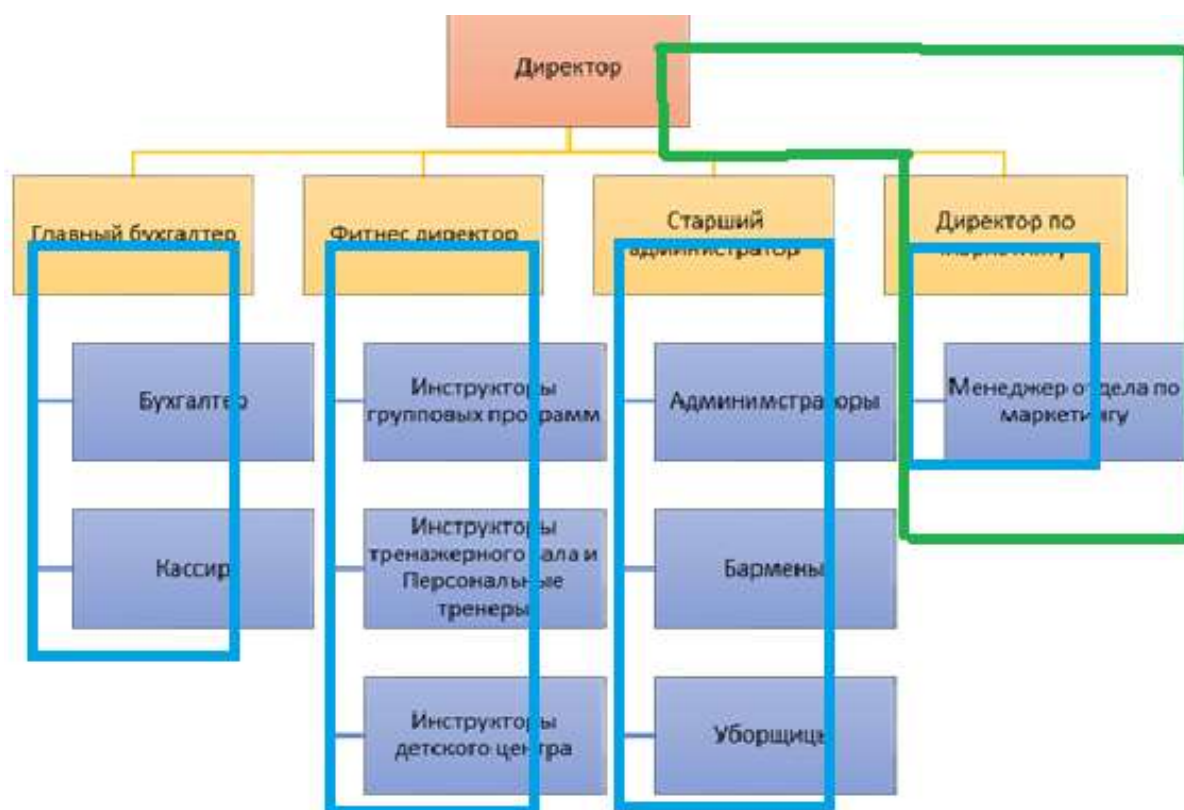


Рисунок 2 – Блок линейного и оперативного управления

Зеленым цветом выделены возможные связи оперативного управления, возникающие при выполнении определенной операции.

Синим цветом выделены блоки функциональной связи, отделы решающие специализированные задачи. Линейные связи в организации выделены нисходящими стрелками голубого и желтого цветов.

Рост числа элементов и уровней управления в организационной структуре неизбежно влечет за собой увеличение нагрузки на них, и если компанию не адаптировать под них, то это влечет за собой перегрузку каналов связи и как результат снижение эффективности работы, но компании данной отрасли как правило не нуждаются в расширении штата. Выгоднее в данном случае масштабирование бизнеса, через открытие новых стационарных точек, со своей организационной структуры.

Говоря о компаниях индустрии красоты и здоровья, следует выделить три основных элемента, образующих организационную структуру:

- связи между уровнями управления;
- уровни управления;
- полномочия сотрудников.

В нашем исследовании мы пришли к выводу, что для большинства компаний отрасли характерен небольшой штат сотрудников; не раздутый

административный персонал, где за каждым специалистом закреплены его полномочия должностной инструкцией; как правило два уровня управления и преимущественно линейно-функциональные связи.

Организационная структура, созданная в результате проектирования, отображает упорядоченную совокупность различных подразделений взаимосвязанных между собой, но обособленных в результате разделения труда.

Использованные источники:

- 1.Алексеев Н. Организационное проектирование в фирме // Консультант директора, №17, 2009. - С.34-39
- 2.Виханский О.С. Менеджмент - М.: Экономистъ, 2013. - 527 с.
- 3.Теория организации. Организация производства: Интегрированное учебное пособие [Электронный ресурс] / Р. С. Голов. - Б. М.: Дашков и К, 2012
- 4.Управление организацией: учебник / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, И.А. Саломатина. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 736с.
- 5.Фартунина Ю.И. Совершенствование организационных структур управления предприятий и производственных объединений / Ю.И. Фартунина, Москва «Экономика», 1991, - 112с. (дата обращения 27.11.2016)
- 6.Шаталов М.А., Мычка С.Ю., Лободенко Ю.В. Механизм обеспечения устойчивого развития предприятия // Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика сборник статей. Новосибирский государственный университет. Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. – 2014. – С. 153-156.

*Вахрушев В.И.
студент, 4 курс*

*Институт энергетики и автоматизированных систем
МГТУ им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск
Виноградова А.С.
студент, 4 курс*

*Институт энергетики и автоматизированных систем
МГТУ им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск
Самойлова С.С.
студент, 4 курс*

*Институт энергетики и автоматизированных систем
МГТУ им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск*

РАЗРАБОТКА ВИРТУАЛЬНЫХ ДЖОЙСТИКОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЕМ ОБЪЕКТОВ И КАМЕРОЙ ДЛЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ОС ANDROID

В данной работе рассматривается процесс разработки джойстиков управления передвижением объектов и камерой для мобильного приложения на ОС Android.

Ключевые слова: *Unity, C#, Android, Джойстик.*

DEVELOPMENT OF VIRTUAL JOYSTICK CONTROL OBJECT MOVEMENT AND CAMERA FOR MOBILE APPLICATION ON THE ANDROID OS.

In this paper we consider the process of developing a control joystick movement of objects and camera for mobile applications on the Android OS.

Keywords: *Unity, C #, Android, Joystick.*

Первым делом следует добавить на сцену объект Plane и растянуть его размеры как $X=5$, $Y=1$, $Z=5$. Данный компонент будет играть роль пола. После того как пол успешно поставлен, необходимо создать и разместить сферу по центру. Сфера – это наш персонаж, управление которого будет осуществляться с помощью виртуальных джойстиков. Нужно обязательно проверить наличие у сферы Sphere Collider и Rigidbody.

Теперь можно приступить к разработке самих джойстиков. Для этого на панели Hierarchy создайте объект Image, назвав его VirtualJoystickContainer и в позиции Source Image задайте вид круга (Knob), Width и Height по 200, цвет серый. Как дочерний по отношению к VirtualJoystickContainer создайте ещё один объект Image с именем Joystick (рис. 1), Source Image также Knob, но Width и Height должны быть равны

100, а цвет белый. Значение Anchor у VirtualJoystickContainer задать как left-bottom.

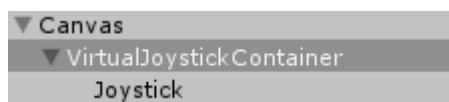


Рисунок 1 – VirtualJoystickContainer

Проделав всё вышеперечисленное создайте ещё один джойстик, но с тем отличием что называться он будет CameraJoystick и значение Anchor right-bottom.

Далее напишем скрипт управления джойстиком. В разделе Assets создайте скрипт и назовите его VirtualJoystick. Необходимые классы и поля, которые нужно задать показаны в листинге 1.

Листинг 1 – Классы и поля

```
public class VirtualJoystick : MonoBehaviour, IDragHandler, IPointerUpHandler,
IPointerDownHandler {

    private Image bgImg;           //Изображение основного Image
    private Image joystickImg;     //Изображение дочернего Image
    public Vector3 InputDirection { set; get; }
```

В методе Start() пропишите следующее:

Листинг 2 – Start()

```
void Start () {
    bgImg = GetComponent<Image> (); //Получаем данные компонента
VirtualJoystickContainer в переменную bgImg
    joystickImg = transform.GetChild(0).GetComponent<Image> (); //Получаем данные
компонента Joystick в переменную joystickImg
    InputDirection = Vector3.zero;
}
```

Всё что делает этот метод – инициализирует переменные. Основные действия будут происходить в OnDrag(), листинг которого приведён в листинге 3.

Листинг 3 – OnDrag()

```
public virtual void OnDrag(PointerEventData ped)
{
    Vector2 pos = Vector2.zero;
    if (RectTransformUtility.ScreenPointToLocalPointInRectangle
        (bgImg.rectTransform,
         ped.position,
         ped.pressEventCamera,
         out pos))
    {
        pos.x = (pos.x / bgImg.rectTransform.sizeDelta.x);
        pos.y = (pos.y / bgImg.rectTransform.sizeDelta.y);
    }
}
```

```

float x = (bgImg.rectTransform.pivot.x == 1) ? pos.x * 2 + 1 : pos.x * 2 -
1;
float y = (bgImg.rectTransform.pivot.y == 1) ? pos.y * 2 + 1 : pos.y * 2 -
1;

InputDirection = new Vector3 (x, 0, y);

InputDirection = (InputDirection.magnitude > 1) ?
InputDirection.normalized : InputDirection;
joystickImg.rectTransform.anchoredPosition =
new Vector3 (InputDirection.x *
(bgImg.rectTransform.sizeDelta.x / 3)
, InputDirection.z * (bgImg.rectTransform.sizeDelta.y / 3));
}
}

```

Этот метод будет срабатывать при движении джойстика. И завершающими методами будут OnPointerDown() и OnPointerUp(), их код приведён в 4 и 5 листингах соответственно.

Листинг 4 – OnPointerDown()

```

public virtual void OnPointerDown(PointerEventData ped)
{
    OnDrag (ped);
}

```

Листинг 5 – OnPointerUp()

```

public virtual void OnPointerUp(PointerEventData ped)
{
    InputDirection = Vector3.zero;
    joystickImg.rectTransform.anchoredPosition = Vector3.zero;
}

```

Далее этот скрипт необходимо сохранить и прикрепить к джойстикам VirtualJoystickContainer и CameraJoystick.

Можно приступить к написанию скрипта, который будет отвечать непосредственно за движение самой сферы, который будет называться Motor. Поля, объявленные в классе Motor представлены в листинге 6.

Листинг 6 – Поля класса Motor

```

public float moveSpeed = 5.0f; //Скорость
public float drag = 0.5f; //Соппротивление
public float terminalRotationSpeed = 25.0f; //Скорость вращения
public VirtualJoystick moveJoystick; //Сам джойстик
private Rigidbody controller; //компонент управляемого объекта
Transform camTransform; //Для управления камерой

```

Код метода Start() представлен в листинге 7, код метода Update() в листинге 8.

Листинг 7 – Start()

```

void Start () {

    controller = GetComponent<Rigidbody>();
    controller.maxAngularVelocity = terminalRotationSpeed;
}

```

```

controller.drag = drag;
    camTransform = Camera.main.transform;
}

```

Листинг 8 – Update()

```

private void Update () {
    Vector3 dir = Vector3.zero;

    dir.x = Input.GetAxis("Horizontal");
    dir.z = Input.GetAxis("Vertical");

    if (dir.magnitude > 1)
        dir.Normalize();
        if (moveJoystick.InputDirection != Vector3.zero) {
            dir = moveJoystick.InputDirection;
        }
        Vector3 rotateDir = camTransform.TransformDirection (dir);
        rotateDir = new Vector3 (rotateDir.x, 0, rotateDir.z);
        rotateDir = rotateDir.normalized * dir.magnitude;
        controller.AddForce(rotateDir * moveSpeed);
    }
}

```

Скрипт Motor.cs необходимо прикрепить к компоненту Sphere и после этого в поле Look At поместить VirtualJoystickContainer.

Заключающим скриптом будет скрипт, управляющий камерой FreeCamera.cs, код которого приведён в листинге 9.

Листинг 9 – FreeCamera.cs

```

public float moveSpeed = 5.0f;      //Скорость
public float drag = 0.5f;           //Сопротивление
public float terminalRotationSpeed = 25.0f; //Скорость вращения
public VirtualJoystick moveJoystick; //Сам джойстик
private Rigidbody controller;       //компонент управляемого объекта
Transform camTransform;              //Для управления камерой

void Start () {

    controller = GetComponent<Rigidbody>();
    controller.maxAngularVelocity = terminalRotationSpeed;
    controller.drag = drag;
        camTransform = Camera.main.transform;
    }

    private void Update () {
        Vector3 dir = Vector3.zero;
        dir.x = Input.GetAxis("Horizontal");
        dir.z = Input.GetAxis("Vertical");
        if (dir.magnitude > 1)
            dir.Normalize();

            if (moveJoystick.InputDirection != Vector3.zero) {

```



```

        dir = moveJoystick.InputDirection;
    }
    Vector3 rotateDir = camTransform.TransformDirection (dir);
    rotateDir = new Vector3 (rotateDir.x, 0, rotateDir.z);
    rotateDir = rotateDir.normalized * dir.magnitude;

    controller.AddForce(rotateDir * moveSpeed);
}

```

Как итог, мы можем наблюдать шар, управляемый при помощи двух джойстиков (рис. 2).

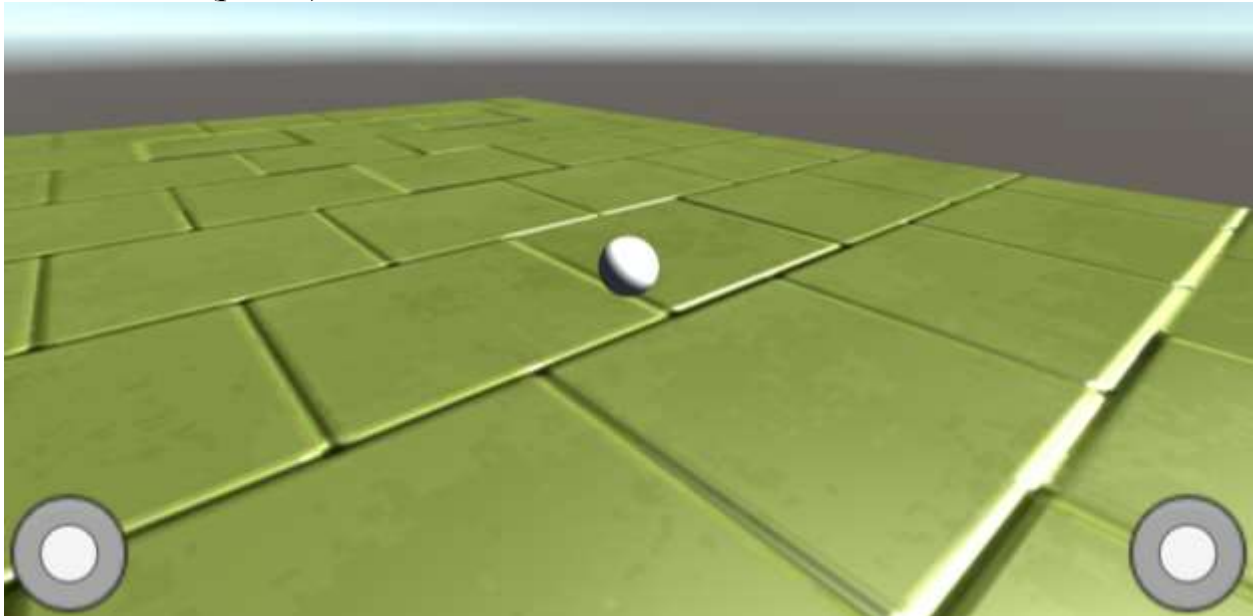


Рисунок 2 – Скриншот итогового приложения

Использованные источники:

1. Курзаева Л.В. Введение в теорию систем и системный анализ: учеб. пособие / Л.В. Курзаева. - Магнитогорск: МаГУ, 2015. - 211 с.
2. Попова И.В. Разработка приложений: учебное пособие / И.В. Попова - Магнитогорск, 2005. - 184 с.

*Вахрушев В.И.
студент, 4 курс*

Институт энергетики и автоматизированных систем

МГТУ им. Г.И. Носова

Россия, г. Магнитогорск

Виноградова А.С.

студент, 4 курс

Институт энергетики и автоматизированных систем

МГТУ им. Г.И. Носова

Россия, г. Магнитогорск

Самойлова С.С.

студент, 4 курс

Институт энергетики и автоматизированных систем

МГТУ им. Г.И. Носова

Россия, г. Магнитогорск

РАЗРАБОТКА УСТАВА ПРОЕКТА НА ВНЕДРЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ

В данной работе приведён пример устава проекта на внедрение мобильного приложения, в рамках которого в числе прочего был разработан план проекта и организационная структура.

Ключевые слова: *Устав проекта.*

DEVELOP PROJECT CHARTER ON THE INTRODUCTION OF MOBILE APPLICATIONS

In this paper, an example of the draft statute for the implementation of mobile applications, in which among other things has been developed a project plan and organizational structure.

Keywords: *Project Charter.*

УСТАВ ПРОЕКТА ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Наименование проекта	Внедрение мобильного приложения «Виртуальный экскурсовод» на кафедре «Дизайн»
Спонсор проекта	Григорьев А. Д.
Руководитель проекта	Вахрушев В.И.
Другие участники проекта	1) Аналитик 2) Специалист по внедрению
Дата создания документа	07.01.2017

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Причины инициации проекта:

В связи с нехваткой свободного места и необходимых материалов на разработку настоящих полноразмерных экспонатов кафедре дизайна требуется мобильное приложение, основанное на применении дополненной

реальности, которое поможет воссоздать объекты изобразительного искусства.

Содержание проекта:

- 1) Анализ
- 2) Конструирование
- 3) Реализация
- 4) Подготовка
- 5) Внедрение

Цели проекта:

- 1) Повысить популярность выставок кафедры.
- 2) Уменьшить затраты на аренду дополнительной площади и создание настоящих экспонатов.

Результат проекта:

Критерий успеха 1. Рост посетителей выставок на 15%.

Критерий успеха 2. Большинство (>95%) посетителей выставки должны пользоваться приложением.

Критерий успеха 3. Уменьшение затрат на выставки на 30%

Ограничения проекта и допущения проекта:

- 1) Посетителям выставки будут выдаваться смартфоны или планшеты с установленным приложением.
- 2) В штате кафедры дизайна будет работать специалист для сопровождения приложения.

Утверждено:

Инженер НОО 07.01.2017 _____
(подпись)

Приложение А «План-график выполнения работ (в соответствии с Citrix Metaframe)»

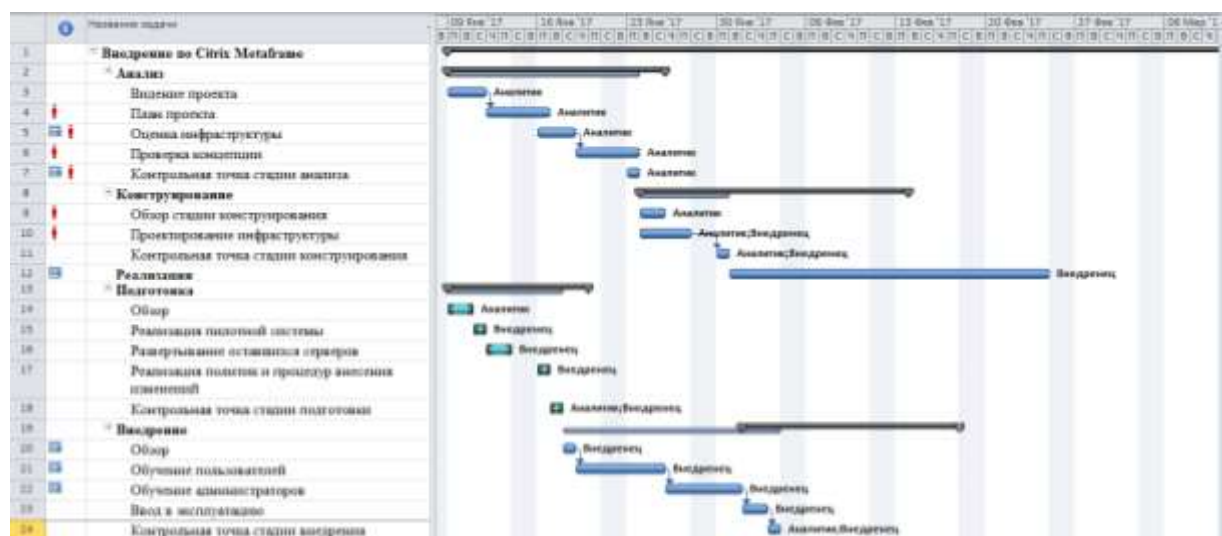


Рисунок 1 – План график проекта

Название задачи	Трудозатры	Длительно	Начало	Окончание	Затраты
Внедрение по Citrix Metaframe	512 ч	65 дней	Пн 09.01.17	Пт 07.04.17	102 400,00 Р
Анализ	104 ч	13 дней	Пн 09.01.17	Ср 25.01.17	20 800,00 Р
Видение проекта	24 ч	3 дней	Пн 09.01.17	Ср 11.01.17	4 800,00 Р
План проекта	24 ч	3 дней	Чт 12.01.17	Пн 16.01.17	4 800,00 Р
Оценка инфраструктуры	24 ч	3 дней	Пн 16.01.17	Ср 18.01.17	4 800,00 Р
Проверка концепции	24 ч	3 дней	Чт 19.01.17	Пн 23.01.17	4 800,00 Р
Контрольная точка стадии анализа	8 ч	1 день	Пн 23.01.17	Пн 23.01.17	1 600,00 Р
Конструирование	96 ч	15 дней	Вт 24.01.17	Пн 13.02.17	19 200,00 Р
Обзор стадии конструирования	16 ч	2 дней	Вт 24.01.17	Ср 25.01.17	3 200,00 Р
Проектирование инфраструктуры	64 ч	4 дней	Вт 24.01.17	Пт 27.01.17	12 800,00 Р
Контрольная точка стадии конструирования	16 ч	1 день	Пн 30.01.17	Пн 30.01.17	3 200,00 Р
Реализация	152 ч	19 дней	Вт 31.01.17	Пт 24.02.17	30 400,00 Р
Подготовка	48 ч	9 дней	Пн 27.02.17	Чт 09.03.17	9 600,00 Р
Обзор	8 ч	2 дней	Пн 27.02.17	Вт 28.02.17	1 600,00 Р
Реализация пилотной системы	8 ч	1 день	Ср 01.03.17	Ср 01.03.17	1 600,00 Р
Развертывание оставшихся серверов	8 ч	2 дней	Чт 02.03.17	Пт 03.03.17	1 600,00 Р
Реализация политик и процедур внесения изменений	8 ч	1 день	Пн 06.03.17	Пн 06.03.17	1 600,00 Р
Контрольная точка стадии подготовки	16 ч	1 день	Вт 07.03.17	Вт 07.03.17	3 200,00 Р
Внедрение	112 ч	13 дней	Ср 22.03.17	Пт 07.04.17	22 400,00 Р
Обзор	8 ч	1 день	Ср 08.03.17	Ср 08.03.17	1 600,00 Р
Обучение пользователей	40 ч	5 дней	Чт 09.03.17	Ср 15.03.17	8 000,00 Р
Обучение администраторов	32 ч	4 дней	Чт 16.03.17	Вт 21.03.17	6 400,00 Р
Ввод в эксплуатацию	16 ч	2 дней	Ср 22.03.17	Чт 23.03.17	3 200,00 Р
Контрольная точка стадии внедрения	16 ч	1 день	Пт 24.03.17	Пт 24.03.17	3 200,00 Р

Рисунок 2 – План проекта

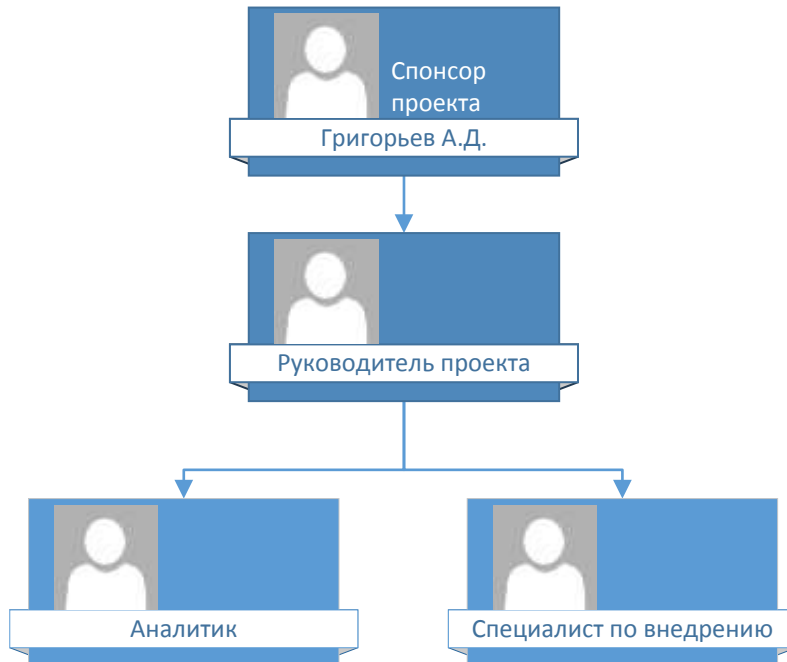


Рисунок 3 – Организационная структура проекта

Таблица 1 – Распределение ответственности/функций

Роль	Ответственность/функции
Спонсор проекта	Это тот, кто финансирует проект внедрения
Руководитель проекта	Главный ответственный за его успешное завершение
Аналитик	Управляет ходом работ, проводит предварительный анализ
Специалист по внедрению	Обучает персонал и устанавливает систему заказчику

Использованные источники:

1. Курзаева Л.В. Введение в теорию систем и системный анализ: учеб. пособие / Л.В. Курзаева. - Магнитогорск: МаГУ, 2015. - 211 с.
2. Попова И.В. Разработка приложений: учебное пособие / И.В. Попова - Магнитогорск, 2005. – 184 с.

УДК 334.021

Вахрушева И.М.

***магистрант кафедры конкурентного
права и антимонопольного регулирования***

Уральский государственный экономический университет

Заводская С.А.

***магистрант кафедры конкурентного
права и антимонопольного регулирования***

Уральский государственный экономический университет

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И
МУНИЦИПАЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ СРЕДНЕГО ОБЩЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Аннотация. Данная статья посвящена взаимодействию коммерческого банка и муниципального учреждения среднего общего образования в рамках социального партнерства. Проведенное исследование позволяет утверждать, что социальное партнерство между коммерческим банком и муниципальным учреждением среднего общего образования помогает формировать финансовую грамотность граждан, начиная со школы.

Ключевые слова: муниципальное учреждение среднего общего образования, коммерческий банк, взаимодействие, социальное партнерство, дети.

Vakhrusheva I.M.
Ural State University of Economics graduate student of the department of
competition law and antitrust regulation
Zavodskaya S.A.

Ural State University of Economics graduate student of the department of
competition law and antitrust regulation

THE INTERACTION OF THE COMMERCIAL BANK AND THE

MUNICIPAL BUDGETARY INSTITUTION OF SECONDARY SCHOOL

Annotation. *This article deals with the interaction of a commercial bank and municipal institutions of secondary education in the framework of social partnership. The study suggests that the social partnership between the commercial bank and the municipal institution of secondary education helps build the financial literacy of citizens, from school.*

Keywords: *municipal institution of secondary education, commercial bank, interaction, social partnership, children.*

Взаимодействие бизнеса и бюджетной образовательной организации традиционно носит, сложный, неоднозначный характер. Обычно, эти две сферы человеческого бытия принято разделять и даже диаметрально противопоставлять друг другу. По стандартному восприятию одно понятие стремится к материальному, а другое более к духовному. Но, в последнее время, современный социум настолько ярко и динамично преподносит сочетание разных сфер, что даже не остается сомнений, что и бизнес, и образование заинтересованы и могут находить точки соприкосновения.

В настоящее время все большую значимость приобретает так называемая «этика бизнеса», функции которой заключаются в изначальном заложении в цели бизнеса гуманистического, социально-ориентированного и культурно-опосредованного характера. В связи с этим возникает проблема так называемой социальной ответственности бизнеса, позволяющей предпринимателю интегрироваться в социальную систему общества и принести ему пользу.

Опять же, с каждым годом, мы видим растущую тенденцию - через параллели конкуренции и брендинга бизнес создает корпоративную культуру, социальные проекты и становится социальноответственным. При достижении бизнесом определенного уровня развития, возникает необходимость создания корпоративной культуры, бренда, «социального имени», которые с одной стороны решают задачи, улучшают бизнес-процессы изнутри, с другой стороны совершенствуется внешняя «бизнес-оболочка», направляемая на привлекательность среди конкурентов. Бизнес в современном мире представляет собой некий социальный институт, и, уже исходя из этого, он должен принимать во внимание еще на уровне решений последствия своих воздействий на более крупную социальную систему.

Мы предлагаем рассмотреть данный симбиоз на примере коммерческого банка, как представителя современного бизнеса и общеобразовательной средней школы, явно нам характеризующей яркий пример бюджетного образовательного учреждения. В настоящее время все большую значимость у коммерческих предприятий, в том числе и банков, приобретает так называемая «этика бизнеса», функции которой заключаются в изначальном заложении в цели бизнеса гуманистического, социально-ориентированного и культурно-опосредованного характера. В связи с этим возникает проблема так называемой социальной ответственности бизнеса, позволяющей банку интегрироваться в социальную систему общества и принести ему пользу. У школ же, в свою очередь, всегда остро стоит вопрос дефицита «шефства», нестандартных подходов к воспитанию и профориентационной деятельности с детьми.

На волне вышеперечисленных тенденций в ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» была разработана программа «День финансовой грамотности», которая сначала включала в себя занятие, которое проводили сотрудники банка на уроке и внеклассное мероприятие в виде интеллектуального батла, аналога игры «Что?Где?Когда?». В рамках информационного курса дети знакомятся с множеством интересных фактов о банке и финансах. Сотрудники банка предлагают поиграть в интеллектуальный батл, который где-то окажется познавательным, где-то веселым и захватывающим. Детям рассказывают о том, как сначала люди обменивались друг с другом продуктами и вещами. Ненужные меняли на те, которые им понадобились. Но постепенно такой обмен становился неудобным, и наши предки начали использовать в роли денег разные предметы. Как выделение какого-либо товара в качестве платежного инструмента определялось родом занятия населения. Продукты деятельности людей, заселявших определенную территорию, являлись наиболее распространенными в данной области, поэтому и служили средством максимальной ликвидности. Весь материал сопровождается видеопрезентацией.

Также ученики школ узнают о том, что первый государственный центральный банк появился в Швеции в 1661 году. Главными его задачами были контроль над банковскими операциями в стране и ответственность за состояние национальной валюты, в том числе и за ее производство. Многие информационные моменты вызывают искреннее удивление даже у преподавателей и руководства школ. Затем наступает этап игры и по-своему контрольной проверки знаний. Детям предлагается несколько видов туров, в которых фигурируют вопросы подобного плана:

- как называется работник банка, который отвечает за обеспечение наличностью касс и банкоматов?

- как называется второе лицо в банке, которое отвечает за организацию работы подразделений банка? Как называется специалист по обмену и купле-продаже валют? и др.

Помимо презентации и игры детям, в зависимости от возраста, предлагается ознакомиться как работает счетная машинка, осмотреть инкассаторскую машину, сходить на экскурсию в казначейство, посмотреть юбилейные монеты. В копилке специалистов банка несколько программ на различные возрасты. Помимо вышеизложенных мероприятий, в программу «Финансовая грамотность» внедряется сегмент по проведению регулярных олимпиад, по итогам которых ученикам-победителям назначается стипендия банка, они получают Сертификат, который дает возможность заключить учебный договор и (или) пройти практику в период обучения в ВУЗе, а также влияет на принятие решения при трудоустройстве молодого специалиста в рамках конкурса.

Для Банка, в первую очередь, это возвращение лояльной аудитории, афиширование бренда, актуализация социальной обстановки и повышение уровня социальной ответственности. При этом главной концептуальной позицией и конечной целью стало социально-экономическое сопровождение муниципального учреждения среднего общего образования. Данный эксперимент показывает, что в бизнесе существуют требования к предпринимателю, которые предъявляет к нему культура и общество, а также те пути, которые не позволят предпринимателю стать беспринципным, обезличенным экономическим механизмом.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ.
- 2.Концепция модернизации российского образования на период до 2020 года. / Российская газета № 6 М. 02.04.2014 г.
- 3.Апатенко, С.Н. О задачах по реализации государственной образовательной политики в Российской федерации /С.Н. Апатенко // Основы государства и права. - 2015 г. - №5. - 97 с.
- 4.Лабусов М. В. Тенденции развития безналичных расчетов в Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — №24. — С. 489-494.
- 5.Криворучко С. В., Лопатин В. А. Деньги: дематериализация или материальная трансформация // М., Банковское дело, 2014, № 2, С.41–44.
- 6.Парасоцкая Н. Н., Архипова М. А. Электронные деньги: проблемы и перспективы // М., Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2014, № 14, С. 38–42.
- 7.Сайт Центрального банка России www.cbr.ru

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрен вопрос использования и контроля за объемами заемных средств в качестве источников финансирования предприятия. Кредиторская задолженность должна постоянно контролироваться, поскольку она может быть использована в качестве основного инструмента для корпоративного захвата. К тому же, в настоящий момент в экономике наибольший удельный вес приобретает финансирование деятельности организации за счет заемных средств.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, финансирование, обязательства, управление.

ACCOUNT PAYABLE IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF COMPANIES

In the article the question of use and control over the volume of borrowed funds as venture funding. Accounts payable must be continually monitored because it can be used as the primary tool for enterprise capture. Besides, at the moment in the economy of the largest share of the organization gets funding through borrowing.

Key words: accounts payable, financing, liability, management.

Актуальность проблемы управления кредиторской задолженностью предприятия обусловлена тем фактом, что в настоящий момент в экономике наибольший удельный вес приобретает финансирование деятельности организации за счет заемных средств, к которым можно отнести средства, которые принадлежат поставщикам различных ресурсов и которые они дали в кредит организации [1].

Организации, получившие в долг различные ресурсы, формируют у себя в бухгалтерском учете кредиторскую задолженность. Чаще всего кредиторская задолженность – это спонтанный источник финансирования, так как появляется вследствие обычной операционной деятельности. Наличие кредиторской задолженности позволяет организации получить определенные преимущества, так как это достаточно гибкая форма финансирования деятельности, объем которого зависит от ряда факторов.

Имея постоянные источники финансирования, в виде кредиторской задолженности, можно повысить экономическую безопасность организации [2]. Что в свою очередь позволит организации оставаться конкурентоспособной длительное время. Кроме кредитных ресурсов

поставщиков, организация может воспользоваться устойчивыми пассивами, величина которых, возникает периодически и в постоянном объеме.

Кредиторская задолженность обеспечивает определенный приток денежных средств в будущем, а ее анализ позволяет руководству организации получить следующую информацию:

- изменение величины долговых обязательств по сравнению с началом года или другого периода;
- оптимальность соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- риск появления просроченной кредиторской задолженности, ее влияние на финансовые результаты;
- соотношение объема поступления денежных средств от продаж и величиной кредиторской задолженности;
- пределы ценовых скидок для ускорения оплаты выставленных счетов, с целью повышения объемов поступления денег на счета организации.

Чаще всего кредиторская задолженность возникает из-за несовпадения сроков начисления и сроков оплаты, а также из-за несвоевременности исполнения организацией своих обязательств. И очень часто организации допускают просрочку выплаты кредиторской задолженности из-за изменения условий поставок ресурсов поставщиками и оплаты продукции покупателями.

Руководству организации (менеджеру, бухгалтеру) желательно не допускать возникновения зависимости от одного или двух кредиторов, что может привести к значительным трудностям в текущей деятельности. Например, отсрочки по оплате сырья и материалов часто могут завязываться на объемы поставок, которые удорожают расходы по хранению на складе организации.

Поэтому, следует оперативно рассчитывать оптимальное количество закупок и собственных издержек, а также постоянно интересоваться условиями предоставления поставщиками скидок, которые могут возрастать при предоплате.

Кроме задолженности перед поставщиками, организация, в качестве источника финансирования может воспользоваться задолженностями перед работниками, бюджетом и внебюджетными фондами, страховыми компаниями и банками [3].

При осуществлении финансового планирования следует обращать внимание на краткосрочную (текущие пассивы) и долгосрочную (долгосрочные пассивы) кредиторскую задолженность. Так, текущие пассивы позволяют организации осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в течение текущего года, а долгосрочные – определять финансовую стратегию на длительный период.

Любые виды кредиторской задолженности должны быть правильно оценены. Например, долговые обязательства могут существовать в различных формах, и оценить их величину порой бывает несколько затруднительно, так как информация об условиях и обязательствах может включать процентные ставки, сроки погашения, конверсионные привилегии, возможность досрочного выкупа, условия приоритетности и ограничения, связанные с данным соглашением. Кроме этого необходимо иметь информацию о предоставленном залоге (с указанием балансовой и рыночной стоимостей), порядке использования выкупного фонда, условиях возобновления кредита и обязательствах по формированию выкупного фонда. Должны быть предоставлены также сведения обо всех возможных нарушениях соглашений, включая невыплату основной суммы и процентов[4].

Так как в бухгалтерском балансе кредиторская задолженность отражается по видам в суммах, которые вытекают из бухгалтерских записей, то при финансовом планировании следует тщательно проверять достоверность этих данных.

Для того, чтобы использовать кредиторскую задолженность в качестве источника финансирования необходимо проводить детальный ее анализ, который позволит повысить эффективность ее управления. Для анализа состояния кредиторской задолженности используются коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности. В качестве примера для анализа были взяты исходные данные – показатели отчетности ООО «Д.К. Групп» за 2014-2016гг., представленные в таблице 1.

Таблица 1. Показатели эффективности кредиторской задолженности ООО «Д.К. Групп»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. к 2014г., %
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0.87	0.82	0.91	104.6
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дни	425	437	404	95.1

На основе проведенного анализа была выявлена слабая тенденция улучшения состояния показателей, однако было рекомендовано оптимизировать оборачиваемость кредиторской задолженности, с целью которой были разработаны мероприятия по проведению оптимизации кредиторской задолженности в ООО «Д.К. Групп», включающие: увеличение уставного капитала и увеличение резервного капитала.

Использование различных методик анализа позволяет контролировать состояние кредиторской задолженности, что в свою очередь позволяет повышать эффективность ее управления.

Использованные источники:

- 1.Говдя В.В., Тончу Е.А., Ремезков А.А. Калькуляционная концепция развития учетно-аналитических систем экономических агентов рынка // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98. – С. 1174–1192.
- 2.Петров А.М., Басалаева Е.В., Мельникова Л.А. Учет и анализ: Учебник. – М.: КУРС; ИНФРА-М, 2013. С. 328.
- 3.Бычкова Ж.С. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации // В сборнике: Управление в социально-экономических системах Барнаул, 2014. С. 134-137.
- 4.Емелин В. Н., Пивкина Е. И. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 465-467.

Ведерникова М.А.

студент 4 курса кафедры «Маркетинга»

Патракова Д. И.

студент 4 курса кафедры «Маркетинга»

ФГАОУ ВО «УрФУ им. Б. Н. Ельцина»

Научный руководитель: Яценко О. Ю., к.пед.н., доцент

кафедры «Маркетинга»

ФГАОУ ВО «УрФУ им. Б. Н. Ельцина»

Россия, г. Екатеринбург

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КОЭФФИЦИЕНТАМ ЛИКВИДНОСТИ, ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен пример написания выводов и рекомендаций по подсчитанным коэффициентам ликвидности, деловой активности, рентабельности и структуры капитала.

Ключевые слова: выводы, рекомендации, коэффициенты ликвидности, коэффициенты деловой активности, коэффициенты рентабельности, коэффициенты структуры капитала.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS ABOUT COEFFICIENTS OF LIQUIDITY, BUSINESS ACTIVITY, PROFITABILITY AND STRUCTURE OF THE ENTERPRISE

Annotation. In article, an example of writing of conclusions and recommendations about the counted coefficients of liquidity, business activity, profitability and structure of the capital is reviewed.

Keywords: conclusions, recommendations, liquidity coefficients, coefficients of business activity, profitability coefficients, coefficients of structure of the capital.

Интерпретация полученных результатов после расчета основных коэффициентов ликвидности, деловой активности, рентабельности и

структуры капитала – наиболее сложный этап при проведении финансового анализа деятельности предприятия. В таблице 1 указаны значения и направление изменения уже полученных коэффициентов предприятия Х по данным из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств предприятия.

Таблица 1

Сводная таблица значений коэффициентов ликвидности, деловой активности, рентабельности и структуры капитала

Коэффициент	Значение коэффициента на начало года	Значение коэффициента на конец года	Отклонение значения коэффициента (конец – начало)	Направление изменения коэффициента (увеличился/уменьшился)
Коэффициенты ликвидности				
К текущей ликвидности	1,287	1,174	-0,113	↓
К быстрой ликвидности	0,252	0,259	0,038	↑
К абсолютной ликвидности	0,153	0,169	0,016	↑
Собственные оборотные средства	-116160	-130090	-13930	↓
Коэффициенты деловой активности				
К оборачиваемости активов	0,953	1,163	0,21	↑
К оборачиваемости активов (в днях)	383	314	-69	↓
К мпз	3,473	4,227	0,754	↑
К мпз (в днях)	105	86	-19	↓
К дз	9,112	11,123	2,011	↑
К дз (в днях)	40	33	-7	↓
К кз	3,931	4,799	0,868	↑
К кз (в днях)	93	76	-17	↓
К ск	1,783	2,176	0,393	↑
К ск (в днях)	205	168	-37	↓
Рентабельность по Дюпону				
ROE	0,126	0,186	0,06	↑
Коэффициенты структуры капитала				
К финансовой	0,55	0,544	0,194	↓

независимости				
К финансовой зависимости	0,571	0,597	0,026	↑↑
К маневренности	0,189	0,173	-0,016	↓↓
К фин. левириджа	1,038	1,149	0,111	↑↑
К покрытия %	445,825	259,68	-186,145	↓↓

Выводы по коэффициентам ликвидности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности показывает возможность предприятия погашать текущие обязательства только за счёт оборотных активов. Чем выше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента 1.5 - 2.5, в зависимости от отрасли экономики. В нашем случае значение коэффициента на начало и конец года соответственно равны 1,287 и 1,174, что позволяет сделать вывод о том, что предприятие способно погашать краткосрочные задолженности за счёт оборотных активов, однако положение не столь стабильное и незначительное ухудшение показателей может привести к невозможности выплат, кроме того, динамика данного коэффициента в течение года отрицательная.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает на сколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим, при этом исходят из предположения, что товарно-материальные запасы вообще не имеют никакой ликвидационной стоимости. Нормальное значение коэффициента попадает в диапазон 0.7-1. Данный коэффициент на анализируемом предприятии имеет низкое значение (0,252 и 0,259), что также говорит о финансовой неустойчивости предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует "мгновенную" платежеспособность организации. Нормальное значение показателя - от 0,2 и более. Однако слишком высокое значение коэффициента говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса. Этот коэффициент также не можем отнести к «нормальному» значению, что позволяет сделать вывод о том, что предприятие не сможет немедленно погасить все свои обязательства, однако в течение года был замечен совсем незначительный прирост примерно на одну сотую.

Собственные оборотные средства показывают сумму, на которую оборотные активы организации превышают ее краткосрочные обязательства. Данный показатель используется для оценки возможности предприятия рассчитаться по краткосрочным обязательствам, используя все свои оборотные активы. Нормальным считается положительное значение

показателя СОС, а в нашем случае оно отрицательное, и в течение года показатель только уменьшился на 13930. Следовательно, в данный момент предприятие не имеет возможности рассчитаться по своим обязательствам.

Выводы по коэффициентам деловой активности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости активов отражает количество полных циклов обращения продукции за исследуемый период. Или иначе указывает сколько оборотов одного рубля активов было за исследуемый период. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждая единица (каждый рубль) актива организации. В данном случае мы видим положительную динамику, предприятию необходимо продолжать сокращать количество дней оборачиваемости активов (в текущем году цикл был сокращен на 69 дней).

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов показывает, сколько раз в среднем продаются запасы предприятия за некоторый период времени. Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации. В данном случае этот коэффициент говорит нам о положительной динамике.

Кроме того, все остальные коэффициенты деловой активности, показывают нам также, что оборачиваемость дебиторской, кредиторской задолженности и собственного капитала, возрастает, а срок оборачиваемости в днях уменьшается.

Выводы о рентабельности предприятия по Дюпону.

В целом коэффициент Дюпона повысился на 0,06 (на 6%) с начала до конца отчетного года, что свидетельствует об увеличении эффективности предприятия в целом.

Выводы по коэффициентам структуры капитала.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Инвесторы и банки, выдающие кредиты, обращают внимание на значение этого коэффициента. Чем выше значение коэффициента, тем с большей вероятностью организация может погасить долги за счет собственных средств. Чем больше показатель, тем независимее предприятие. Нормативное ограничение $K_{фн} > 0.5$. Следовательно, и на начало и на конец года данное предприятие является автономным, так как более половины имущества компании сформировано собственным капиталом.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала. В нашем случае предприятие привлекло 0,571 и 0,597 (на начало и конец года

соответственно) заемных средств на 1 рубль СК. Нормальным считается коэффициент финансовой зависимости не более 0.6-0.7. Оптимальным является коэффициент 0.5 (т.е. равное соотношение собственного и заемного капитала). Значение данного коэффициента приближено к нормативному, кроме того, оно продолжает расти.

Коэффициент маневренности показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. Коэффициент маневренности собственных средств зависит от структуры капитала и специфики отрасли, рекомендован в пределах от 0.2-0.5, коэффициент на данном предприятии близок к нормативному, однако его необходимо увеличить.

Коэффициент финансового левериджа - это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. Коэффициент финансового левериджа находится в диапазоне допустимых значений.

Коэффициент покрытия процентов характеризует способность организации обслуживать свои долговые обязательства. Показатель сравнивает прибыль до уплаты процентов и налогов за определенный период времени и проценты по долговым обязательствам за тот же период. Предприятие более чем способно выплатить проценты по кредитам, а это значит, что кредиторы защищены, однако заметен значительный спад, что говорит о менее эффективной кредитной политике.

Рекомендации

1) Ввести политику дифференциации покупателей (клиентов), для того, чтобы подстраховаться от риска неплатежеспособности большого количества клиентов – рассредоточить источники поступления денежных средств от основного вида деятельности.

2) Наладить производство в таком ключе, чтобы уменьшить период хранения запасов (внедрить поставки методом точно-в-срок).

3) Уменьшить продолжительность производства путем налаживания логистических процессов внутри предприятия и внедрения технологий бережливого производства, тем самым увеличив оборачиваемость средств.

4) Предприятию необходимо перейти на собственные источники финансирования, так как данное положение дел оставляет слишком мало пространства для манёвра в случае каких-либо отрицательных изменений в окружающей среде.

5) Найти способы получения дополнительной прибыли от неосновных видов деятельности, например, если освободить собственные складские помещения при усовершенствовании процессов производства, то можно сдавать эти помещения в аренду – тем самым появится дополнительный источник для собственного финансирования.

6) Предприятию необходимо провести реструктуризацию дебиторской задолженности и установить систему, при которой дебиторская задолженность будет взиматься чаще, так как её объёмы слишком велики и могут покрыть 1/3 всех задолженностей компании по кредитам, как долгосрочным, так и краткосрочным.

7) Фирме необходимо провести реструктуризацию кредиторской задолженности, а именно перевести краткосрочные займы в долгосрочные. Предприятию необходимо будет убедить кредиторов пойти на уступки и увеличить срок кредитования.

8) Необходимо увеличить собственный капитал предприятия, за счет таких средств, как реинвестирование прибыли или выпуск ценных бумаг.

9) Предоставлять коммерческий кредит при взаимоотношениях с покупателями, для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и обеспечения своевременности расчетов.

10) Найти способы сотрудничества с государством (например, воспользоваться возможностью налоговых каникул или заинтересовать их в инвестировании деятельности предприятия).

Использованные источники:

- 1.Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. — 368 с.
- 2.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, и др. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 672с.
- 3.Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Под ред. В.И. Бариленко. — М.: Омега-Л, 2009. — 414 с.

УДК 34.01

Вечко О.Ю.
студент магистратуры 2 года обучения
Башкирский государственный университет
Научный руководитель:
Хамадеева Р.Х., кандидат философских наук
доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г.Уфа

ОСНОВНЫЕ БАРЬЕРЫ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ

В статье рассматривается важность и значимость профессии «Социальная работа», оценивается современное состояние данной профессии в обществе, анализируются основные проблемы. Статья посвящена анализу сложившейся ситуации и поиску решения для поднятия

статуса профессии. Также в статье рассматриваются основные барьеры, мешающие специалистам эффективно выполнять свою работу.

The article discusses the importance and significance of the profession of Social work, evaluates the current state of the profession in society, analyzes the main problems. The article is devoted to analysis of the situation and find solutions to raise the status of the profession. The paper also discusses the main barriers to effectively carry out their work.

Ключевые слова: *профессия, профессиональная деятельность, социальная работа, управление системой социальной защиты, профессиональные стандарты, престиж профессии.*

Keywords: *profession, professional activity, social work, management of system of social protection, professional standards, the profession's prestige.*

Становление и формирование любой профессиональной деятельности является длительным и сложным историческим процессом. История развития каждой профессии начинается с того, что изначально профессия возникает из потребностей людей, точнее становление каждой профессии начинается с того, что общество признает важность и значимость этих потребностей и необходимость создания особой системы для их удовлетворения.

После признания общественной значимости тех или иных потребностей, которые служат основанием профессии, происходит накопление практического опыта. На основе практической деятельности, формируется теоретическая база профессии. Процесс накопления теоретических знаний значительно расширяется путём выделения из непосредственной практической деятельности научно-педагогической составляющей, в результате чего появляются профессиональные журналы и монографии по основным аспектам деятельности, учебная литература. Все это, включая сеть профессиональных организаций, оказывающих квалифицированные услуги, является показателем зрелости профессии.

Несмотря на то, что подготовка специалистов по социальной работе производится уже больше 20 лет, кадровое обеспечение социальных служб остаётся одной из наиболее острых проблем современной профессиональной социальной работы. В современном российском обществе бытует мнение, что социальная работа является достаточно простым видом деятельности, которую может выполнять человек, не имеющий специализированного образования.

В связи с такой низкой популярностью среди населения данной профессии, многие выпускники не хотят начинать профессиональную деятельность в социальной работе.

Социальная работа по своей функциональной природе является одной из самых многоплановых, разносторонних и трудоёмких видов профессиональной деятельности. Специалист по социальной работе

осуществляет разнообразные функции по организации, обеспечению, координации, организации, психологической и экономической поддержки, правовой и административной помощи и др. Это специалист, имеющий возможность работать на разных уровнях реализации социальной политики государства – на уровне непосредственной практики социальной работы, образования и здравоохранения, на уровне правового и материально-технического обеспечения, а также на уровне управления.

Такой специалист, в процессе профессиональной подготовки, должен освоить огромный объем знаний, которые станут основой для профессиональных умений.

Таким образом, исходя из выше сказанного, очевидно, что низкий престиж профессии в обществе вместе с высокой сложностью выполняемой работы служит определённого рода барьером для специалиста, который осуществляет данную деятельность, в связи с тем, что для моральной удовлетворенности личности и её психологической стабильности необходимо признание сложности и значимости профессии обществом.

Для поднятия престижа профессии в обществе правительство предпринимает определённые шаги, направленные на реорганизацию системы социальной защиты и социального обслуживания населения, а также на повышение качества оказания социальных услуг.

Ещё одной значительной попыткой изменения структуры управления и функционирования системы социальной защиты населения является внедрение профессиональных стандартов в социальной работе. С 1 января 2015 года данные профессиональные стандарты вступили в силу. Суть их принятия заключается в том, что образование специалиста должно соответствовать квалификационным требованиям, предъявляемым профессией, в связи с этим должности специалистов по социальной работе должны занимать профессионально подготовленные кадры, имеющие соответствующую профессиональную подготовку. В связи с этим, подразумевается, прохождение переквалификации или переподготовки кадров, не имеющих соответствующего образования, в настоящее время данный процесс запущен, но для полноценного функционирования профессиональных стандартов необходима не только профессиональная переподготовка кадров и увольнение «непригодных» сотрудников, необходимо поднятие престижа профессии в обществе в целом и увеличение заработной платы работников сферы социальной защиты и обслуживания населения.

Помимо вышеперечисленных, в сфере управления социальной работой существует очень много проблем, одной из которых является практически непрерывная смена кадров, что обусловлено, как упоминалось выше, низким уровнем заработной платы при высокой напряженности работы.

Исходя из выше изложенного, существуют следующие барьеры в профессиональной деятельности специалиста по социальной работе: психологические – низкий престиж профессии в обществе, и, как следствие, ощущение ненужности и незначительности своей профессии. Образовательные барьеры – несоответствие профессиональной подготовки выполняемой впоследствии профессиональной деятельности, учебные программы изобилуют общефилософскими предметами, которые формируют мировоззрение личности, но практически отсутствуют узкие, специфические предметы, направленные на формирование теоретической базы будущей профессиональной деятельности. Но главной проблемой, всё же, остается чрезмерная оторванность учебных программ от практики. Ещё один барьер, оказывающий существенное влияние на практическую социальную работу – экономический – низкая заработная плата, несмотря на сложную. И напряжённую работу. На практике, зачастую, получается так, что специалист, оказывающий помощь гражданам в тяжелой жизненной ситуации, сам нуждается в помощи.

Сегодня ни у кого не должно вызывать сомнения, что социальная работа является важнейшим инструментом социальной политики государства. Но помимо того, что социальная работа является средством реализации социальных гарантий граждан, посредством её осуществляется обратная связь между государством и гражданами, социальная работа позволяет оценить, насколько эффективна социальная политика государства и в полной ли мере она реализовывается.

Таким образом, социальная работа как вид профессиональной деятельности человека является важнейшим инструментом социальной политики в обществе, является индикатором её жизнеспособности и эффективности. В настоящее время, социальная работа в России находится лишь на пути своего становления и формирования и совершенно очевидно, что для такого молодого и динамично развивающегося вида деятельности нужны специалисты, соответствующие требованиям профессии. Профессия социального работника в качестве объекта профессионального выбора предъявляет строгие требования к специалисту, к числу которых относится умение обеспечивать посредничество между индивидом и семьёй, различным социальными группами и организациями. К сожалению, низкий уровень заработной платы и отсутствие у данной профессии престижа в обществе способствует тому, что, зачастую, выполнением данного вида деятельности занимаются неквалифицированные кадры, что приводит к неэффективному функционированию социальной политики государства.

*Вечко О.Ю.
студент магистратуры
2 г/о, ФФиС
Башкирский Государственный Университет,
Россия, г.Уфа*

РОЛЬ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ПО СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ

В статье рассматривается роль коммуникативных навыков специалиста по социальной работе в процессе его профессиональной деятельности. Выявлены существенные особенности профессиональной коммуникации. Подчеркивается важность овладения специалистом коммуникативными навыками с целью оказания эффективной помощи.

In the article the role of communicative skills of social work specialist in the process of his professional activity. The identified essential features of professional communication. Emphasizes the importance of mastering the specialist communication skills to provide effective assistance.

Ключевые слова: *социальная работа, коммуникация, коммуникативные навыки, коммуникационный процесс, установление личного контакта с клиентом.*

Keywords: *social work, communication, communication skills, communication process, establishing personal contact with the client.*

Социальная работа по своей функциональной природе является одной из самых многоплановых, разносторонних и трудоёмких видов профессиональной деятельности. Специалист по социальной работе осуществляет разнообразные функции по организации, обеспечению, координации, организации, психологической и экономической поддержки, правовой и административной помощи и др. Это специалист, имеющий возможность работать на разных уровнях реализации социальной политики государства – на уровне непосредственной практики социальной работы, образования и здравоохранения, на уровне правового и материально-технического обеспечения, а также на уровне управления.

Социальная работа является уникальной профессией, поскольку с одной стороны – специалист должен защищать права и интересы клиента, а с другой – реализовывать государственную социальную политику и защищать интересы государства. Такой двойкий характер социальной работы накладывает определенные особенности на процесс коммуникации.

Социальная работа – это деятельность, направленная на помощь людям, находящимся в трудной жизненной ситуации, как правило, такие люди раздражены, находятся в состоянии постоянного психологического напряжения, недоверчивости к окружающим. Специалисту по социальной работе очень важно наладить с клиентом доверительные отношения, именно

поэтому в социальной работе особую роль занимают коммуникативные навыки специалиста.

Целью коммуникации в социальной работе является обмен информацией, с целью обнаружения и решения проблем, с целью содействия созданию стратегий деятельности, направленных на улучшение качества жизни клиента.

Коммуникационный процесс в социальной работе состоит из 3 основных этапов коммуникационного процесса: установление взаимопонимания с клиентом; выявление проблемы, а также изучение ожидаемых результатов, определение основных целей оказания социальной поддержки¹.

Как упоминалось выше, установление контакта с клиентом и создание доверительных отношений является залогом успеха в процессе совместной работы. Квалифицированный специалист по социальной работе на начальном этапе работы должен грамотно и предельно просто построить структуру интервью, для того, чтобы максимально быстро определить проблему клиента и определить меры, необходимые для её преодоления.

Особенностью коммуникации в социальной работе является то, что время приёма клиента является крайне сжатым (от 15 до 45 минут), за этот короткий промежуток времени специалист должен не только выявить проблемы, но и найти способ их разрешения. В связи с этим, специалист из общего потока информации, получаемого от клиента, должен уловить суть проблемы, направить диалог в нужное русло и устранить лишние поверхностные высказывания, посредством наводящих и уточняющих вопросов. Кроме того, в процессе коммуникации специалист не должен забывать, что о его задаче является не только помощь клиенту, но и реализация государственной политики. В связи с этим, социальный работник не может, к примеру, как психолог устанавливать с клиентом слишком близкий тесный контакт, в процессе профессиональной деятельности должна быть соблюдена дистанция между клиентом и специалистом, для рационального решения проблемы.

Еще одной особенностью коммуникативного процесса в социальной работе является то, что специалист, в процессе профессиональной деятельности, не имеет права давать советы. В связи с этим, специалист должен избегать таких выражений как «я советую», «я рекомендую». В профессиональную компетенцию социального работника входит консультирование, итогом которого является предложение возможных вариантов решения проблемы.

Соблюдение разумной дистанции в отношении с клиентом не должно стать препятствием для успешного решения существующей проблемы и

¹ Холостова Е.И. Технологии социальной работы М.: ИНФРА-М, 2015. – С. 236

установления доверительных отношений. Социальный работник должен собирать информацию не только из сказанного клиентом, но и из выражения его лица, жестов и эмоционального состояния. В ходе общения должна присутствовать определённая доля сочувствия. В этом заключается ещё одна особенность коммуникации. Необходимо сопереживать, «быть с клиентом», подразумевая под этим максимальное сосредоточение на эмоциональном состоянии и проблеме клиента, не теряя целей и задач работы и, не поддаваясь эмоциональному состоянию клиента.

Помимо перечисленных, особенностью коммуникативного процесса в социальной работе является то, что специалист не должен выставлять на показ свой профессионализм и использовать заранее подготовленные шаблонные фразы, напротив, в ходе консультации клиент должен чувствовать, что его ситуация принята специалистом во внимание и он, также, как и сам клиент заинтересован в успешном решении сложившейся проблемы. Специалист по социальной работе должен быть образцом гуманности и открытости, а не прятаться за маской профессионализма. Специалист должен учитывать, что искренняя манера общения приводит к большей открытости клиента.

Таким образом, социальный работник, в ходе решения проблем клиента, взаимодействует с различными государственными и общественными организациями, выполняя посреднические функции, то есть, можно сказать, что социальная работа – коммуникативная профессия, в которой результат во многом зависит от навыков профессионального общения специалиста и от его личностных качеств. В связи с этим, и с выше перечисленными особенностями профессиональной коммуникации к специалисту, в ходе профессиональной подготовки, должны предъявляться строгие требования не только в отношении усвоения пройденных теоретических основ профессии, но и в отношении овладения необходимыми коммуникативными навыками.

Использованные источники:

- 1.Холостова Е.И. Технологии социальной работы М.: ИНФРА-М, 2015. - 400 с.

УДК 314

Вечко О.Ю.

***студент магистратуры 2 года обучения
Башкирский государственный университет
Россия, г.Уфа***

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ МОЛОДЕЖИ

В статье рассматривается взаимосвязь ценностных ориентаций молодежи с политикой государства. Анализируется зависимость

формирования ценностей молодежи от социально-политической ситуации и исторических событий. Рассматриваются актуальные для современной молодежи ценности.

The article discusses the relationship of value orientations of the youth policy of the state. The dependence of the formation of values of youth from the socio-political situation and historical events. Are considered actual for modern youth values.

Ключевые слова: *молодежь, социальная политика, ценностные ориентации молодежи, материальные ценности, духовные ценности.*

Key words: *youth, social policy, value orientation of young people, material values and spiritual values.*

Для российского общества особенно актуальна проблема формирования системы ценностей как для страны, находящейся в переходном периоде, из одной политической системы к другой. Особенно важно, в сложившейся ситуации, уделить внимание молодежи и её ценностным ориентациям, так как именно молодежь строит новую Россию, не связанную с советским прошлым. «От того, какой ценностный потенциал будет сформирован, во многом зависит будущее состояние общества. Ценность социальна по своей природе и складывается лишь на уровне социальной общности. Сформированные в процессе деятельности индивидуальные ценностные значения - явления общественные, коллективные»¹.

Важным фактором, влияющим на формирование системы ценностей общества и молодежи, в частности, является политика государства. Поскольку именно через неё государство направляет движение общественной мысли в нужное ему русло. Именно через государственную политику, посредством идеологии, пропаганды в СМИ, через формирование государственных стандартов образования и образовательных программ формируется система ценностей общества.

Если мы обратимся в недавнее прошлое нашего государства, то вспомним, что главной ценностью советского общества был коллективизм. Он являлся ценностью, как для молодежи, так и для старших поколений. Дети воспитывались в духе коллективизма, вся система функционирования государства была построена так, что полноценно жить человек мог только в коллективе. И для молодежи того времени такая жизнь была в порядке вещей. Естественно, что ценности нынешней молодежи и молодежи СССР сильно отличаются друг от друга. Для молодого гражданина Советского Союза одной из важнейших ценностей считалось процветание государства, а именно – социализм, для достижения которого отдавались все силы общества. Материальные ценности не имели такого приоритетного значения

¹ Гаврилюк В.В. Трикоз Н.А. Динамика ценностных ориентаций в период социальной трансформации (поколенный подход) // Социологические исследования. – 2000. - № 12. - С.104.

как сейчас, поскольку молодёжь была уверена в своём будущем. Такая уверенность обеспечивалась стабильной политикой государства в отношении образования, жилья и т.д. Даже сама ценность образования в тот период понималась несколько иначе. Прежде всего, образования стремились получить для повышения уровня знаний, а не для галочки с целью в дальнейшем лучше устроиться. Качество образования было гораздо важнее количества.

Советское правительство, грамотно проводя свою политику, смогло превратить ценности руководства государства в ценности общества. Именно поэтому за столь небольшой временной промежуток Советский Союз добился значительных успехов во многих сферах, сумев превратить, необходимые правительству реформы в ценность для общества.

С момента распада Советского Союза прошло практически 23 года, срок довольно небольшой, но в тоже время достаточный для формирования основы системы ценностей нового государства. Можно сказать, что сейчас современная молодёжь делает исторический выбор. Ведь именно от системы ценностей нынешней молодёжи, не знающей влияния коммунистической власти, зависит дальнейшее развитие России.

За 20 лет ценностные ориентации молодёжи претерпели значительные изменения. На смену коллективизму пришёл индивидуализм, который всячески отрицает необходимость полностью опираться на коллектив и пропагандирует полную свободу индивида и единоличную ответственность за свои действия. Государство всячески поддерживает это, поскольку свободное развитие личности и её независимость является одним из мощнейших двигателей рыночной экономики. Нельзя однозначно сказать, хорошо это или плохо, поскольку у любого явления есть свои плюсы и минусы.

Кроме того, среди современной молодёжи, материальные ценности зачастую преобладают над духовными. Со всех телеэкранов нам пропагандируют то, что счастье заключается в материальном достатке. Для нынешнего поколения молодёжи большую роль играет удовольствие, которое пытаются получить не через духовное возвышение, а через алкоголь и наркотики.

Несправедливо было бы полагать, что вышеперечисленное относится ко всем молодым людям. С наступлением демократии в нашем государстве стал господствовать плюрализм, который затронул и молодёжь. Некоторые предпочитают здоровому образу жизни – наркотики, другие – изобретают новейшие технические средства для развития своей страны.

Нынешняя молодёжь живет в очень сложное время, когда от старого порядка ещё не совсем ушли, а новый ещё не сформирован. В условиях переходной экономики молодым людям особенно сложно, поскольку они ещё не нашли своё место в жизни, ещё не до конца сформировали свою

систему ценностей, а под воздействием совершенно разных, порой противоречащих друг – другу сил, это крайне сложно сделать.

Поэтому одни не находят ничего лучше, как слушать рассказы старшего поколения о «безоблачном» советском прошлом, препятствуя при этом различного рода нововведениям, которые отодвигают их от Советского Союза. Другие, отчаявшись найти свой путь и потеряв веру в хорошее будущее, погружаются в собственные проблемы и пытаются найти выход гедонизме, который становится их наивысшей ценностью. Третьи ставят для себя наивысшей ценностью процветание государства и делают всё для этого.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современная российская молодёжь, подобно былинному богатырю на распутье, стоит перед выбором своего пути. И от того, каким будет этот выбор, зависит дальнейшая судьба государства. Именно поэтому так важно, чтобы правительство, используя все рычаги власти, направило будущее страны в нужное русло.

И в первую очередь, власть должна начать с воплощения в жизнь всех конституционных обязательств для того, чтобы у граждан была уверенность в будущем, для того, чтобы население осознало важность законов и необходимость их выполнения. На наш взгляд, одним из важных направлений в формировании системы ценностей современной молодёжи должно стать повышение уровня и качества жизни. Но не только в плане удовлетворения материальных и физиологических потребностей. Безусловно, материальная составляющая играет важную роль, но доминирующей, всё же, должна быть духовная сфера и сфера культуры. Поэтому, в первую очередь, политика государства должна быть направлена на расширение возможностей доступа граждан к духовным и культурным ценностям. Необходимо создать все условия для возможности граждан развивать свои способности и приобщаться к культуре.

Даже в стабильно развивающихся обществах имеет место изменение ценностных ориентации, но в них она происходит постепенно и практически незаметно. В России же сложилось так, что произошло резкое крушение устоявшейся системы, причем, это осложнилось тяжёлым экономическим положением и затяжным кризисом. В подобных условиях сформировать новую систему крайне сложно, но именно это является приоритетной задачей государства, поскольку ценностные ориентации подрастающего поколения и молодёжи должны соответствовать задачам развития государства. Ведь именно молодёжь является важнейшим инновационным двигателем, чьи ценности на десятки лет вперёд определяют путь развития России.

Использованные источники:

1. Гаврилюк В.В. Трикоз Н.А. Динамика ценностных ориентаций в период социальной трансформации (поколенный подход) // Социологические исследования. – 2000. - № 12. - С.104.

Визуро А.О.

студент

4 курс Институт экономики

направления «Учет, анализ и аудит, НИУ «БелГУ»

Яблочкина А.И.

студент

4 курс Институт экономики

направления «Учет, анализ и

аудит, НИУ «БелГУ»

Научный руководитель: Прядко С.Н.

доцент кафедры «Менеджмента и маркетинга»

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПОЛУФАБРИКАТОВ

Данное исследование было проведено с целью выяснить поведение, предпочтения потребителя на рынке полуфабрикатов. Для этого требуется узнать, как относится потребитель к продукции исследуемых организаций, а также выявить слабые стороны компаний на данном рынке с целью улучшения качества и расширения ассортимента продукции. Было проведено анкетирование, в ходе которого было опрошено 53 респондента. Результаты опроса обобщены в соответствующих диаграммах.

Ключевые слова: *полуфабрикаты, спрос, потребитель, качество, цена.*

This research was conducted to find out the behavior of the consumer preferences in the market of semi-finished products. This requires to know how the consumer applies to the production of the test organizations, as well as to identify weaknesses companies in this market in order to improve the quality and range of products. It was conducted a survey in which 53 respondents were interviewed. The survey results are summarized in the respective charts.

Keywords: *semi-finished products, demand, consumer, quality, price.*



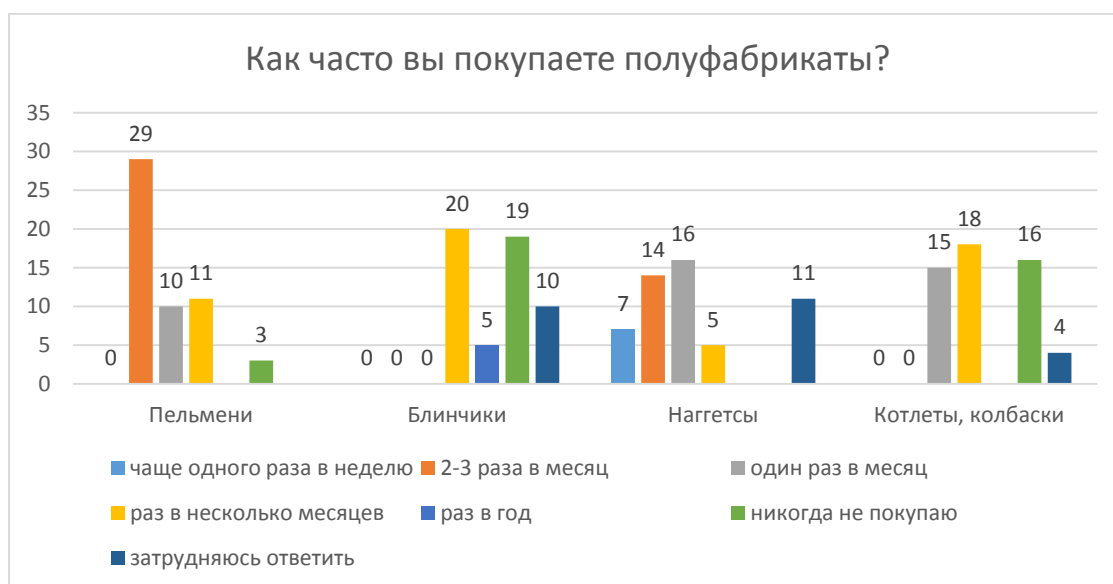
85% опрошенных покупают мясные полуфабрикаты, 15% - не употребляют данную продукцию.



5 респондентов отдают предпочтение продукции «Ясные Зори»; 6 респондентов предпочитают полуфабрикаты «Мираторг»; 4 респондента покупают полуфабрикаты «Приосколье», 2 человека отдают предпочтение полуфабрикатам «Дальние Дали», а также 4 человек из опрошенных предпочитают продукцию «Белый Край». Но, 32 респондента затрудняются ответить на данный вопрос и покупают продукцию у разных производителей.



Проанализировав данную диаграмму можно сделать вывод, что потребители отдают наибольшее предпочтение пельменям и копченым изделиям.



Чаще одного раза в неделю опрошенные покупатели приобретают наггетсы (7 респондентов); 2-3 раза в месяц покупают пельмени (29 респондентов); один раз в месяц покупку пельменей совершают 10 опрошенных, покупку наггетсов 16 опрошенных, котлеты и колбасы приобретает 15 опрошенных респондентов. Раз в несколько месяцев пельмени покупает 11 человек; блинчики – 20 человек; наггетсы – 5; и колбасы – 18 человек. Никогда не покупают пельмени 3 человека, блинчики – 19 человек; колбаски и котлеты – 16 человек.



Таким образом, респонденты готовы потратить в среднем от 200 до 500 рублей на покупку полуфабрикатов, но 9 респондентов из числа опрошенных затрудняются дать суммарную оценку.

В ходе опроса мы также выяснили, что потребители в основном покупают полуфабрикаты в гипермаркетах (51 респондент); в магазинах (27 респондентов) а также в мясных лавках (22 респондента).

Покупатели наибольшее внимание уделяют качеству продукта и его цене (51 и 50 респондентов соответственно). На упаковку же обращают внимание меньше (8 респондентов).

Можно сделать вывод, что полуфабрикаты сегодня пользуются спросом у потребителя, который ориентируется на качество и приемлемость цены продукции. Потратить в среднем покупатель готов до 500 рублей. Чаше одного раза в неделю спросом пользуются наггетсы; пельмени покупают чуть реже – 2-3 раза в неделю, но наибольшее число респондентов. Покупают полуфабрикаты у разных представителей, и большинство респондентов затрудняются в выборе лучшего из них.

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

Винник А.Е.
*старший преподаватель кафедры
менеджмента и маркетинга НИУ «БелГУ»
Россия, Белгород*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОГО СУБЪЕКТА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы особенности современного положения регионов в общей структуре экономики страны. Обоснована возможность применения положений ресурсной теории фирмы и понятия стержневых компетенций к экономике региона. Рассмотрены факторы, которые могут стать ключевыми при формировании компетенций, обеспечивающих устойчивые конкурентные преимущества региона.

Ключевые слова: *ключевая (стержневая) компетенция, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, регион, ресурсы.*

The article analyzes the particularities of the present situation of regions in the total structure of the economy. Proved the possibility of application of the provisions of the resource based theory of the firm concepts and core competencies for the region's economy. Examines factors which might be crucial in the formation of competencies that provide sustainable competitive advantages of the region.

Key words: *key (core) competence, competitiveness, competitive advantage, region, resources.*

Приоритетной задачей долгосрочной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации является обеспечение устойчивого экономического роста на основе процесса модернизации национальной экономики, а также смена экспортно-сырьевого вектора развития на инновационный путь, что будет способствовать устойчивому росту уровня и качества жизни населения регионов страны при значительном снижении территориальной дифференциации основных социально-экономических индикаторов.

Однако решение поставленных задач возможно только посредством учета комплекса внешних и внутренних факторов и условий, влияющих на экономику региональной экономической системы, выявления благоприятных предпосылок их устойчивого экономического роста, а также определения ограничений в их эффективном социально-экономическом развитии.

Нельзя не отметить, что происходит формирование новой пространственной структуры экономики страны с изменением позиций регионов, которые выступают как самодостаточные социально – экономические субъекты, обладающие собственными ресурсами и преимуществами, что также влияет на их способ вхождения в мировые

конкурентные процессы. На смену концепции регионов - квазигосударств приходит концепция регионов - квазифирм или квазикорпораций, с соответствующей адаптацией на региональном уровне всех инструментов корпоративного управления [3]. При этом роль «менеджеров квазифирмы», по мнению А.Г. Гранберга, выполняют региональные органы власти, осуществляя стратегическое управление в целях привлечения инвестиций, создания регионального продукта и рационального использования ресурсов региона [2].

Каждый регион реализует целенаправленную социально-экономическую политику, основывающуюся на имеющихся материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсах. Однако одной из актуальных проблем остается неравномерность развития отдельных регионов, что обусловлено неравенством в обеспеченности природными ресурсами, различными природно-климатическими условиями, менталитетом населения и прочими объективными факторами. Частично данная проблема решается при помощи перераспределения дотаций из федерального бюджета в региональные, с сокращением трансфертов в развитые регионы и увеличением количества выделяемых средств регионам, уровень жизни в которых ниже среднего. Однако в большей степени подобные меры приводят к замедлению развития более сильных регионов, нежели к росту стабильности слабых, что еще существенно осложняется сокращением количества регионов – доноров.

Усиление подобной неравномерности развития объективно сопровождается нарастанием конкурентного соперничества регионов за возможность доступа к финансовым, инвестиционным, научно-технологическим, трудовым и сырьевым ресурсам, к рынкам сбыта и сферам экономического влияния, что в свою очередь определяется уровнем конкурентоспособности региональной экономики. Поэтому регионам необходимо находить собственные источники дальнейшего роста и повышения конкурентоспособности за счет развития внутренних конкурентных преимуществ и их трансформации в стержневые компетенции.

Устойчивость конкурентных преимуществ определяется тем насколько трудно их копировать конкурентам. Поэтому источником современной конкурентоспособности являются трудно копируемые, трудно разрушаемые и трудно воспроизводимые нетривиальные активы, к которым относятся навыки, умения, квалификация, а также методы выполнения и действия, что можно объединить общим понятием - компетенции, которое впервые было введено К.К. Прахаладом и Г. Хамелом, основоположниками ресурсной теории фирмы [1].

Согласно ресурсной концепции конкурентное преимущество связано с обладанием каким-то ценным ресурсом, позволяющим более эффективно

функционировать, что справедливо как на уровне отдельного бизнеса, так и на уровне региона. Следовательно, регион может достигать конкурентных преимуществ за счет опережающего создания и развития уникального набора ресурсов и способностей, опираясь на который будет выстраивать собственную проактивную стратегию развития. При этом региональная власть должна формировать условия, позволяющие хозяйствующим субъектам региона достигать конкурентного преимущества, что возможно благодаря их различию, а не сходству.

Кроме того, в рамках концепции динамических способностей появляется возможность не только «эксплуатировать» имеющиеся уникальные ресурсы и способности, но и увеличивать их количество за счет новых знаний, инновационных, маркетинговых и других активов [6].

Стержневые (ключевые) компетенции региона представляют собой сочетание имеющихся ресурсов, а также нематериальных активов, позволяющих использовать их более эффективно, чем конкуренты. Их наличие позволяет воздействовать на конкурентоспособность региональной экономики за счет повышения капитализации региональных производителей, привлечения внешних и внутренних инвесторов, а также повышения инвестиционной привлекательности территории.

В качестве факторов и активов, которые могут стать ключевыми при формировании компетенций региона, могут выступать, например:

- географическое положение региона, в том числе и его уникальные природные и производственные ресурсы;
- имидж, бренд и репутация территории, определяющие перспективы региона во всех подсистемах экономики;
- система профессионального образования, способствующая формированию инновационных компетенций;
- качество рабочей силы, выступающее предпосылкой роста потенциала экономики региона по восприятию инноваций;
- геополитический и геоэкономический потенциал региона как основа благоприятных экономических связей и отношений.

Резюмируя вышеизложенное можно сделать вывод о том, что в современных условиях в системе регионального управления должны формироваться новые приоритеты и стратегии развития региональной системы, основывающиеся на устойчивых конкурентных преимуществах, позволяющих выстраивать конкурентную позицию региона в долгосрочной перспективе. Одним из возможных вариантов достижения указанной цели является использование концепции ключевых компетенций как современной теории о конкурентных преимуществах.

Использованные источники:

1. Винник, А.Е. Ключевые компетенции как основа конкурентоспособности экономики региона [Текст] / Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2016. - №3. - С. 215 – 219.
2. Дондоков, З. Б.-Д. Теоретические аспекты межрегиональной конкуренции / З.Б. - Д. Дондоков, И.В. Жигжитова // Экономист. Забайкальский государственный университет. - 2012. - №4. – Режим доступа: https://http://zabgu.ru/files/economist_4.pdf.
3. Калюжная, Н.Я. Роль форсайта в повышении конкурентоспособности региона в «новой экономике» [Электронный ресурс] / Н.Я. Калюжная. – Режим доступа: adb2c593b8f90ec08cfc03e573256368.
1. Ощепков, В.М. Конкурентоспособность регионов: сущность, современные факторы повышения [Электронный ресурс] / В.М. Ощепков, Ю.Д. Кузьмина // Вестник Пермского Университета. - 2012. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/elibrary_17960642_83082101.pdf.
4. Прядко, С.Н. Формирование ключевых компетенций в управлении региональных предприятий / С.Н. Прядко, А.Е. Винник // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. Экономические науки. 2017. №1. С. 219 - 222.
5. Тимофеев, Р.А. Ресурсный подход к формированию региональной экономической системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2039.htm>.

УДК 336.7

Волкова Е.А.
студент

4 курс, Институт экономики и управления
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА СОВРЕМЕННОЙ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена оценке кредитного риска современной кредитно-денежной организации. В статье анализируется процесс оценки и управления кредитным риском на примере ПАО «Россельхозбанк».

Ключевые слова: Россия, кредитный риск, коммерческий банк, коэффициент риска.

В условиях мирового финансового кризиса и санкций, применяемых по отношению к России странами ЕС, наиболее важной задачей в сфере экономики является стабильный экономический рост. Достижение этой цели невозможно без развитого банковского сектора. Это вызывает необходимость, с одной стороны, увеличивать ресурсную базу коммерческих банков, с другой, - снижение рисков, связанных с выдачей разного рода кредитов субъектам хозяйствования [1].

Кредитный (непогашения) риск – это возможность наступления такой ситуации, в которой заемщик не способен вернуть заемные средства (полностью или частично) с процентами по выданной ссуде, в связи со своим банкротством и официально признавая себя не платежеспособным [2,3].

В России многие коммерческие банки не придают всей важности расчета кредитных рисков. Вместе с тем, мировой опыт показывает, что анализ кредитных рисков является одной из главных задач любого коммерческого банка[4]. Использование коэффициентного метода оценки кредитных рисков позволяют оценить кредитным организациям уровень эффективности управления банковским риском с целью последующего планирования стратегий действий на рынке кредитования.

Проанализируем на примере конкретного кредитно-денежного учреждения (коммерческий банк ПАО «Россельхозбанк») процесс оценки и управления кредитным риском. Анализ проводится на основе отчетных данных организации [5].

Таблица 1. Коэффициенты, характеризующие кредитный риск коммерческого банка «Россельхозбанк» ПАО за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	Диапазон оптимальных значений
К ₁ -коэффициент риска кредитного портфеля	0,91	0,90	0,89	0,6-0,8
К ₂ -общий коэффициент достаточности РВПС	0,07	0,08	0,09	Не менее 0,2
К ₅ -показатель степени защиты банка от кредитного риска	0,69	0,58	0,49	Ближе к 1
К ₈ -показатель максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков	0,14	0,23	0,17	Не более 0,25
К ₉ -показатель максимального размера крупных кредитных рисков	0,74	1,85	1,32	Не более 8
К ₁₀ -показатель максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам	0,00	0,00	0,00	Не более 0,5
К ₁₁ -норматив совокупный величины риска по инсайдерам банка	0,01	0,01	0,01	Не более 0,03
К ₁₂ -показатель доли просроченной задолженности в активах банка	0,06	0,07	0,07	0,01-0,02
К ₁₃ -коэффициент «проблемности» кредитов	0,06	0,08	0,09	Не более 0,04
К ₁₄ -коэффициент покрытия убытков по ссудам	1,23	1,07	1,04	Более 1

По результатам расчета показателей, характеризующих рискованность кредитного портфеля коммерческого банка «Россельхозбанк» ПАО, можно сделать следующие выводы:

- значения коэффициента риска кредитного портфеля в течение 2013-2015 гг. свидетельствуют о невысоком уровне риска невозврата кредитных вложений, о невыполнении заемщиками сроков по кредитным договорам и о наличии у исследуемого коммерческого банка проблемных активов, в частности, в 2013 г. коэффициент риска кредитного портфеля банка «Россельхозбанк» ПАО составил 0,91; в 2014 г. – 0,90, в 2015 г. – 0,89;

- значения, коэффициента достаточности РВПС на протяжении анализируемого периода не соответствуют оптимальному значению и составляют, значительно меньшие величины – 0,07 в 2013 г., 0,08 в 2014 и 0,09 в 2015 гг., что свидетельствует о недостаточности сформированных резервов и проведении коммерческого банка «Россельхозбанк» ПАО достаточно рискованной кредитной политики;

- значения показателя степени защиты банка от кредитного риска, рассчитанные для коммерческого банка «Россельхозбанк» ПАО, имеют отрицательную динамику, уменьшаясь с 0,69 в 2013 г. до 0,49 в 2015 г. соответственно, что свидетельствует о снижении достаточности собственных ресурсов коммерческого банка для покрытия проблемной задолженности;

- значения коэффициентов доли просроченных ссуд в активах банка и «проблемности» кредитов в течение 2013-2015 гг. увеличиваются и свидетельствуют о невыполнении заемщиками сроков по кредитным договорам и о наличии у исследуемого коммерческого банка проблемных активов, в частности, в 2013 г. на долю просроченных ссуд приходится 0,06 и 0,06 от общего объема активов и от общего объема кредитных вложений коммерческого банка «Россельхозбанк» ПАО соответственно; в 2014 г. – 0,07 и 0,08; в 2015 г. – 0,07 и 0,09;

- значения коэффициента покрытия убытков по ссудам, рассчитанные для 2013-2015 гг., свидетельствуют о достойном уровне кредитного администрирования в коммерческом банке «Россельхозбанк» ПАО, что во многом объясняется профессионализмом персонала при принятии решений кредитного характера. Минимальное количество ошибок, возникающих при размещении кредитных вложений, которые в будущем не приносят доход коммерческому банку, обусловили значения коэффициента в 2013 г. на уровне 1,23; в 2014 г. – 1,07 в 2015 г. – 1,04.

Таким образом, проанализированные выше значения коэффициентов кредитного риска коммерческого банка «Россельхозбанк» ПАО, свидетельствуют о том, что объект исследования при формировании кредитного портфеля находится в зоне допустимого риска, но, несмотря на

это, начинает аккумулировать повышенный риск деятельности. Это связано, прежде всего, с показателем просроченной ссудной задолженности. Данный вывод подтверждается и значениями нормативов риска кредитного портфеля, устанавливаемых Центральным банком России. В частности, показатели максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, максимального размера крупных кредитных рисков, совокупной величины риска по инсайдерам коммерческого банка, соответствуют нормативному значению в течение 2013-2015 гг.

Такая методика оценки позволяет коммерческим банкам эффективно управлять кредитными рисками, решая задачи кредитования предпринимательских структур и хозяйствующих субъектов экономики [6]

Использованные источники:

1. Вотчель Л.М. Россия – новый член ВТО// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. №2. С. 9-12.
2. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент [Электронный ресурс]/ Ковалев П.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 304 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18790>.
3. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рисков ситуаций [Электронный ресурс]: учебник/ Шапкин А.С., Шапкин В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 880 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52275>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
4. Вотчель, Л.М. Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов //Инновации и инвестиции.2012. №5.С.183-184.
5. Годовые отчеты ПАО «Россельхозбанк» Режим доступа:<http://www.rshb.ru/investors/>
6. Вотчель, Л.М. Деятельность межотраслевых предпринимательских конгломератов в международной экономике //Управление экономическими системами: электронный научный журнал . 2013. №9(57).С.27.

*Воловой С.И.
магистрант Уральского института
управления – филиала РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург
направление подготовки*

государственное и муниципальное управление

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДРЕСНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ПЕРЕСЕЛЕНИЮ ГРАЖДАН ИЗ АВАРИЙНОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Развитие российской экономики в условиях кризиса 2014-2016 гг. сопровождалось такими негативными процессами, как девальвация национальной валюты, повышение процентных ставок, усиление инфляционных процессов, что обостряет проблемы российской экономики и ее банковского сектора.

Экономика России в 2014 году столкнулась с серьезными вызовами. Замедление темпов роста, наблюдавшееся с середины 2012 года, во многом было обусловлено негативными последствиями долгового кризиса в ЕС. Однако по мере снижения экономической активности стали все сильнее проявляться структурные проблемы, все более существенным становился недостаток инвестиций. В 2014 году ситуацию резко ухудшили внешние факторы. Конфликт на Украине, санкции в отношении России со стороны США и стран Евросоюза и последовавшие за ними ответные российские санкции, а также существенное падение цен на нефть – все эти факторы негативно отразились на состоянии экономики страны, деловом климате и инвестиционной привлекательности.

Современный финансовый кризис резко усложнил экономические аспекты функционирования жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ). В отличие от многих стран, в России ЖКХ является убыточным сектором экономики, который непосильным грузом «висит» на бюджете, но всё равно находится в запущенном состоянии. Такая ситуация требует особого внимания, тщательного анализа и соответствующих организационно-экономических мер, способных коренным образом изменить положение дел в жилищно-коммунальной сфере.

Одной из задач осуществляемой в России жилищно-коммунальной реформы является обеспечение конституционных прав граждан на проживание в безопасных и комфортных условиях. Согласно ст. 52 и 57 Жилищного кодекса Российской Федерации граждане, занимающие помещения, признанные непригодными для проживания и ремонта, подлежат обеспечению жильем по договорам социального найма.

По мнению В.П. Прокоповича, темпы жилищного строительства не решают проблемы переселения граждан из аварийных и ветхих домов, число которых превышает предельно допустимые значения [2, с. 3].

Данная «ситуация» усугубляется тем, что объем аварийного и ветхого жилищного фонда нарастает по экспоненциальному закону, и приближается к критическому состоянию. При этом, представляется, что вопрос не только в неэффективном использовании бюджетных средств, но и в том, что научно-обоснованные методы и инновационные технологии не используются в процессе нового строительства и капитального ремонта жилищного фонда. Эффективное решение данной проблемы невозможно без активного участия ученых, инновационных предприятий, инвесторов, строительного и жилищно-коммунального бизнеса. Ведь темпы нарастания объемов аварийного и ветхого жилья в 2,5...3 раза превышают темпы строительства нового, а качество эксплуатации домов в ряде случаев снижает предельно допустимые межремонтные сроки. В аналогичном критическом состоянии находятся все инженерные системы и трубопроводные сети отопления, водоснабжения и водоотведения. Поэтому проблема переселения граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда в последующем будет лишь усугубляться [3, с. 31]. Предельно допустимые сроки для переселения граждан составляют не более 6—7 лет, а объем требуемого финансирования программы переселения и проведения капитального ремонта жилищного фонда — около 9 трлн р., которых нет ни у государства, ни у населения. В связи с этим становится очевидным, что проблема переселения граждан требует постановки и решения задачи оптимизации всех видов ресурсов для повышения темпов нового строительства, снижения себестоимости и повышения эффективности организации его эксплуатации.

Вопросы урегулирования сноса аварийного и ветхого жилья не обделены вниманием законодательства. Например, Президентом РФ был подписан Федеральный закон о расселении ветхого жилья, принятый 26 февраля 2010 года и регулирующий переселение граждан из ветхого и аварийного жилья в пригодные для жизни жилищные помещения. Во многих регионах России была разработана программа расселения (сноса) ветхого жилья, в том числе и в Свердловской области. Так, в регионе реализуется адресная программа «Об утверждении региональной адресной программы «Переселение граждан на территории Свердловской области из аварийного жилищного фонда в 2013 - 2017 годах» [1].

Программа разработана для создания безопасных и благоприятных условий проживания граждан, повышения качества предоставляемых коммунальных услуг, стимулирования реформирования жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрения

ресурсосберегающих технологий. Согласно документу переселение граждан из аварийного жилищного фонда будет реализовано до 01 сентября 2017 года. Программа предусматривает решение следующих задач:

1) переселение граждан из многоквартирных домов, признанных в установленном порядке аварийными до 01 января 2012 года в связи с физическим износом в процессе их эксплуатации и подлежащими сносу или реконструкции;

2) минимизация издержек по содержанию аварийных домов и сокращению сроков введения земельных участков, освободившихся после сноса домов, в хозяйственный оборот;

3) ликвидация аварийного жилья в Свердловской области, признанного таковым в установленном порядке до 01 января 2012 года;

4) стимулирование строительного комплекса Свердловской области [1].

Хотя, действующая Программа по расселению ветхого жилья позволяют хоть и медленно, но изменить ситуацию, тем не менее, доля аварийных и ветхих помещений имеет неуклонную тенденцию к росту.

Так, статистика по доступности основных жилищных коммуникаций и уровню благосостояния жилищного фонда показывает, что в период с 2000 по 2015 г произошло сокращение жилых помещений, обеспеченных газом с 65,8 в 2000 году до 59,1 % в 2015 году. Получается, что доля домов и квартир с газовым оборудованием становится меньше и меньше. Учитывая, что на сегодняшний день природный газ является самым дешевым видом топлива. Электроэнергия, доля использования которой за указанный период возросла. Городской жилищный фонд сократил благоустройство газом с 68,6% в 2000 году до 62,2% в 2015 году. Сельский жилищный фонд, ввиду его обветшания остался с прежними показателями – 45,6% благоустройства газом в 2000 году и 44,8% в 2015 году. Заметен рост благоустройства жилищного фонда электрическими плитами с 10,8% в 2000 году до 20,2 в 2015 году, почти в два раза [4].

По всем основным показателям идёт стремительный рост ветхого и аварийного жилья. Если в 2000 году площадь ветхого и аварийного жилья составляла 1486,5 тыс. квадратных метров, то в 2013 году эта цифра перевалила за 2000 тыс. квадратных метров, а в 2014 составила 2104,7 тыс. кв. метров. Отдельно стоит сказать про аварийный жилищный фонд. Жилая площадь, попадающая под категорию аварийной, с 2000 года выросла в 42 раза. С 15,2 тыс. кв. метров до 662,8 тыс. кв. метров [4]. Удельный вес аварийного и ветхого жилья не снижается, а увеличивается. На сегодняшний день его доля составляет более 2% от общей площади жилищного фонда.

Предоставление гражданам жилых помещений, следующий показатель жилищно-коммунального благополучия граждан. По этому вопросу статистика говорит, что начиная с 2011 года число семей, стоящих на учёте

за получением жилья по социальному найму находится примерно на одинаковом уровне – 77-79 тысяч. Количество предоставленного жилья, то есть количество семей, которые получили жильё или улучшили свои жилищные условия, также находится примерно на одинаковом уровне – от 4,9 до 4.4 тыс. семей [4]. И только в 2014 году эта цифра опустилась ниже 3 тысяч семей, которые улучшили свои жилищные условия.

Среди позитивных тенденций следует отметить высокие темпы ввода новых жилых помещений и рост жилищного фонда. Если в 2000 году общая площадь жилищного фонда составляла 89061,4 тыс. кв. метров, то в 2015 году площадь увеличилась до 107603,2 тыс. кв. метров. Площадь жилых помещений на каждого жителя Свердловской области увеличился с 19,5 кв. метров до 24.9 кв. метров [4]. Впрочем, рост количества площадей отмечается в Екатеринбурге и пригородах.

Как было отмечено выше, беспокойство вызывает большая доля аварийного жилищного фонда, а также ветхого жилья. Существует еще множество нерешенных проблем. Например, для выделения средств необходимо знать, на что они будут потрачены. Серьезной недоработкой является то, что некоторые муниципалитеты не заключают договоры и контракты с застройщиками, не подготавливают документы, не создают нормативную базу. Соответственно, жители таких муниципалитетов не могут претендовать на расселение. Также существует проблема отставания от сроков реализации программы по расселению.

Кроме прочих проблем, следует отметить низкий уровень квалификации и отсутствие опыта у чиновников, курирующих проекты государственно-частного партнерства в сфере расселения из ветхого, аварийного жилья от лица государства на региональном уровне.

Так, нерешенность кадрового вопроса в регионах приводит к тому, что, имея привлекательные сферы и объекты для инвестирования, органы власти не способны подготовить и представить проект для инвесторов. Перед тем как запускать проекты в этой сфере, необходимо подготовить кадры, владеющие знаниями по управлению проектами государственно-частного партнерства. Кроме того, проведение независимых экспертиз с привлечением маркетинговых фирм, инжиниринговых компаний усилило бы качество проработки проекта на предынвестиционной фазе.

Таким образом, необходимо формирование механизма, включающего взаимоувязанные организационный, экономический, финансовый, правовой и социальный блоки. Являясь мультиотраслевым комплексом, жилищно-коммунальное хозяйство характеризуется специфическими особенностями, которые следует учесть при формировании комплексного механизма управления аварийным жилищным фондом. Комплексность процесса управления аварийным жилищным фондом состоит в постоянном совершенствовании взаимоувязанных блоков (организационного,

экономического, финансового, правового и социального) при рациональном и законодательно урегулированном взаимодействии субъектов ЖКХ и органов власти всех уровней. При этом конечными целями процесса реформирования сферы ЖКХ является рациональное управление объектами жилищного фонда.

Использованные источники

1. Постановление Правительства Свердловской области от 10 июня 2013 года №727-ПП «Об утверждении региональной адресной программы «Переселение граждан на территории Свердловской области из аварийного жилищного фонда в 2013 - 2017 годах» // СПС Консультант Плюс.
2. Прокопович В.П. Решение проблемы переселения граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда // Строительство: наука и образование. №2. 2014. С. 3.
3. Шкред К.В. Улучшение жилищных условий как важнейшее условие повышения качества жизни населения // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2010. № 10 (396). С 31-34.
4. Официальный сайт Свердловскстата [Электронный ресурс] URL: <http://sverdl.gks.ru/> (дата обращения 25.12.2016).

*Воловой С.И.
магистрант Уральского института
управления – филиала РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург
направление подготовки*

государственное и муниципальное управление **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДРЕСНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ПЕРЕСЕЛЕНИЮ ГРАЖДАН ИЗ АВАРИЙНОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В современных условиях жилищно-коммунальное хозяйство (далее – ЖКХ) относится к ключевым жизнеобеспечивающим отраслям государства и выступает как объективный индикатор уровня и качества благосостояния населения страны [3, с. 3].

Комплексность процесса управления реформированием ЖКХ состоит в постоянном совершенствовании взаимоувязанных блоков (организационного, экономического, финансового, правового и социального) при рациональном и законодательно урегулированном взаимодействии субъектов ЖКХ (производителей и потребителей жилищно коммунальных услуг, управляющих организаций) и органов власти всех уровней [4, с. 8]. При этом одной из важнейших проблем жилищно-коммунальной реформы, в которой участвует Свердловская области, до сих пор остается расселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда.

Несмотря на мероприятия по проведению капитального ремонта, осуществляемые в соответствии с Региональной программой капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Свердловской области на 2015–2044 годы, утвержденной Постановлением Правительства Свердловской области от 22.04.2014 № 306-ПП [2], и текущему содержанию жилищного фонда, происходит увеличение ветхого и аварийного жилищного фонда по причине обветшания и износа жилых домов. При этом, представляется, что вопрос не только в неэффективном использовании бюджетных средств, но и в том, что научно-обоснованные методы и инновационные технологии не используются в процессе нового строительства и капитального ремонта жилищного фонда. Эффективное решение данной проблемы невозможно без активного участия ученых, инновационных предприятий, инвесторов, строительного и жилищно-коммунального бизнеса. Ведь темпы нарастания объемов аварийного и ветхого жилья превышают темпы строительства нового, а качество эксплуатации домов в ряде случаев снижает предельно допустимые межремонтные сроки. В аналогичном критическом состоянии находятся все инженерные системы и трубопроводные сети отопления, водоснабжения и водоотведения. Поэтому проблема переселения граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда в последующем будет лишь усугубляться.

Кроме того, наблюдается тенденция к стабильному количеству обращений граждан в межведомственную комиссию по оценке жилых помещений по вопросу признания многоквартирных домов аварийными и подлежащими сносу. Если в 2000 году площадь ветхого и аварийного жилья составляла 1486,5 тыс. квадратных метров, то в 2013 году эта цифра перевалила за 2000 тыс. квадратных метров, а в 2014 составила 2104,7 тыс. кв. метров. Отдельно стоит сказать про аварийный жилищный фонд. Жилая площадь, попадающая под категорию аварийной, с 2000 года выросла в 42 раза. С 15,2 тыс. кв. метров до 662,8 тыс. кв. метров [5]. Удельный вес аварийного и ветхого жилья не снижается, а увеличивается. На сегодняшний день его доля составляет более 2% от общей площади жилищного фонда.

Среди многоквартирных домов, имеющих большой процент физического износа, числятся дома, являющиеся объектами культурного наследия и не подлежащие в связи с этим сносу. Из-за недостаточного финансирования мероприятий по содержанию и охране таких зданий их состояние ухудшается, что ведет к признанию жилых помещений, расположенных в этих зданиях, не пригодными для проживания и отселению из них граждан.

Анализируя выполнение целевых показателей региональной программы «Переселение граждан на территории Свердловской области из аварийного жилищного фонда в 2013 - 2017 годах» [1] за 2016 год, стоит отметить, что динамика не прослеживается, в ряде муниципальных

образований остаются проблемы, не позволяющие завершить расселение граждан. Так, по второму этапу не завершены мероприятия в городе Реж, по третьему этапу сохраняются существенные риски в связи с расторжением муниципальных контрактов с застройщиком и низкими темпами строительства домов, а по четвертому этапу муниципальные контракты не заключены в достаточном объеме. В реестр обращений по вопросам качества жилых помещений, предназначенных для переселения граждан в рамках региональных адресных программ, по Свердловской области включен 21 многоквартирный дом, что составляет 50% от изначального количества обращений по региону.

В связи с этим становится очевидным, что проблема переселения граждан требует постановки и решения задачи оптимизации всех видов ресурсов для повышения темпов нового строительства, снижения себестоимости и повышения эффективности организации его эксплуатации. На данном этапе необходим механизм формирования целостной системы управления процессом переселения граждан из аварийного фонда Свердловской области путем эффективного взаимодействия исполнительных органов государственной власти Свердловской области, органов местного самоуправления муниципальных образований в Свердловской области, хозяйствующих субъектов, расположенных на территории Свердловской области, и населения.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Свердловской области от 10 июня 2013 года №727-ПП «Об утверждении региональной адресной программы «Переселение граждан на территории Свердловской области из аварийного жилищного фонда в 2013 - 2017 годах» // СПС Консультант Плюс.
2. Постановление Правительства Свердловской области от 22.04.2014 № 306-ПП «Об утверждении региональной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Свердловской области на 2015–2044 годы» // СПС Консультант Плюс.
3. Копылов В.В. Управление эксплуатацией жилищного фонда на основе организационной кооперации и сбалансированной тарифной политики: автореф. дисс. ... канд. эконо. наук: специальность 08.00.05. Санкт-Петербург-, 2015. С. 3.
4. Прокопович В.П. Решение проблемы переселения граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда // Строительство: наука и образование. №2. 2014. С. 8.
5. Официальный сайт Свердловскстата [Электронный ресурс] URL: <http://sverdlgks.ru/> (дата обращения 10.01.2017).

Воронина А. А.
студент магистратуры
экономический факультет
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматриваются особенности демографических процессов в отдельном взятом регионе, причины сокращения численности населения, его половозрастная структура, миграционные процессы.

Ключевые слова: демография, естественный прирост, смертность населения, миграционный отток, возрастная пирамида.

The article discusses the peculiarities of the demographic processes in each region, the reasons for the decline in population, its age and sex structure, migration processes.

В России негативной тенденцией последних лет можно считать деградацию и «демографическое сжатие» в сельской местности. Несмотря на то, что рост численности и доли городского населения являются общемировой тенденцией, в России, к сожалению, он сопровождается закрытием учреждений социальной инфраструктуры, миграционным оттоком молодежи, старением населения, сокращением численности трудовых ресурсов, массовой безработицей, распространением пьянства в сельской местности.

Демографическая ситуация в Ульяновской области является типичной для страны в целом и Приволжского федерального округа в частности. В период с 2010 по 2015 год численность населения Ульяновской области сократилось на 32,9 тыс. человек (2,5 %). Доля сельского населения в регионе имеет устойчивую тенденцию на уменьшение. К началу 2016 года она составила 25,3% при 26,7% в 2010г.

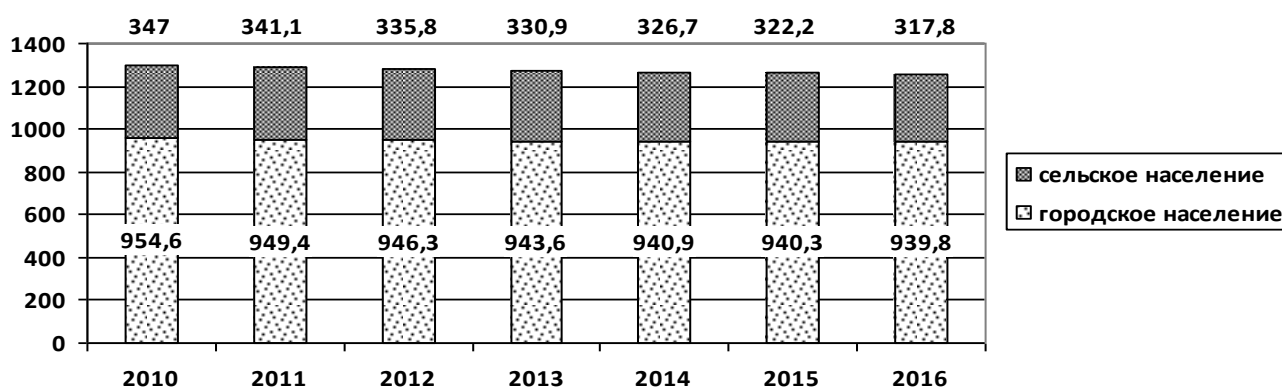


Рисунок 1 - Динамика численности сельского и городского населения Ульяновской области на начало года, тыс. человек

Численность населения Ульяновской области в трудоспособном возрасте в 2015 по сравнению с 2010 годом сократилась на 11,8 %, возросла численность моложе трудоспособного и старше трудоспособного возраста в 6,8 и 12,5 раз соответственно. Происходит старение населения, в связи с чем, увеличивается нагрузка на систему здравоохранения, нарастают проблемы социальной защиты, возникает дефицит рабочей силы.

Сокращение численности населения в Ульяновской области определяется отрицательным приростом, то есть превышением смертности над рождаемостью.

Проблемы с рождаемостью в регионе по данным Федеральной службы государственной статистики в Ульяновской области будут нарастать. Новым фактором возможного снижения рождаемости в регионе может стать изменения в половой структуре населения. Так, превышение числа лиц мужского пола в городской местности в возрасте от 16 до 29 лет составляет 3323 чел., в сельской местности – 4013чел.

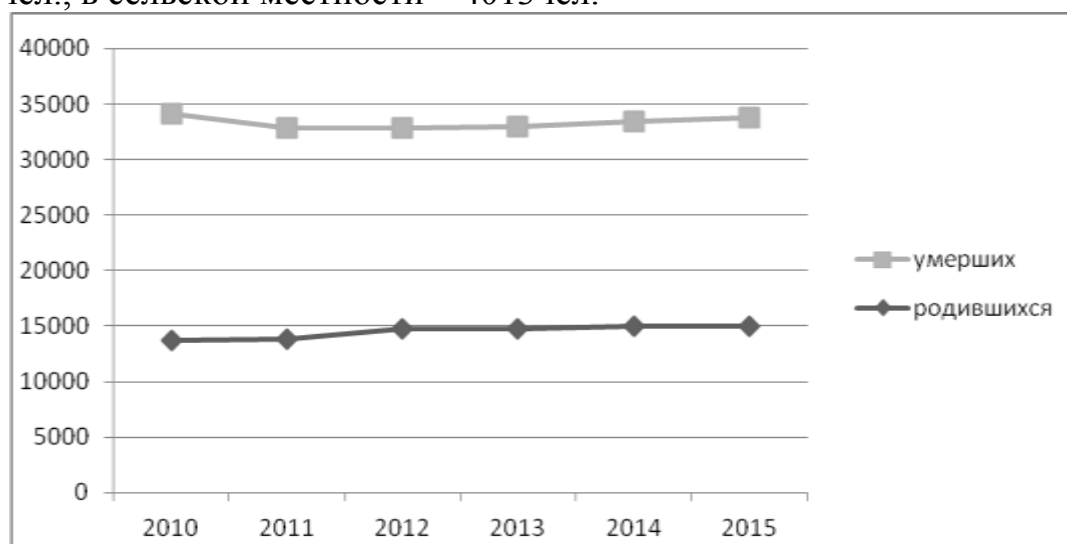


Рисунок 2 - Естественное движение населения Ульяновской области

Построенные возрастно-половые пирамиды сельского и городского населения Ульяновской области показывают глубокую и долговременную депопуляцию, выход из которой становится все более и более проблематичным. Форма пирамиды соответствует регрессивному типу воспроизводства населения.

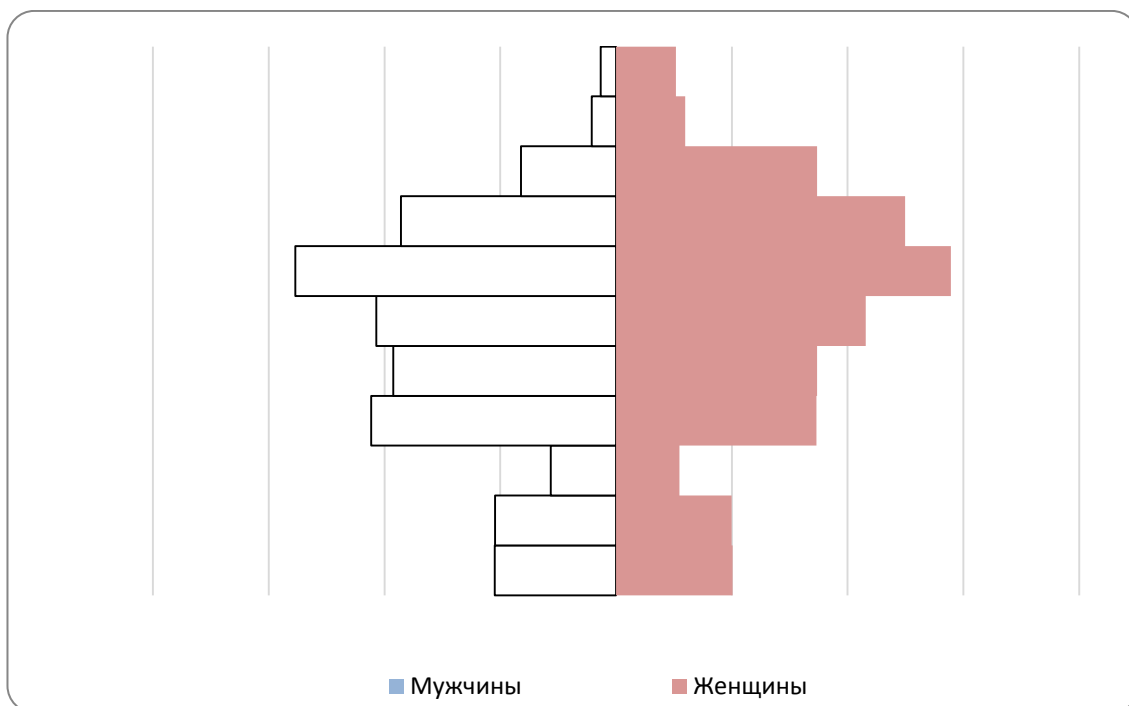


Рисунок 3 - Возрастно-половая пирамида сельского населения Ульяновской области в 2015г.

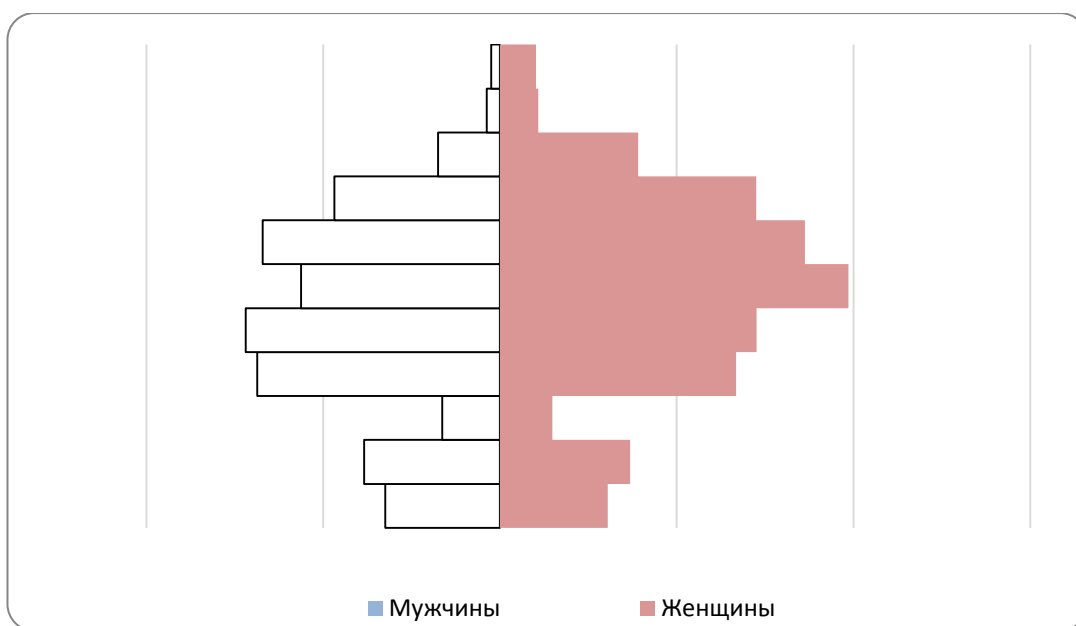


Рисунок 4 - Возрастно-половая пирамида городского населения Ульяновской области в 2015г.

В 2015 году в Ульяновской области наблюдался миграционный отток - 1185 человек. Сохраняется тенденция значительного оттока сельского населения. За последние 6 лет ежегодно отток сельских жителей составил более 2 тыс. чел., причем более 50% меняют место жительства не на города Ульяновской области, а выезжают за пределы региона.

Таблица 1 – Миграционный прирост (отток) населения в Ульяновской области

Годы	Всего, человек		Человек на 1000 населения	
	все население	в том числе город село	все население	в том числе город село
2010	-4524	-1667 -2857	-3,5	-1,8 -8,2
2011	-3208	-276 -2932	-2,5	-0,3 -8,7
2012	-4174	-1388 -2788	-3,3	-1,4 -8,3
2013	-3424	-1139 -2285	-2,7	-1,2 -6,9
2014	-1568	908 -2476	-1,2	0,9 -7,6
2015	-1185	257 -1442	-0,9	0,3 -4,4

Источник: данные Росстата

В последнее десятилетие динамика демографических процессов определяется в целом экономическими и политическими причинами, а взаимосвязь большинства демографических и социальных характеристик практически не прослеживается, что доказано на примере Ульяновской области, на территории которой в настоящее время корреляция между ними пренебрежимо мала, что говорит о необходимости пересмотра и обновления используемой номенклатуры социальных показателей.

По данным демографического прогноза Федеральной службы государственной статистики в Ульяновской области ожидается дальнейшее снижение численности населения. Его старение приняло необратимый характер в силу негативных изменений, накопленных за последнее десятилетие, которые обязательно скажутся на уровне занятости, производстве товаров и услуг и структуре спроса и на режиме работы учреждений системы образования и социальной сферы.

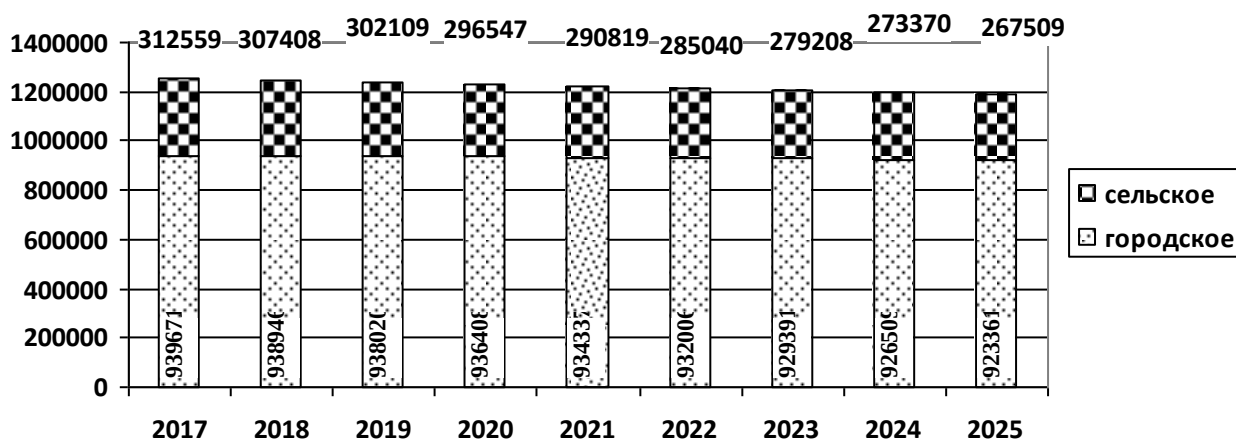


Рисунок 5 - Прогноз численности городского и сельского населения Ульяновской области, человек

Существенное улучшение демографической ситуации в принципе невозможно без благоприятного изменения социально-экономических условий воспроизводства населения и увеличения затрат ресурсов на

развитие социальной инфраструктуры области, без подъема реального сектора экономики и обеспечения платёжеспособного спроса населения.

Использованные источники:

- 1.Соболева И., Ломоносова С. Рыночные и нерыночные механизмы регулирования образования// Проблемы теории и практики управления. – 2005. - №6, с. 18 – 22.
- 2.Статистический ежегодник. Ульяновская область 2015. Том 1. - Ульяновск: Федеральная служба Гос. статистики. Ульяновскстат, 2014. - 166 с.

УДК: 330.101.8

Воропаев И.В.

студент Лениногорского филиала

**ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»**

Россия, г. Лениногорск

Научный руководитель:

Полюшко Ю. Н., к.э.н., доцент кафедры ЭиМ

КРУГООБОРОТ ПРОДУКТА, РАСХОДОВ И ДОХОДОВ

Аннотация: *В статье ставится задача главным образом рассмотреть кругооборот продукта, расходов и доходов.*

Выявление более типичных черт поведения экономических агентов (агрегирование агентов) и более существенных закономерностей функционирования экономических рынков (агрегирование рынков) позволяет агрегировать макроэкономические взаимосвязи, то есть исследовать закономерности поведения макроэкономических агентов на макроэкономических рынках. Покупая товары и услуги, хозяйства за них платят. Затраты хозяйств на покупку товаров и услуг носят название потребительских затрат (consumption spending). Организации, продавая свою продукцию хозяйствам, получают выручку от продаж (revenue).

Полученные доходы хозяйства тратят на покупку товаров и услуг (потребительские затраты). Доходы и затраты движутся по кругу. Доход каждого экономического агента расходуется, создавая доход другому экономическому агенту, что, в свою очередь, служит основой для его затрат. Увеличение затрат ведет к росту дохода, а рост дохода является предпосылкой для дальнейшего увеличения затрат. Поскольку хозяйства действуют рационально, то они тратят на потребление не весь свой доход. Часть дохода они сберегают. Организации же испытывают потребность в дополнительных средствах для обеспечения и расширения производства (в кредитных средствах – loanable funds). Это предопределяет необходимость появления финансового рынка, на котором сбережения хозяйств превращаются в инвестиционные ресурсы организаций. Это происходит двумя путями: 1) либо хозяйства предоставляют свои сбережения

финансовым посредникам (в первую очередь, банкам), у которых организации берут кредиты; 2) либо хозяйства тратят свои сбережения на покупку ценных бумаг, выпускаемых организациями, напрямую обеспечивая их инвестиционными ресурсами.

В первом случае связь между хозяйствами и организациями устанавливается опосредованно – через денежный рынок, во втором – непосредственно – через рынок ценных бумаг. Полученные на финансовом рынке средства фирмы тратят на покупку инвестиционных товаров, в первую очередь, оборудования. Потребительские затраты хозяйств (*consumption spending* - C) дополняются инвестиционными затратами организаций. При этом равенство национального дохода национальному продукту сохраняется, поэтому в макроэкономике национальный доход и национальный продукт обозначаются одной буквой – Y (*yield*). Появление государства ведет к возникновению новых видов макроэкономических взаимосвязей.

1) Во-первых, государство делает закупки товаров и услуг (*government spending* - G), что связано с необходимостью содержания государственного сектора экономики, обеспечения производства общественных благ, выполнения функций по регулированию экономики и управлению страной. При этом заработная плата государственных служащих рассматривается не как плата за экономический ресурс на ресурсном рынке, а как оплата услуги на рынке товаров и услуг, так как эта оплата производится из средств государственного бюджета и является результатом перераспределения доходов. Государственные закупки товаров и услуг увеличивают совокупный спрос на национальный продукт, т.е. совокупные расходы.

2) Во-вторых, государство обязывает всех платить налоги (*taxes* - T_x), являющиеся основным источником доходов государственного бюджета. Однако, выступая распределителем национального дохода, государство не только собирает налоги, но и выплачивает трансферты (*transfers* - T_r). Трансферты – это платежи, которые хозяйства и организации безвозмездно (не в обмен на товары и услуги) получают от государства. Трансфертные платежи государства домохозяйствам – это разного рода социальные выплаты (*social benefits*), пенсии, стипендии, пособия по безработице, пособия по нетрудоспособности, пособия по бедности и др. Трансфертные платежи государства организациям носят название субсидий (*subsidies*).

3) В-третьих, в зависимости от состояния государственного бюджета государство может выступать либо кредитором, либо заемщиком на финансовом рынке. Если затраты государства (государственные закупки + трансферты) превышают доходы государства (налоги), что соответствует состоянию дефицита государственного бюджета, то государство для оплаты своих затрат должно занять деньги на финансовом рынке, выступая заемщиком. Для этого государство выпускает государственные облигации (делает внутренний займ) и продает их на рынке ценных бумаг

домохозяйствам. Домохозяйства тратят часть своих сбережений на покупку государственных облигаций, обеспечивая возможность государству оплаты части его затрат, превышающих доходы казны, т.е. финансируя дефицит государственного бюджета. При этом государство выплачивает домохозяйствам процент по своим облигациям, делая их привлекательными для покупки. Выплаты процентов по государственным облигациям увеличивают доходы домохозяйств, но являются затратами государственного бюджета и носят название «расходов по обслуживанию государственного долга». Если же доходы государства превышают затраты (имеет место излишек (профицит) государственного бюджета), то государство может выступить на финансовом рынке кредитором, покупая ценные бумаги частных организаций. Включение в схему кругооборота иностранного сектора дает четвертую секцию экономики (модель открытой экономики) и означает необходимость учета взаимоотношений национальной экономики с экономиками других стран, которые, в первую очередь, проявляются через международную торговлю товарами и услугами - через экспорт и импорт товаров и услуг. Поскольку в схеме кругооборота отражены только денежные потоки, то под экспортом (export – Ex) понимается выручка (доходы) от экспорта (стрелка от иностранного сектора), а под импортом (import – Im) – расходы по импорту (стрелка к иностранному сектору). Соотношение экспорта и импорта отражается в торговом балансе. Если затраты по импорту превышают доходы от экспорта ($Im > Ex$), то это соответствует состоянию дефицита торгового баланса. Финансирование дефицита торгового баланса (разницы между затратами по импорту и доходами от экспорта) может осуществляться:

а) за счет иностранных (внешних) займов у других стран или у международных финансовых организаций, таких как Международный валютный фонд, Мировой банк и др. (заметим, что внешний займ может использоваться также для финансирования дефицита государственного бюджета)

б) за счет продажи иностранцам финансовых активов (частных и государственных ценных бумаг) и поступления в страну денежных средств в счет их оплаты.

И в том, и в другом случае в страну (на финансовый рынок) происходит приток денежных средств из иностранного сектора, что носит название притока капитала (capital inflow). Это позволяет профинансировать дефицит торгового баланса. Если же доходы от экспорта превышают затраты по импорту ($Ex > Im$), что означает излишек (профицит) торгового баланса, то из страны происходит отток капитала (capital outflow), поскольку в этом случае иностранцы продают данной стране свои финансовые активы и получают необходимые для оплаты экспорта денежные средства.

Использованные источники:

- 1.Словарь экономических терминов <https://tochka.com/>
2. <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro02.htm>

УДК 314.18

Воскобойников О.П.

*магистрант направления подготовки
Государственное и муниципальное управление
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье рассматривается понятие «демографическая политика», определяются цели и основные направления демографической политикой. Рассматриваются меры, посредством которых реализуется демографическая политика. Приводится характеристика управления демографическими процессами. Обосновывается, что одной из успешных мер реализации демографической политики выступает проектный подход.

Ключевые слова: демографическая политика, муниципальное образование, социальное проектирование, социальный проект.

In article the concept "population policy" is considered, the purposes and the main directions are determined by population policy. Measures by means of which the population policy is implemented are considered. The characteristic of management of demographic processes is provided. Is proved that project approach acts as one of successful measures of implementation of population policy.

Keywords: population policy, municipality, social designing, social project.

Демографическая ситуация, сложившаяся в современной России, характеризуется беспрецедентной поляризацией уровня и качества жизни населения, значительным уровнем безработицы в отдельных регионах, стагнацией социальной сферы, ограничением доступности медицинского обслуживания, ухудшением физического и психического здоровья россиян, ростом девиантного поведения, как в общественной жизни, так и в сфере трудовой деятельности. Эти характеристики, во-многом, свидетельствуют об ухудшении социостратификационной структуры населения, что способствует его социальной разобщенности, росту отчуждения от проводимых в стране экономических преобразований, утрате активной жизненной позиции в производстве и общественной жизни. В этих условиях необходима активная демографическая и семейная политика, понимаемая как стратегия и программа действий государства, направленная на

изменение ситуации в естественном возобновлении поколений и миграции населения. В этом контексте особое значение приобретает участие органов местного самоуправления в реализации социальных и благотворительных проектов, направленных на повышение общего благосостояния и качества жизни, решение проблем современной российской семьи, развитие образования и культуры. Серьезные демографические проблемы России, и, прежде всего, проблемы воспроизводства населения обуславливают необходимость особого внимания со стороны общества и государства к положению семей с детьми.

В современной России очень часто наблюдается смешение социальной, демографической и семейной политики, что является огромным препятствием на пути построения грамотной управленческой системы по преодолению депопуляции.

С самого начала, необходимо разграничить эти виды государственно-управленческой деятельности и рассматривать их согласно смысловому значению и прикладной направленности каждого из них. Ниже представлены соответствующие дефиниции.

Социальная политика представляет собой систему мер, направленных на осуществление социальных программ, поддержания доходов, уровня жизни населения, обеспечения занятости, поддержки отраслей социальной сферы, предотвращения социальных конфликтов.

Термин *семейная политика* чаще используется для обозначения деятельности государственных и иных служб по социальной защите семьи и оказанию адресной поддержки семьям определенных типов.

Согласно одному из наиболее емких определений в теоретическом и практическом плане, семейная политика:

- представляет собой составную часть социальной политики, направленную на институт семьи с целью укрепления, развития и защиты его прав и интересов, обеспечения правового регулирования его отношений с государством;

- является комплексом практических мер, предоставляющим семьям с детьми определенные социальные гарантии, цель которых улучшить благосостояние и обеспечить функционирование семей в интересах общества.

Демографическая политика – это целенаправленная деятельность государственных органов и социальных институтов в сфере регулирования процессов воспроизводства населения, призванная сохранить или изменить тенденции динамики его численности или структуры. Демографическая политика – это система целей и средств их достижения. Она рассматривается как органическая часть социальной политики, согласованная с другими сферами, такими, как регулирование занятости населения, образования, здравоохранения и т.п.

Цели демографической политики обычно сводятся к формированию в долгосрочной перспективе желательного режима воспроизводства населения, сокращению или изменению тенденций в области динамики численности и структуры населения, рождаемости, смертности, семейного состава, т.е. достижения демографического оптимума. Развитие человеческого потенциала страны является необходимым условием полномасштабного социально-экономического развития страны.

Демографическая политика воздействует на динамику демографических процессов не прямо, а опосредовано, через человеческое поведение, принятие решений в сфере брака, семьи, рождения детей, сфере занятости, места жительства и др.

Основные направления демографической политики включают государственную помощь семьям с детьми, создание условий для сочетания родительства с активной профессиональной деятельностью, снижение заболеваемости и смертности, увеличение продолжительности жизни, улучшения качественных характеристик населения, регулирование миграционных процессов, урбанизации и расселения, социальную поддержку инвалидов, пожилых и нетрудоспособных и т.д.

Цели и меры определяются господствующими идеологическими концепциями, особенностями сложившейся социальной системы, типом государственного управления, уровнем экономического развития и ресурсными возможностями, качеством жизни, культурными и религиозными нормами и традициями.

Цели и задачи политики формулируются, как правило, в политических программах и декларациях, в планах, в стратегических целевых программах и планах оперативной деятельности правительства и иных исполнительных органов, в законодательных и иных правовых актах.

При формировании демографической политики необходимо учитывать и согласовывать интересы разных уровней: индивидуальных и семейных, групповых и общественных; локальных, региональных и общегосударственных; экономических, социально-политических, экологических и этнокультурных; ближайших, среднесрочных и долгосрочных. В обществе должны быть реализованы приоритетные права и интересы личности. Социальное и экономическое развитие страны должно быть нацелено на удовлетворение максимально широких материальных возможностей для удовлетворения базовых потребностей человека в получении качественного образования и услуг здравоохранения, а также обеспечении безопасности человека в самом широком понимании этого термина.

Демографическая политика, как правило, реализуется через комплекс различных мер:

- экономических (оплачиваемые отпуска и пособия при рождении

детей; пособия на детей в зависимости от их числа, возраста, типа семьи; ссуды, кредиты, налоговые и жилищные льготы и т. д.);

- административно-правовых (законодательные акты, регламентирующие браки, разводы, положение детей в семьях, алиментные обязанности, охрану материнства и детства, аборт и использование средств контрацепции, социальное обеспечение нетрудоспособных, условия занятости и режим труда работающих женщин-матерей, внутреннюю и внешнюю миграцию и т. п.);

- воспитательных и пропагандистских мер, призванных формировать общественное мнение, нормы и стандарты демографического поведения, определенный демографический климат в обществе [34, С. 291].

Меры демографической политики с точки зрения их влияния на поведение могут выступать как стимулы или как ограничения. Задача стимулов и ограничений - изменить поведение, создав преимущества тем, чье поведение будет в большей степени соответствовать общественным потребностям, декларируемым целям политики, или помехи тем, чьи действия вступают в противоречие с целями политики. Стимулы и ограничения, как правило, влияют на поведение весьма ограниченное время, со временем население адаптируется к ним и не воспринимает их как таковые. Самый важный пласт политики - это группа мер, лежащих между стимулами и ограничениями. Их можно назвать социальными гарантиями, т. е. это то, что обеспечивает стабильность, предсказуемость условий, в которых люди реализуют свои демографические потребности.

Управление демографическими процессами в стране должно обеспечить как можно более полное совпадение интересов общества и семьи, которая, как известно, сама принимает решение о числе детей, об изменении места жительства и о многих других вопросах, изучаемых демографами, социологами, экономистами, представителями смежных наук.

Под управлением демографическими процессами следует понимать целенаправленное формирование желательного (оптимального) в долгосрочной перспективе типа воспроизводства населения или закрепление существующего типа, если он оптимален, путем осуществления комплекса взаимосвязанных мер.

Серьезным условием успешного проведения демографической политики является реализация проектного управления.

Социальное проектирование как вид сознательной деятельности способствует решению той или иной социальной проблемы или группы таких проблем. Проектные технологии выполняют так же важнейшую инновационную функцию в социальной области, подходя к проблеме по-новому и нестандартно. Сущность проектного способа организации деятельности - это конструирование желаемых состояний будущего некоторого социального объекта. То есть социальный проект выступает

здесь неким идеальным типом.

Социальный проект рассматривается как сконструированное его инициатором социальное нововведение, целью которого является создание, модернизация или поддержание в изменившейся среде материальной или духовной ценности, которое имеет пространственно-временные и ресурсные границы и воздействие которого на людей признается положительным по своему социальному значению.

Управление социальными и благотворительными проектами мы будем рассматривать как целенаправленную, системно-организованную и технологически обоснованную деятельность субъектов государственного, муниципального и общественного управления в сфере совершенствования демографической и социальной политики. Субъектами управления социальными и благотворительными проектами в сфере понимаются носители определенных законом полномочий, прав и ответственности в выработке и реализации демографической и семейной политики, активные участники социальной сферы.

Главными механизмами реализации демографической политики на современном этапе становятся:

- развитие форм частно-государственного партнерства;
- развитие и стандартизация системы социального обслуживания семьи и детей, проектирование инновационных социальных технологий.

Определение новых, в том числе компенсаторных, механизмов реализации демографической политики на муниципальном уровне в современных условиях должно осуществляться исходя из долгосрочной и среднесрочной стратегии развития территории.

УДК 316.14

Воскобойников О.П.

магистрант направления подготовки

Государственное и муниципальное управление

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

**СОЦИАЛЬНАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЕМ ГУБКИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье представлена характеристика социальной результативности управления развитием муниципальным образованием, ее организационное обеспечение. Дано понятие муниципальной социальной политики. Выявлена необходимость оценки результативности работы органов местного самоуправления, и определены направления, по которым она должна проводиться. Проведен анализ социальной результативности развития Губкинского городского округа Белгородской области.

Ключевые слова: *результат, муниципальное образование, социальное управление, муниципальная социальная политика.*

In article the characteristic of social effectiveness of management of development by the municipality, its organizational support is provided. The concept of municipal social policy is this. Need of assessment of effectiveness of work of local government bodies is revealed, and the directions in which it shall be carried out are determined. The analysis of social effectiveness of development of the Gubkinsky city district of the Belgorod region is carried out.

Keywords: *result, municipality, social management, municipal social policy.*

В последнее время значительно вырос интерес всех ветвей и уровней власти к проблемам эффективности управления, внедрения социальных технологий в управление региональными и местными сообществами, муниципальными образованиями. Разработка и применение современных методов повышения и оценки эффективности социальных механизмов и технологий государственного и муниципального управления является важной и актуальной научно-практической задачей. Наряду с этим отечественная наука переходит на новый уровень познания, связанный с глобализационными экономическими и социальными процессами, ускорением научно-технического прогресса, массовой информатизацией, труднопредсказуемыми общемировыми ценовыми и финансовыми колебаниями, ростом экономической самостоятельности регионов, повышением требований региональных сообществ к социальным и экологическим условиям жизни, демократизации и прозрачности деятельности органов управления на различных уровнях. Все это требует совершенствования инструментов оценки результативности управления социально-экономическим развитием районных муниципальных образований.

Однако, способы организации социальной результативности управления развитием муниципальным образованием в новых условиях оказались недостаточно разработанными в отечественной теории власти и управления.

Рассмотрение муниципального образования в качестве социальной организации и в рамках системного, структурно-функционального подхода к его изучению позволяет охарактеризовать муниципальное образование как один из базовых элементов общественной социальной системы. В российской практике данный базовый элемент не сложился в полной мере, идет сложный процесс становления системы местного самоуправления.

Функционирование муниципального образования как социальной организации обеспечивается системой социального управления. Социальное управление предполагает применение соответствующих социальных

управленческих организующих технологий (аналогично производственным технологиям).

Социальное управление муниципальным образованием как социальной организацией обеспечивает ее функционирование и способность достигать своих целей. Сознательные действия людей, проживающих на территории муниципального образования, тесно связаны с удовлетворением их общих потребностей, с решением общих проблем. Социальные организации, находящиеся на территории муниципального образования, обеспечивают свое существование и достижение целей за счет применения сложных управленческих функций муниципалитета, образуемых из сложения ряда подфункций, организационных операций и мероприятий.

Муниципальная социальная политика - это система целей, задач и механизмов их реализации, направленных на обеспечение населения социальными услугами, содержание и развитие социальной сферы муниципального образования. Она строится в русле социальной политики государства и во взаимодействии с органами государственной власти, в первую очередь с органами власти субъектов РФ. Через муниципальную социальную политику реализуются как собственные полномочия местного самоуправления, так и переданные на муниципальный уровень государственные полномочия в социальной сфере.

Социальное управление реализуется на основе социальных управленческих технологий как способе осуществления деятельности путем ее рационального разделения на процедуры и операции с их последующей координацией и синхронизацией, выбора оптимальных средств и методов их выполнения. Вместе с тем, этот метод управления социальными процессами обеспечивает систему их воспроизводства в определенных параметрах – качества, свойства, объемы, целостности деятельности и т.п.

Обеспечение эффективности социальных технологий в деятельности муниципального образования – это характеристика важнейшей социальной деятельности системы местного самоуправления на территории муниципального образования, составная часть эффективности муниципального управления, направленной на своевременное достижение поставленной цели, оптимальное использование комплекса ресурсов и достижение максимального социального результата, обусловленного повышением социального благополучия и самочувствия населения муниципального образования и развитием территории муниципального образования.

Оценка результативности работы органов местного самоуправления необходима для:

- обоснования решения по выделению ресурсов на отдельные цели или отдельным субъектам в рамках дихотомии «социальная справедливость - экономическая эффективность» или вне ее;

- обоснования перспективности программ и проектов развития территории на этапе принятия решений о приоритетности альтернативных проектов (программ, вариантов проектов) и (или) оценки ожидаемых результатов безальтернативного варианта;

- оценки результатов выполнения отдельных проектов (программ) и вклада органов управления;

- оценки результативности деятельности органов управления муниципальным образованием.

Проведем оценку социальной результативности на примере развития Губкинского городского округа Белгородской области.

Социально-экономическое развитие округа в 2016 году не стало исключением в общей динамике показателей российской экономики. Вместе с тем нам удалось сохранить стабильность базовых производств и обеспечить устойчивое состояние социальной сферы. Успешно велась работа по выполнению комплексных программ, а также реализации новых проектов.

Основными направлениями социальной политики является предоставление мер социальной поддержки, оказание социальных услуг населению и защита интересов семьи и детей.

Своевременно и в полном объеме обеспечены льготные выплаты и социальные гарантии 34 тысячам граждан, имеющим право на государственную поддержку. На ежемесячную денежную компенсацию за жилищно-коммунальные услуги, оказание адресной материальной помощи и социальную поддержку семьи, материнства и детства выплачено более 232 мил рублей. Детям-сиротам, а также детям, оставшимся без попечения родителей, предоставлена 31 квартира.

В прошедшем году в городском округе начата реализация муниципального проекта «Время аиста», суть которого состоит в поиске семей, согласных взять на воспитание детей-сирот. За прошедшее время двенадцать детей нашли приют в губкинских семьях.

Основным направлением социальной политики администрации в текущем году является совершенствование системы социальной поддержки всех льготных категорий граждан.

В прошлом году родилось 1157 детей, при этом рождение вторых и последующих детей в семьях увеличилось на 4,9%. Произошло снижение показателя общей смертности населения – с 13,8 до 13,4 на 1000 человек.

В целях улучшения демографической ситуации реализуется проект «Мамочка, возьми меня в свою жизнь!», направленный на убеждение молодых супружеских пар на рождение у них детей, а также на сохранение беременности у сомневающихся женщин. Этот муниципальный проект занял первое место в конкурсе проектных идей на областном уровне.

Одной из нерешенных проблем в здравоохранении является

неукомплектованность штатной численности медицинского персонала. Штатным расписанием медицинских учреждений городского округа предусмотрено 440 врачебных ставок, а фактически работает 326 докторов. Средних медицинских работников предусмотрено 1108 ставок, а работает 961 сотрудник. В целях решения этого важного вопроса в прошлом году продолжался поиск квалифицированных кадров. В результате было трудоустроено 20 врачей, выделено 6 служебных квартир, выплачено 1980 тыс. рублей подъемных.

Оценку работе учреждений здравоохранения, прежде всего, дают граждане, обращающиеся за медицинской помощью. Мы постоянно ориентируем руководство медицинских учреждений на улучшение обслуживания населения, как с профессиональной точки зрения, так и внимательного отношения к пациентам. При всех издержках системы здравоохранения мы должны положительно отметить то, что наши медики в полной мере выполняют комплекс профилактических мероприятий. Проведена диспансеризация 18 тысяч взрослого населения и 16 тысяч детей и подростков, у которых соответственно выявлено более двух и более четырех с половиной тысяч заболеваний.

Во исполнение федерального закона с января 2015 г. все учреждения здравоохранения городского округа переданы в областную собственность. Несмотря на это, на местном уровне активно продолжаются работы по реализации Государственной программы «Развитие здравоохранения Белгородской области на 2014-2020 годы».

Система образования городского округа объединяет 88 различных образовательных учреждений. Их деятельность направлена на всестороннее воспитание, образование, творческое и физическое развитие детей. От того, насколько подготовленных к самостоятельной жизни молодых людей будет выпускать образовательная система, зависит будущее нашего общества.

С прошлого года в результате принятых мер все дети старше трех лет обеспечены местами в дошкольных учреждениях, у нас появились и частные детские садики. Приоритетным направлением деятельности образовательных учреждений является работа по сохранению и укреплению здоровья детей. Пример этому программа «Здоровый ребенок», реализуемая в тесном взаимодействии администрации с компанией «Металлоинвест».

Общие расходы на образование в прошлом году составили 1 542,8 млн рублей (42,9 % местного бюджета), при этом заработная плата учителей достигла средней по экономике городского округа.

Оценка качества обучения в губкинских школах ярко характеризуется результатами выпускных экзаменов. В прошлом году из 606 выпускников 93 получили аттестаты с золотыми и серебряными медалями. По результатам областного конкурса среди школ и детских садов победителями признаны средняя школа №15 (м-н Лебеди) и детский сад №29 (ул. Дзержинского).

В 2015 г. общеобразовательные школы приступили к реализации проекта по организации профессионального обучения старшеклассников на базе средних профессиональных учебных заведений.

В целом, можно сказать, что итоги социального развития Губкинского городского округа свидетельствуют о том, что совместные действия главы муниципального образования, администрации городского округа и Совета депутатов, а также хозяйствующих субъектов и общественных организаций в целом способствовали дальнейшему комплексному развитию территории. В 2017 году работа органов местного самоуправления будет направлена, прежде всего, на реализацию экономических и социальных программ, обеспечение роста доходов населения, соблюдение прав и гарантий граждан и сохранение стабильности в городском округе.

Однако, следует отметить, что оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти местного самоуправления по критериям достигнутого уровня социального развития является косвенной и не свидетельствует в целом о роли управленческой деятельности в этом процессе. В системе критериев слабо отражается дифференциация оценок структур, осуществляющих разработку общей политики и управления, и структур, осуществляющих муниципальные услуги. Как результат – действующая система оценки эффективности деятельности исполнительных органов власти не имеет стимулирующего воздействия на деятельность муниципальных служащих.

Устранение этих недостатков возможно путем четкого формулирования стратегических целей, как развития объекта управления в целом, так и отдельных органов управления, а анализ полученных результатов должен содержать оценку главных событий и действий ключевых участников процессов и уровень выполнения поставленных целей. Кроме того, из многочисленного состава критериев для каждой территории или ведомства необходимо выбирать приоритетные, характеризующие наиболее проблемную сферу деятельности, и уровень их значимости должен быть выше других показателей.

Очевидно, что в действующей системе необходимо усилить независимую экспертизу, в качестве которой могли бы выступить независимые оценочные агентства, экспертные центры и группы, научно-исследовательские структуры. Финансирование этих работ должно осуществляться из федерального бюджета, что обеспечит их независимость от оцениваемых органов управления. Кроме того, в этом процессе должен быть задействован потенциал формирующегося гражданского общества (политические партии, общественные организации или союзы в соответствующей им сфере интересов) и возможности IT-среды.

*Вострикова В.Е.
студент 4 курс, направление Экономика
Финансового университета при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ STRATEGIC MARKETING

Аннотация: в статье исследуется проблематика стратегического маркетинга.

Annotation: In article the investigated issues strategic marketing.

Ключевые слова: стратегический маркетинг; стратегия маркетинга; дистрибьюторы; дилеры; долгосрочное прогнозирование; анализ рынка сбыта; анализ конкуренции; портфельный анализ; разработка программ действия.

Keywords: strategic marketing; marketing strategy; distributors; dealers; long-term forecasting; analysis of market; competition analysis; portfolio analysis; development of programs of action.

В современных условиях глобализации мировой экономики и развития новых типов экономических систем все более сильное влияние приобретает концепция стратегического маркетинга, дополняющая и развивающая сложившуюся концепцию маркетинга классического. Действительно, сегодня воспринимаемая ценность товара или услуги оказывает все большее воздействие на их привлекательность для потребителя и в значительной степени определяет доходность связанных с их производством бизнес-процессов предприятий и организаций различных типов. Это утверждение в равной степени относится и к коммерческим предприятиям, и к организациям общественного сектора, которые, будучи вовлеченными в жесткие конкурентные отношения, вынуждены все больше внимания уделять рыночной привлекательности своих продуктов и организации в целом.

Стратегический маркетинг – особый вид теоретической и практической деятельности людей, предполагающий разработку стратегических решений в сфере маркетинга, в ходе которых создается образ бизнеса, строятся прогноза, проекты, программы и планы маркетинговой деятельности фирмы. Он предусматривает постановку таких целей и маркетинговых стратегий объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, способность к быстрой адаптации в изменяющихся условиях среды, вплоть до соответствия требованиям новых экономических условий.

Стратегический маркетинг опирается не только на непрерывный анализ прогнозируемых потребностей физических лиц и организаций, он требует постоянного анализа существующих у физических лиц и субъектов

экономики проблем, решение которых позволило бы выявить новые, ранее не охваченные рыночным предложением потребности этих субъектов. А решение выявленных проблем за счет создания нового рыночного предложения позволило бы достичь лидерства на принципиально новом кластере рынка.

Сущность стратегического маркетинга заключается в том, что:

- стратегический маркетинг содержит аналитическую, управленческую и идеологическую функции, направленные на решение стратегических маркетинговых и корпоративных целей компании;

- решения в области стратегического маркетинга должны учитывать состояние внешней среды компании;

- основная задача стратегического маркетинга состоит в получении устойчивого конкурентного преимущества, в первую очередь, в области товарных инноваций;

- стратегический маркетинг состоит из маркетинговых стратегий, прежде всего, в области «классического микса»: товарной, ценовой, распределительной и коммуникативной.

Роль стратегического маркетинга все сильнее растет благодаря установлению долгосрочных отношений между участниками каналов товародвижения: между производителями и их дистрибьюторами, между дистрибьюторами и дилерами и т.д. Рассматривая канал товародвижения как единицу вертикальную маркетинговую систему, каждый его участник должен согласовать маркетинговую стратегию с другими участниками, чтобы способствовать наращиванию ценностей для потребителей. Согласование маркетинговых стратегий происходит в результате взаимодействия компаний с учетом их стратегических целей и интересов и осуществляется «владельцем» канала, т.е. компанией, обладающей наиболее рыночной властью. Для этого нужно знать, какие функции необходимы стратегическому маркетингу для разработки стратегии.

Функции стратегического маркетинга:

1. Долгосрочное прогнозирование

Цель: разработка перспективных целей развития компании путем освоения новых рынков или вывода новых товаров на рынок.

Содержание: - выявление тенденции изменения внешней среды;

- выявление тенденции в изменении поведения потребителя;

- выявление тенденции в изменении стоимости ресурсов и др.

2. Анализ конкуренции

Цель: разработка стратегических преимуществ в конкуренции.

Содержание: - анализ стратегий самых опасных конкурентов;

- анализ рыночной силы конкурентов;

- анализ концепции взаимодействия в каналах товародвижения конкурентов и др.

3. Анализ рынка сбыта

Цель: выявление новых сегментов или неудовлетворенных потребностей, определение потенциальных бизнес-партнеров для формирования добавленной ценности.

Содержание: - определение границ базового рынка сбыта;

- сегментация рынка;

- анализ рыночной силы дистрибьюторов и дилеров и др.

4. Портфельный анализ

Цель: разработка товарной стратегии и направления инвестирования.

Содержание: - стратегический анализ ассортимента компании;

- анализ «пересекающегося» ассортимента бизнес - участников маркетингового канала;

- анализ возможностей соинвестирования в расширение «пересекающегося» ассортимента.

5. Разработка программ действий

Цель: разработка стратегического плана маркетинга

Содержание: - определение бюджета исходя из поставленных стратегических целей;

- разработка плана мероприятий;

- прогноз эффективности реализации стратегий.

6. Формирование идеологии компаний, входящих в канал товародвижения

Цель: разработка имиджа компаний, формирующего взаимодоверие.

Содержание: - разработка миссий компаний, входящих канал товародвижения;

- разработка принципов, формирующие одинаковые подходы к корпоративной культуре участников канала и положенных в основу формирования доверия;

- разработка стратегий взаимодействия с партнерами и потребителями.

Таким образом, выявленные на основе анализа цели стратегического развития в первую очередь отражают направления деятельности по преодолению слабых и укреплению сильных конкурентных позиций предприятия.

Выбор стратегии зависит от ситуации, в которой находится предприятие, поэтому маркетинговые стратегии как краткосрочные, так и долгосрочные требуют разработки и применения такой стратегии, которая при заданных условиях максимально отвечала бы государственной экономической политике и в то же время обеспечивала коммерческим структурам необходимую эффективность, рентабельность и материальную заинтересованность в результатах труда.

Использованные источники:

1. Стратегический маркетинг: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/ Н.А. Пашкус, В.Ю. Пашкус – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 225 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
2. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 272 с. – (Выше образование: Магистратура).

УДК 330.322

Вотчель Л.М.

доцент кафедры «Экономика и финансы»

ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Россия, г. Магнитогорск

Сергиенко А.В.

студент

4 курс, Институт экономики и управления

ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Россия, г. Магнитогорск

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСАХ КОРПОРАЦИЙ

В статье рассматривается прибыль в рыночной экономике. Используется, как основной механизм регулирования деятельности хозяйствующих субъектов. Максимизация прибыли считается главной целью данных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова. *Прибыль, источники финансирования, корпорация, ресурсы.*

Финансовые ресурсы позволяют удовлетворить потребности корпорации в приобретении необходимых активов. В то же время оптимальная структура капитала обеспечивает условия его эффективного использования.

Финансовые ресурсы корпорации - это совокупность денежных средств, аккумулируемых предприятиями для формирования необходимых им активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет поступлений извне.

По источникам формирования финансовые ресурсы подразделяются на 3 группы (рисунок 1):

- финансовые ресурсы, сформированные за счет собственных и приравненных к ним средств (прибыль от основной деятельности, прибыль от реализации вышедшего имущества, амортизационные отчисления, поступления от учредителей при формировании уставного капитала, дополнительные паевые и иные взносы, устойчивые пассивы и др.);

- финансовые ресурсы, сформированные за счет заемных средств (средства от выпуска и продажи облигаций, кредиты банков и займы юридических и физических лиц, факторинг, финансовый лизинг и др.);
- финансовые ресурсы, поступающие в порядке перераспределения (страховые возмещения, средства, поступающие от концернов, ассоциаций, бюджетные средства и т. п.).



Рисунок 1 - Классификация источников финансирования корпораций

Ключевую роль в структуре собственных источников инвестирования корпораций играет прибыль. С точки зрения функционирования корпораций прибыль выступает внутренним источником ее финансовых ресурсов.

Она выступает как основная форма чистого дохода корпораций, выражающая стоимость прибавочного продукта. После уплаты налогов и других обязательных платежей в распоряжении корпораций остается чистая прибыль, часть которой может направляться на инвестирование, другая – на выплату дивидендов. Как правило, часть прибыли, направляемая на инвестиционные цели, аккумулируется в фонде накопления или других фондах аналогичного назначения, создаваемых компанией.

Прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.

Поэтому для субъектов хозяйствования прибыль является показателем, создающим стимул для инвестирования в те сферы, где можно добиться наибольшего прироста стоимости.

Прибыль как категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- является источником формирования бюджетов разных уровней.

Кроме того, важную роль в составе собственных внутренних источников играют также амортизационные отчисления, которые представляют собой денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов. Они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются средством его реинвестирования.

Любая корпорация формирует свой набор источников, состав, структура, значимость и доступность которых определяются конкретными условиями: организационно-правовой формой, целевой направленностью деятельности, рентабельностью, политикой руководства в отношении привлечения средств и т.п. Формально эти источники представлены в пассиве бухгалтерского баланса данной корпорации.

С позиции характеристики финансового состояния корпорации возможны различные классификации источников средств, две из них имеют наибольшую значимость для управления финансами корпорации.

Рассмотрим достоинства и недостатки альтернативных источников формирования финансовых ресурсов корпораций – выпуск обыкновенных акций и привлечение облигационного займа.

1. Выпуск обыкновенных акций.

Преимущества: нет риска потери контрольного пакета акций, налоговые льготы (возможность отнесения финансовых затрат, связанных с размещением и обслуживанием облигаций на прочие расходы – гл. 22 НК РФ), относительно дешевый способ мобилизации средств, менее трудоемкая процедура привлечения средств. Недостатки: расчеты по обязательствам должны выполняться в обязательном порядке, приводит к повышению финансовой зависимости компании.

2. Выпуск облигаций.

Преимущества: возможность получения больших объемов денежных средств, независимость от одного кредитора (заем у всего рынка), возможность рефинансирования выпуском новых займов, дополнительная реклама для компании, диверсификация источников заемных средств, возможность привлечения средств на более длительный срок.

Недостатки: необходимость раскрытия информации и консолидации бизнеса, дополнительные издержки, связанные с облигационным займом (2 – 3% от объема первого займа, 1,5-2% от объема последующих займов), затраты времени на организацию финансирования (до 5 – 6 месяцев на первый заем, до 3 – 4 месяцев – на последующие займы).

Следует отметить, что выбор источников финансирования корпораций зависит от:

- потребности в краткосрочном и долгосрочном капитале;
- возможных изменений в составе активов капитала с целью определения их оптимальной структуры по объему и видам;
- обеспечения постоянной платежеспособности;
- снижения расходов по финансированию хозяйственной деятельности.

В связи с этим, при формировании финансовых ресурсов корпорации следует рассматривать альтернативные варианты финансирования и выбирать наиболее оптимальные, позволяющие, с одной стороны, повысить рентабельность собственного капитала, с другой, - обеспечить финансовую устойчивость корпорации.

Использованные источники:

1. Викулина В.В., Вотчель Л.М. Системный анализ предпринимательской деятельности в инновационной экономике: предметный аспект // Инновационный Вестник Регион. 2013. №4.2. С.1-7.
2. Дробозиной Л.А. Финансы. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010. - 527с.
3. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 2013.-415с.
4. Викулина В.В., Вотчель Л.М. Анализ определяющих аспектов предпринимательской деятельности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. №4. С. 18-22.
5. Вотчель, Л.М. Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов // Инновации и инвестиции. 2012. №5. С.183-184.

*Гагарина С.Н., кандидат экономических наук
доцент кафедры Экономики
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга*

*Чаусов Н.Ю., кандидат экономических наук, доцент
зав. кафедрой Менеджмента
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга
Гостюхина Е.К.*

*студент
3 курс, физико-технологический институт
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга*

**ПОКАЗАТЕЛИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ
КАК БАЗОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**

Аннотация: В статье рассмотрены понятия «уровень жизни» и «качество жизни», приведена базовая система индикаторов их оценки. Проведен анализ показателей социально-экономической дифференциации в целом по РФ и Калужской области. Обоснована необходимость формирования социально-экономической политики региона на результатах оценки качества жизни населения.

Ключевые слова: уровень и качество жизни, дифференциация населения, социально-экономическая политика

*Gagarina S.N., PhD in Economics
Associate Professor of the Economics Department
Kaluga State University
Russia, Kaluga*

*Chausov N.Yu., PhD in Economics
Head Chair of the Management Department
Kaluga State University
Russia, Kaluga*

*Gostyukhina E.K., student
3 rdyear, Physics and Technology Institute
Kaluga State University
Russia, Kaluga*

**INDICATORS DIFFERENTIATION INCOME AS BASIC
CHARACTERISTICS AND LEVEL OF QUALITY OF LIFE**

Abstract: The article discusses the concept of "standard of living" and "quality of life", is a basic system of evaluation indicators. The analysis of indicators of socio-economic differentiation in the whole of Russia and Kaluga region. The

necessity of the formation of social and economic policy in the region on an evaluation of the quality of life.

Keywords: *the level and quality of life, the differentiation of the population, social and economic policies*

Конечной целью развития любого прогрессивного общества является создание благоприятных условий для долгой, здоровой и благополучной в материальном отношении жизни людей. В экономической литературе не существует однозначного определения термина «уровень жизни» населения. При этом данная категория имеет количественную оценку и представляет собой степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, достигаемую за счет создаваемых экономических и материальных условий и возможностей, реализуемую через потребление и определяемую, прежде всего, соотношением уровня доходов и стоимости жизни [1]. Уже в 60-е годы прошлого столетия в наиболее развитых странах мира стала очевидной ограниченность использования термина «уровень жизни», поскольку реальность убедительно показала, что экономический рост и достижение высокого уровня потребления не избавляют общество от нищеты, преступности, наркомании, загрязнения окружающей среды и техногенных катастроф, не гарантируют его от глубоких социальных потрясений. Расширение границ различных аспектов жизни общества, которые включали и компоненты, не поддающиеся количественной оценке, предопределило появление термина – «качество жизни». По мнению ряда ученых, категория «качество жизни» является интегральной качественной характеристикой жизни людей, раскрывающей не только жизнедеятельность, жизнеобеспечение, но и жизнеспособность общества как целостного социального организма [1].

Таким образом, «уровень жизни» нетождественно понятию «качество жизни» и является составляющей этой многогранной категории.

В 2004 г. Президент России впервые определил качество жизни как целевой критерий социально-экономического развития России. С этого времени проблема измерения и оценки качества жизни населения России перешла в плоскость решения практических задач.

В 2015 г. премия по экономике вручена англо-американскому экономисту Ангусу Дитону, который исследует не только уровень, но и качество жизни населения в условиях глобализации. Междисциплинарные методы Дитона, возникшие на стыке экономики, социологии, статистики и психологии, — это одно из наиболее перспективных направлений в сфере исследования качества и уровня жизни [3].

Комплексные исследования качества и уровня жизни населения занимали важное место, как в советский период, так и в постсоветской России. При этом следует отметить, что наряду с использованием

зарубежного опыта, российские научные школы вносят существенный вклад в развитие теории и методологии качества и уровня жизни [3].

Зарубежными и отечественными исследователями предприняты попытки разработки показателей и критериев качества жизни. Ученые выделяют три основных типа индикаторов качества жизни: объективный, субъективный и интегральный. Анализ существующих подходов к объективной оценке качества жизни свидетельствует о том, что, в качестве базовых характеристик, используются показатели дифференциации доходов населения, в частности, коэффициент фондов и коэффициент (индекс) Джини (K_G). Однако различия в системах сбора информации для расчета индекса Джини в разных странах затрудняют межстрановые сравнения.

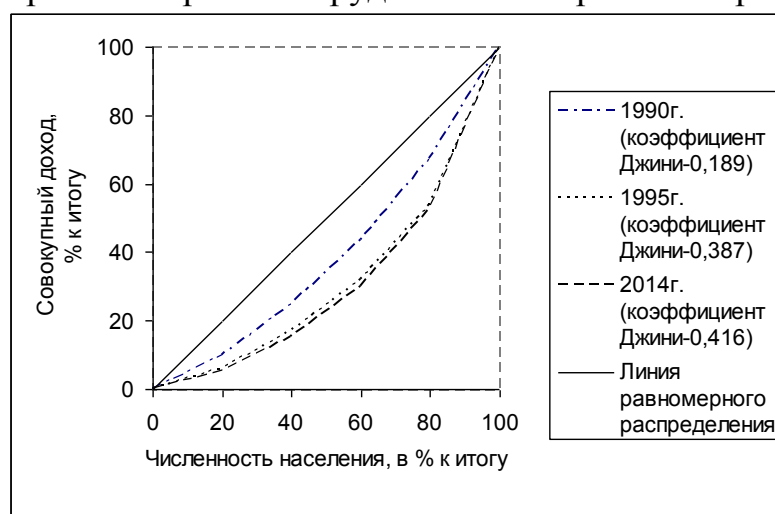


Рисунок 1 – Кривые концентрации (Лоренца) и индексы Джини для России

Из рисунка 1 видно, что в 1995 г. по сравнению с 1990 г. кривая Лоренца сильнее изогнута. Это говорит о том, что неравенство в распределении доходов в России увеличивалось, т.е. наблюдался рост поляризации в обществе. В 1990 г. денежные доходы были сравнительно равномерно распределены среди основной массы населения. В 1992 году, с началом рыночных преобразований, наблюдалось резкое увеличение уровня бедности. С 1995 г. по 2014 г. величина коэффициента Джини изменяется незначительно. Индекс концентрации доходов, равный доле, которую площадь между кривой Лоренца и линией равномерного распределения составляет от площади треугольника под той же прямой, в 1995 году – 0,387, а в 2014 году – 0,416 [5]. По данным исследований Всемирного банка, при значении коэффициента Джини 0,3–0,4, неравенство можно считать избыточным. В этой связи высокое значение индекса Джини (более 0,4) в России свидетельствует о наличии избыточного неравенства, являющегося фактором, сдерживающим развитие инновационного потенциала и вызывающим негативные социальные и экономические последствия.

По данным Всемирного банка и ОЭСР коэффициент Джини варьирует по странам от 0,245 в Словении (2015 г.) до 0,634 в ЮАР (2011 г.).

Относительно равномерное распределение доходов наблюдается в Словении, Чехии, странах Западной Европы, Скандинавских странах, Канаде. Большая часть стран Северной и Южной Америки, за исключением Канады, это страны с неравномерным распределением доходов. В США значение индекса Джини в 2013 г. составило 0,411. Высокий уровень неравенства доходов, наряду со странами Африки, наблюдается и в странах Латинской Америки, так, в Бразилии $K_G=0,529$ (2013 г.). При этом в странах Латинской Америки с 2000 г. наблюдается снижение уровня экономического неравенства, а во многих развитых странах, глобальный финансово-экономический кризис 2008 года вызвал негативную тенденцию его роста.

Россия – многорегиональное государство, имеющее не только высокую межрегиональную, но и внутрирегиональную дифференциацию доходов населения. Особую актуальность на современном этапе, в условиях негативного влияния внешних и внутренних факторов на развитие экономики России в целом и отдельных регионов, имеют вопросы управления качеством жизни населения. Наряду с этим следует отметить, что основная доля социальных проблем решается на региональном уровне. Усиление социальной направленности экономических преобразований обеспечивает повышение качества жизни населения и, как следствие, способствует устойчивому и безопасному развитию региона. Калужская область занимает лидирующие позиции по ряду показателей экономического развития, которые имеют не только положительную динамику, но и темпы роста, превышающие уровень предыдущих лет [4]. В Калужской области неравномерность в распределении доходов населения ниже среднероссийского уровня, значение коэффициента Джини в 2014 г. составило 0,389 [5]. В соответствии со стандартами допустимых значений коэффициента Джини, разработанными экспертами ОАО «Всероссийский центр уровня жизни», Калужская область относится к регионам, в которых данный показатель превышал предельно допустимое значение относительно уровня ВРП по паритету покупательной способности (ППС) (ВРП по ППС от 10-20 тыс. долл., $K_G \leq 0,38$) [2].

В отличие от незначительно изменяющегося с 1995 г., коэффициента Джини, величина коэффициента фондов имеет устойчивый рост. В соответствии с этим параметром дифференциация в целом по РФ в 2014 г. по сравнению с 1991 г. выросла в 3,6 раза. Несмотря на то, что в Калужской области значение коэффициента фондов с 1995 г. по 2014 г. ниже среднероссийского уровня и составило в 2014 г. 13,2 раза (82,5 % уровня РФ), разрыв в величине данного показателя сокращается (в 1995 г. 49,6 % уровня РФ) [4, 5]. В период с 1995-2014 гг. в Калужской области наблюдается более высокий рост дифференциации (197,0 %) по сравнению со среднероссийским уровнем (118,5 %).

По предварительным данным официальной статистики, начавшийся в 2014 г. экономический кризис, оказал влияние на незначительное снижение уровня неравенства в доходах населения. В 2015 году в среднем по России коэффициент Джини снизился на 0,3 п.п. по сравнению с уровнем 2014 г. и составил 0,413, значение коэффициента фондов – 15,7 раз, в Калужской области 0,377 (снижение на 1,2 п.п.) и 12,1 раз соответственно [6].

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что, значительный рост неравенства в распределении доходов с началом рыночных преобразований в России, в посткризисный период приостановился. Это обусловлено изменениями бюджетной политики России в кризисных и посткризисных условиях (использование нефтегазовых доходов на финансирование бюджетного дефицита на фоне дополнительных расходов в рамках антикризисных программ), повышением пенсий (валоризация, повышенная индексация трудовых и социальных пенсий в период кризиса 2008–2009 гг.). Выраженное неравенство свидетельствует об отсутствии значимого среднего класса в России. На современном этапе проблема снижения избыточного неравенства становится многократно сложнее и требует новых подходов в формировании государственной социально-экономической политики нацеленной на развитие человеческого потенциала нации. Сегодня особенно актуальным может быть использование значений показателей качества жизни в качестве критериев для оценки эффективности деятельности органов публичной власти. Наряду с этим, на результатах оценки качества жизни населения должно основываться формирование социально-экономической политики региона. Решение проблемы преодоления социально-экономического неравенства, расширения среднего класса до преобладающей в обществе социальной группы, целенаправленные меры в области распределительных отношений, способны обеспечить повышение качества жизни населения РФ и отдельных регионов – стратегического приоритета развития нашего общества. Признание Нобелевским комитетом научных заслуг в области экономики зарубежного исследователя Ангуса Дитона будет способствовать осознанию отечественным научным сообществом реального состояния собственных исследований уровня и качества жизни, потребления, бедности и неравенства, расширению связей российских ученых с мировым профессиональным сообществом, увеличению государственного внимания и поддержки развития отечественных социально-экономических и гуманитарных научных школ [3].

Использованные источники:

- 1.Баженов, С. А. Качество жизни населения: теория и практика / С. А. Баженов, Н. С. Маликов // Уровень жизни населения регионов России. – 2002. – №10.

- 2.Бобков, В. М. Ежегодный мониторинг неравенства качества и уровня жизни населения России за 2010 год / В. М. Бобков, А. А. Гулюгина, Е. Ю. Чесалкина // Уровень жизни населения регионов России. – 2011. – №10 – С.3-39.
- 3.Бобков, В. М. Нобелевский лауреат Ангус Дитон и развитие российской науки: исследование уровня и качества жизни, методы оценки и измерения неравенства и бедности / В. М. Бобков, В. Г. Квачев, О. И. Щербакова // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – №4 (198). – С.7-26.
- 4.Гагарина, С. Н. Экономико-статистическая оценка как инструмент управления качеством жизни населения в целях устойчивого развития региона / С. Н. Гагарина, Н. Ю. Чаусов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 12. – С.5-11.
- 5.Регионы России. Социально-экономические показатели 2015 г. Раздел Уровень жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm (дата обращения: 10.11.16).
- 6.Регионы России. Социально-экономические показатели 2016 г. Раздел Уровень жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 20.01.17).

УДК 332.1

*Гагарина С.Н., кандидат экономических наук
доцент кафедры Экономики
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга*

*Чаусов Н.Ю., кандидат экономических наук, доцент
зав. кафедрой Менеджмента
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга*

*Зотов Д.В., студент
3 курс, физико-технологический институт
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга*

*Яцкевич Н.А., студентка
3 курс, физико-технологический институт
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Россия, г. Калуга*

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассмотрено понятие «доступность жилья» как важнейшего индикатора качества жизни населения, рассмотрена система показателей его оценки. Проведен ретроспективный сравнительный анализ

показателей доступности жилья в целом по РФ и Калужской области. Обоснована необходимость совершенствования системы оценки доступности жилья.

Ключевые слова: *доступность жилья, качество жизни, анализ уровня и динамики*

Gagarina S.N., PhD in Economics
Associate Professor of the Economics Department
Kaluga State University
Russia, Kaluga

Chausov N.Yu., PhD in Economics
Head Chair of the Management Department
Kaluga State University
Russia, Kaluga

Zotov D.V., student
3rd year, Physics and Technology Institute
Kaluga State University
Russia, Kaluga

IAtskovich N.A., student
3rd year, Physics and Technology Institute
Kaluga State University
Russia, Kaluga

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF INDICATORS AFFORDABLE HOUSING IN THE KALUGA REGION

Abstract: *The article deals with the concept of "affordability" as the most important indicator of the quality of life, consider a system performance evaluation. A retrospective comparative analysis of indicators of housing affordability in the whole of Russia and Kaluga region. The necessity of improving the system of housing affordability assessment.*

Keywords: *affordability, quality of life, the level of analysis and dynamics*

Целеполагание экономики – обеспечение достойного жизненного уровня населения. Другой функции у нее нет. Такова генеральная линия экономики. Повышение качества жизни населения является важнейшим государственным приоритетом и стратегическим выбором социально-экономического развития России в целом и отдельных регионов. Значимость проблемы качества жизни в России возрастает в связи с тем, что человеческий ресурс в условиях активно идущих процессов старения населения становится самым дефицитным ресурсом. При этом следует иметь в виду, что человек является источником и целью любых социально-экономических преобразований. Если этот принцип игнорируют, то проводимые реформы в различных сферах социально-экономической жизни общества становятся формальными и теряют свое реальное содержание.

Таким образом, на данном этапе экономического развития, в условиях построения новой инновационной модели, проблема развития человеческого потенциала – главного фактора экономического роста, является одной из основных.

Интегральной характеристикой жизни людей является «качество жизни». Понятие «качество жизни» как научная категория сегодня является и важнейшим инструментом принятия управленческих решений. За прошедшие годы создана обширная научная база по данной проблематике, которая показывает, что зарубежные исследования проводятся в двух направлениях, основанных на объективных условиях жизни и на изучении степени удовлетворенности жизнью самими людьми.

Необходимым условием жизнедеятельности и развития человека является жилище. Оно занимает важное место не только в системе личных ценностей человека, но и, являясь, частью национального богатства страны, и основой воспроизводства трудовых ресурсов, – в системе общественных ценностей.

На современном этапе реформирования жилищной сферы в России основная задача государственной жилищной политики – разработка механизмов повышения доступности жилья для различных категорий населения. В настоящее время в РФ реализуется национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Основным инструментом его реализации является федеральная целевая программа «Жилище» на 2015–2020 гг.

Количественное измерение достижения поставленных целей и необходимость обоснования принимаемых решений предопределяют необходимость мониторинга рынка жилья на основе системы индикаторов. Важнейшими индикаторами являются показатели доступности жилья. В широком смысле понятие доступности жилья включает не только возможность покупки жилья на рынке, но и возможность получения социального жилья льготными категориями населения, аренду жилья и др.

В международной практике термин «доступность жилья» означает возможность приобретения жилья потребителем. В этой связи основными факторами, оказывающими влияние на доступность жилья, являются: стоимость жилья; ставка ипотечного кредита и другие условия ипотечного кредитования; совокупный доход домохозяйства, а также величина налога на недвижимость, уровень платы за жилищно-коммунальные услуги, размер страховых выплат и т. д.

В отечественной и зарубежной практике существует целый ряд показателей оценки доступности жилья на рынке. Первые отечественные работы в этой сфере появились в начале 1990-х годов и обусловлены формированием и развитием рынка жилья в России [4]. Наиболее широкое распространение имеет показатель, характеризующий доступность жилья,

коэффициент доступности жилья. В качестве важного целевого индикатора он используется, как уже было отмечено, в Федеральной целевой программе «Жилище», а также в «Стратегии 2020», российских законодательных документах, в документах ООН и Всемирного банка, в отечественной и зарубежной научной литературе. Коэффициент доступности жилья рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры (общей площадью 54 м²) к среднему годовому доходу семьи, состоящей из 3 человек. Он показывает количество лет, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы. Данный показатель не учитывает возможности приобретения жилья с помощью ипотечных кредитов и отражает лишь фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами.

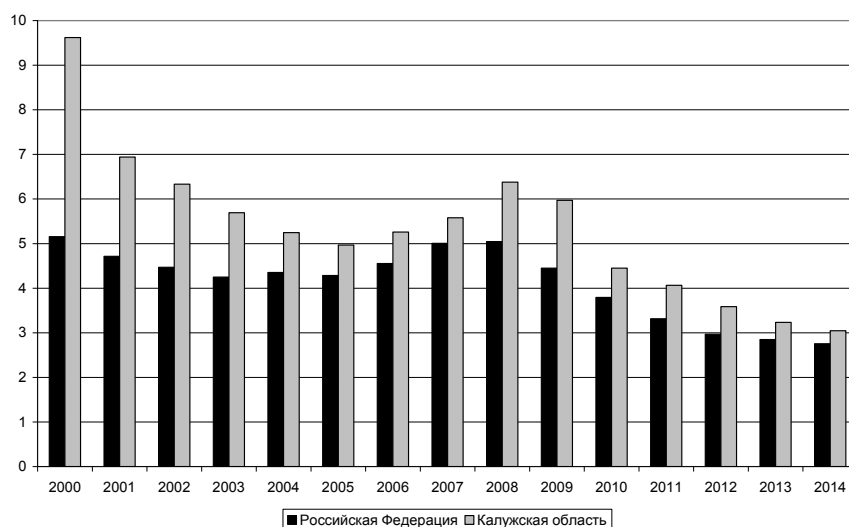


Рисунок 1 – Динамика коэффициента доступности жилья на первичном рынке, лет

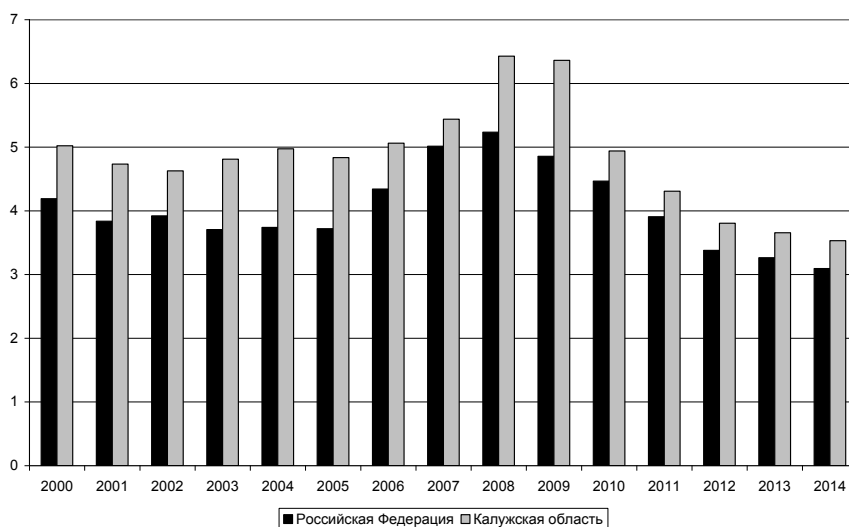


Рисунок 2 – Динамика коэффициента доступности жилья на вторичном рынке, лет

Как видно из рисунков 1-2, рассчитанный авторами, на основе данных официальной статистики [5], коэффициент доступности жилья в Калужской области на протяжении всего исследуемого периода превышает среднероссийский уровень. При этом с 2000-2007 гг. коэффициент доступности жилья на первичном рынке превышал аналогичный показатель на вторичном рынке. В период с 2009-2014 гг., напротив, коэффициент доступности жилья на вторичном рынке превышает значение показателя на первичном рынке. Данная тенденция характерна для Калужской области и России в целом. Так в 2014 г. коэффициенты доступности жилья на вторичном и первичном рынке в Калужской области составили 3,5 лет и 3,0 года соответственно (при среднероссийском уровне 3,1 года и 2,8 лет) [3]. При этом, по мнению экспертов рынка недвижимости, цены на вторичном рынке жилья должны быть на 20-30% ниже новостроек.

Вместе с тем следует отметить, что значение анализируемого показателя в 2009 г. почти в 2 раза (средний коэффициент доступности составляет 6,1 года), а в 2010 г. – в 1,5 раза (средний коэффициент доступности составляет 4,7 года) превышает целевой индикатор жилищной программы (3,1 года) [1].

В соответствии с международной классификацией рынков жилья, по критерию доступности, рынки жилья подразделяются на следующие категории:

- жилье доступно – при значении коэффициента доступности до 3 лет;
- жилье не очень доступно – при значении коэффициента доступности 3-4 года;
- приобретение жилья серьезно осложнено – при значении коэффициента доступности 4-5 лет;
- жилье существенно недоступно – при значении коэффициента доступности более 5 лет [4].

Проведенный анализ свидетельствует о том, что достигнутые к 2014 г. показатели доступности в среднем по РФ и Калужской области имеют значения ниже целевого индикатора программы «Жилище» (2015 г. – 4 года [2]), и могут быть оценены как благоприятные. Однако, вывод о достаточно высоком уровне доступности жилья в России, на основе рассчитанных коэффициентов доступности, носит иллюзорный характер. Это объясняется методикой расчета данного показателя на основе средних величин, не учитывающей дифференциацию населения по размеру денежных доходов.

Наряду с коэффициентом доступности жилья рассчитывается и индекс доступности приобретения жилья, который показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, необходимыми для приобретения стандартной квартиры площадью 54 кв.м. с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях.

Показатели доступности жилья в России регулярно рассчитываются и публикуются Фондом «Институт экономики города» по мере публикации официальных данных Росстата и Банка России.

Так, по оценкам Фонда «Институт экономики города», значение показателя в 2008 г. составило по РФ, ЦФО и Калужской области – 68 %, 65 %, 54 % соответственно. В 2010 г. – 88 %, 76 %, 83 %, а в 2015 г. – 106 %, 94 %, 120 % [6]. Это означает, что в 2008 г., 2010 г. среднестатистическое домохозяйство не в состоянии было приобрести стандартную квартиру. В 2015 году среднестатистическая семья в целом по РФ и в Калужской области имеет доходы, превышающие, на 6% и 20%, соответственно, необходимые для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита.

Таким образом, основные директивные и программные документы в жилищной сфере, с началом рыночных преобразований, нацелены на развитие и совершенствование рыночных отношений и, как следствие, приобретение жилья в собственность, что подчеркивает узкое понимание понятия «доступность жилья». Вместе с тем, как уже было отмечено, широкое понимание доступности жилья предопределяет необходимость развития и нерыночных механизмов обеспечения жильем малообеспеченных слоев населения. Наряду с этим социально-экономическая значимость проблемы и многообразие факторов, влияющих на доступность жилья, предполагают необходимость разработки универсальной методики оценки доступности жилья, отражающей объективную ситуацию на рынке жилья и учитывающей дифференциацию доходов населения.

Использованные источники:

- 1.Постановление Правительства РФ от 17.09.2001 N 675 (ред. от 15.12.2010) «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002 - 2010 годы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33461/ (дата обращения: 20.12.2016).
- 2.Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015 - 2020 годы» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12182235/> (дата обращения: 21.01.2016).
- 3.Гагарина, С. Н. Экономико-статистическая оценка как инструмент управления качеством жизни населения в целях устойчивого развития региона / С. Н. Гагарина, Н. Ю. Чаусов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 12. – С.5-11.
- 4.Минченко, М. М., Ноздрина, Н. Н. О методах оценки доступности жилья для населения: сравнительный анализ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecfor.ru/publication/o-metodah-otsenki-dostupnosti-zhilya-dlya-naseleniya/> (дата обращения: 15.11.2016).

5.Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.

6.Фонд «Институт экономики города» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.urbaneconomis.ru/>, свободный.

УДК 33

Гаевой Д.И.

студент

1 курс, факультет «Учетно финансовый»

СТГАУ

Россия, г Ставрополь

Научный руководитель:

Собченко Н.В., кандидат экономических наук

доцент

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматриваются инструменты государственного налогового регулирования экономики с целью обеспечения экономической безопасности, представляется оценка их эффективности; выявляются пробелы современной российской государственной налоговой политики и предлагаются рекомендации по ее совершенствованию.

This article discusses the tools of state tax regulation of the economy in order to ensure economic security, it is an assessment of their effectiveness; identify gaps modern Russian state tax policy and makes recommendations for its improvement

Достаточно важным инструментом, регулирующим государственные отношения выступает налоговая политика, оказывающая воздействие на экономическую составляющую национальной безопасности.

Важнейшими элементами экономической безопасности РФ выступают налоги, налоговая система и налоговая политика:

- как особый системный инструмент государственного воздействия на экономические и социальные процессы, происходящие в государстве;
- как ресурс, которым располагает государство;
- как фактор взаимной связи государства и субъектов экономики, к которым относятся регионы, муниципальные образования, физические и юридические лица, территории и т.п.

Для того чтобы обеспечить экономическую безопасность используется налоговый механизм, так же он может использоваться для усиления угроз и рисков.

Значение роли налогов и налоговой политики в обеспечении экономической безопасности

Общие принципы, критерии и показатели экономической безопасности во многом определяют роль налоговой политики в экономической

безопасности. Стоит отметить, что налоги выступают фактором развития экономики, улучшения качества жизни, повышение уровня социальных, экономических, политических и военных составляющих государства[1]. Налоговая политика должна способствовать противостоянию как внешним так и внутренним угрозам безопасности страны.

Существует три направления, которые свидетельствуют, что налоговая политика является неотъемлемой частью экономической безопасности:

- как финансовый ресурс, который находится в руках государства;
- как инструмент регулирования экономическими и социальными процессами;
- как фактор зависимости государства от налогоплательщиков и регионов.

Экономическая политика, которую проводит государство, должным образом воздействует на роль налогов в экономической безопасности. Пролемы экономического положения страны и неправильные расчеты погнут подвергнуть ресурсы, а также важные данные угрозе.

Различают объективные и субъективные тенденции налоговой политики. Стоит отметить, что принято выделять внутренние и внешние угрозы в сфере налоговой политики, которые в свою очередь оказывают большое влияние на уровень жизни общества.

Объективные направления в налоговой политики более эффективны в обеспечении экономической безопасности, чем субъективные.

Неверная налоговая политика может привести к ослабеванию финансовой системы и противостоянию государства и предпринимательского сообщества.

Для повышения экономической безопасности необходимо провести политику экономического подъема. Чтобы осуществить данное решение, необходимо изменить фискальную политику. На данный момент основной доход бюджета составляют косвенные налоги, что ставит Россию в один ряд с отстающими странами. В развитых странах бюджет пополняется в большей степени за счет прямых налогов (в США - 75,1%, в России - 37,3%, в федеральном бюджете США доля косвенных налогов составляет всего 4%) [2].

Косвенные налоги не воздействуют на эффективность труда и капитал, поэтому уменьшение доли косвенного налога отвечает целям антикризисной политики и повышению экономической безопасности.

Налоговая нагрузка

Налоговое бремя, или иными словами налоговую нагрузку, следует понимать, как одну из качественных характеристик налоговой системы. На данный момент методики исчисления налоговой нагрузки неоднозначны и не показывают реальное положение дел. Имеющиеся разрозненные показатели позволяют лишь в косвенной форме оценивать тяжесть

налогообложения. В России, по мнению международных обозревателей, уровень налогового бремени находится на критической отметке, что влечет к спаду предпринимательской деятельности, а также к сокращению иностранных инвесторов. Всемирный банк в 2013 году оценил налоговую нагрузку России в 50,7%, что же касается России, то она ориентируется в экономической политики страны на рейтинг предоставленный Doing Business (DB). Так в 2012 году В.В. Путин подписал указ, который призывает к принятию мер по повышению позиций России в данном рейтинге, в результате планируется увидеть страну на двадцатой строчки. На данный момент, Всемирный банк опубликовал рейтинг на 2017 год, в котором Россия поднялась на 11 позиций с 51-ого на 40-е место.

Отметим, что для решения поставленной президентом задачи Агентством стратегических инициатив в сотрудничестве с бизнесом была составлена так называемая «дорожная карта», которая была утверждена В.В. Путиным 14 ноября 2013 г. на заседании наблюдательного совета АСИ. В рамках данного рейтинга к 2018 году ставилась цель выйти на 40-е место к 2018 году, как мы видим эта цель, была реализована уже к 2017 году.

Отдельно необходимо остановиться на проблеме вовлечения малого и среднего бизнеса на решение приоритетных государственных задач. Решение данной проблемы возможно только при условии создания благоприятной инфраструктуры для развития предпринимательства. Это возможно при решении ряда задач .

Во-первых, имеет смысл задуматься о создании национальных инновационных компаний в форме кластера, участниками которого были бы как субъекты предпринимательства, так и государство, субъекты РФ, венчурные инвесторы. Причем все перечисленные субъекты должны быть собственниками национальных инновационных компаний, что обеспечит сближение и гармонизацию их интересов. Кроме того, такая разнородная кооперация позволит снизить административные барьеры при получении финансовой поддержки как со стороны государства, так и со стороны муниципалитетов. Данная мера позволит существенно повысить уровень инновационной активности предприятий, регионов и государства .

Во-вторых, необходимы меры налогового стимулирования венчурных инвесторов к инвестированию капитала на начальных (посевных) и ранних стадиях инновационных проектов. И, с другой стороны, важно стимулирование венчурных инвесторов к удержанию капитала в инновационных компаниях как минимум до стадии расширения. Данные меры должны выражаться во введении понижающих ставок налога на прибыль для венчурных фондов, вводящих свой капитал на начальных (ранних) стадиях и удерживающих его до поздних стадий.

В-третьих, необходимо разработать регламент оценки стоимости венчурного финансирования для исключения разногласий между

менеджментом и венчурными инвесторами, что упростит процедуру и повысит эффективность заключения сделок.

В-четвертых, необходимо создать налоговые условия для легализации заработной платы. Легализации заработной платы будет способствовать установление равновесных ставок отчислений во внебюджетные фонды и налога на прибыль.

При решении вышеперечисленных задач будет создаваться благоприятная ситуация для развития предпринимательства в РФ и достижение немаловажных задач государства, которые ориентированны на повышение экономической безопасности.

Использованная литература:

1. Налоговый кодекс РФ (с изменениями от 28.12.2013) / СПС «Гарант».
2. Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение: Учебник для вузов. – М.: МЦФЭР, 2003. – 336 с.
3. Иванова М.В. Налоги как инструмент регионального инновационного развития // Российское предпринимательство. - 2012. - № 8 (206). - с. 172-178. - <http://www.creativeconomy.ru/articles/23482/>.
4. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н., Собченко Н.В. Эффективность влияния региональной налоговой политики на формирование бюджетов субъектов Северо-Кавказского федерального округа // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53-2). С. 431-436.
5. Нураева Р.Х., Сафаралиева Х.Х., Собченко Н.В. Проблемы налогообложения малого бизнеса // Экономика и социум. 2014. № 2-3 (11). С. 711-715.

УДК: 332

Галахова Т.Ю.

студент 1 курса

ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И. Н. Ульянова»

Россия, г. Чебоксары

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ИННОВАЦИОННОМ АСПЕКТЕ

Стратегическая установка Российской Федерации - перевод страны на инновационный путь развития в ближайшее будущее. И именно регионы считаются платформой формирования инновационной экономики. Поэтому регионам уделяется особое внимание для развития инновационной деятельности. Основу реализации инновационной политики региона составляет уровень регионального инновационного развития, определяющий предпосылки и ограничения в осуществлении процессов на данном уровне.

В Чувашии сформирована хорошая база: создана надежная инфраструктура, успешно работают сотни ИТ-компаний, ведется подготовка профильных специалистов, реализуются 14 приоритетных проектов,

формируется единое инновационное пространство и реализуется государственная политика Чувашской Республики в области инновационного развития промышленности. Существует государственная поддержка инновационной деятельности: финансовая - 50% освобождение от уплаты налога на имущество организаций; 14% ставка налога на прибыль организаций; 50% возмещение части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров; ставка налога на имущество составляет 0.1% – по проектам стоимостью более 5 млрд руб. Также освобождение от уплаты транспортного налога и освобождение от уплаты налогов в республиканский бюджет (добыча и переработка природных ресурсов). И нефинансовая поддержка: оказание методической, организационной поддержки при оформлении разрешительной и проектной документации; оказание маркетинговых услуг (исследование рынка, анализ цен, потенциальных партнеров; предоставление земельного участка в аренду без проведения торгов в рамках реализации масштабных инвестиционных проектов; оказание консультационных и информационных услуг для адаптации проекта под законодательство РФ и требования надзорных инспекций при выборе площадок, строительной компании, при выборе земли и оформлении документов на нее; помощь в создании инфраструктуры бизнеса.

Можно выделить конкурентные преимущества в республике:

1. Политическая стабильность в республике.
 2. Эффективная экономическая и бюджетная политика.
 3. Удобное географическое положение в центре европейской части России, стратегическое пересечение основных транспортных магистралей
- Высокий промышленный потенциал.
4. Развитая производственная инфраструктура.
 5. Наличие развитой правовой базы по государственной поддержке отечественных и иностранных инвесторов.
 6. Развитая инженерная, социальная и транспортная инфраструктура.
 7. Благоприятная экологическая обстановка.
 8. Квалифицированные кадры.
 9. Проведение политики информационной открытости.
 10. Международное сотрудничество: более 70 стран являются торговыми партнерами.
 11. Индивидуальный подход к каждому инвестору.

Чувашстат обследовал на предмет инновационной деятельности 351 организацию Чувашии. Из них 70 организаций, или 19,9% от числа обследованных, были инновационно-активными. [8]

Следовательно, Чувашия вовлекает научно-технический и интеллектуальный потенциал Чувашской Республики в процесс инноваций, начинает достигать лидерства в научных исследованиях и технологиях по

ряду приоритетных направлений (электротехника, транспортное машиностроение и др.). Развивает приоритетные направления науки, вводит инновации в образование (создание технопарка «Кванториум» в г. Чебоксары). В республике действует система дуального образования, которая позволяет студентам одновременно с изучением теории получать необходимые производственные навыки в учебных центрах. Эти центры были созданы совместно с такими российскими производителями, как Концерн «Тракторные заводы», «Российские сети», «ЭЛАРА», «ТехноНИКОЛЬ», «Транснефть», что позволяет им трудоустраиваться на высокопроизводительные рабочие места.

Внешнеторговый оборот Чувашской Республики составляет: импорт-170,2 млн. \$ (химия - 51,4%, металлы - 5,2%, машиностроительная продукция - 34,4% и прочие - 9%); экспорт-70,7 млн. \$ (химия -62,8%, машиностроительная продукция – 18,1%, продовольственные товары и сырье – 14,5% и прочие – 4,6%). [8]

Существуют проекты, реализованные при участии иностранных инвесторов. Это производство оборудования и систем для электроэнергетики (Сербия), модернизация оборудования для производства трубопроводной арматуры (Италия), производство акриловых и гидромассажных ванн Rosa Group (Испания), производство сухих трансформаторов (Россия–Италия), производство автомобильных жгутов проводов Fujikura Automotive Europe и торговый центр Metro Cash & Carry.

По итогам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в июне 2015 года Чувашия вошла в десятку региональных лидеров с комфортными условиями для бизнеса и в тройку регионов по Приволжскому федеральному округу.

Вывод: Чувашская Республика создает все необходимые условия для дальнейшего развития инноваций региона. И результаты свидетельствуют, что многие предприятия республики заинтересованы в инновациях.

Также выгодное географическое расположение республики, развитая транспортная инфраструктура делают регион привлекательным для бизнеса, желающего выйти на мировой рынок.

Использованные источники:

- 1.Данилов И.П., Марков А.В. Индикаторы уровня системы экономической безопасности региона: теоретический аспект // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 6-1. - С. 105-109.
- 2.Данилов И.П., Марков А.В. Механизм обеспечения экономической безопасности региона: теоретический аспект // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 118-1. С. 161-164.
- 3.Дельман О.А., Марков А.В., Викторов В.Н. Методический подход к оценке инновационного потенциала энергосбережения и повышения

энергоэффективности Чувашской Республики // Вестник Чувашского университета. 2012. - № 1. - С. 367-369.

4.Марков А.В., Соколова Г.Н., Данилов И.П. Бюджетный потенциал дотационного региона (на примере Чувашской Республики) // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2015. - № 4-1. - С.184-186.

5.Марков А.В., Васильева И.А., Яковлев А.Е. Динамика уровня бедности как критерий региональной депрессивности // Научное обозрение. 2016. - № 21. - С. 139-143.

6.Марков А.В. Стратегические основы формирования и развития регионального рынка топливно-энергетических ресурсов // Вестник Чувашского университета. - 2006. - № 4. - С.265-271.

7.Яковлев А.Е., Марков А.В., Ананьева О.Н. Направления развития бюджетного потенциала дотационного региона (на примере Чувашской Республики) // Научное обозрение. 2015. - № 20. - С. 266-269.

8.Уровень жизни: официальная статистика по Чувашии: <http://chuvash.gks.ru>

УДК 001.201

*Галковский С.В., кандидат экономических наук, доцент
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск
Чех А.В.
студент*

*3 курс, факультет «Банковского дела»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Трудовой потенциал определяется количеством и качеством трудовых ресурсов, а также их занятостью в экономике. Трудовые ресурсы – это та важная составная часть экономического потенциала страны, которая благодаря совокупности специальных знаний, опыта и физических способностей может принимать участие в процессе воспроизводства, создании материальных и нематериальных благ и услуг.

Трудовой потенциал, трудовые ресурсы, экономически активное население, безработица, демографический потенциал.

The labor potential is determined by the quantity and quality of labor resources, as well as their employment in the economy. Human resources - this is an important part of the economic potential of the country, which is due to the combination of expertise, experience and physical abilities can participate in the process of reproduction, the creation of tangible and intangible goods and services.

Labor potential, human resources, the economically active population, unemployment, demographic potential.

В Республике Беларусь к трудоспособному населению относятся мужчины в возрасте от 16 до 59 лет и женщины в возрасте – от 16 до 54 лет. Удельный вес людей пенсионного возраста в общей численности населения увеличился с 13,6 процента в 1960 году почти до 25 процентов в 2015 году.

11 апреля Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко подписал указ №137 "О совершенствовании пенсионного обеспечения". Указом предусматривается с 1 января 2017 года поэтапное ежегодное повышение на 6 месяцев общеустановленного пенсионного возраста до достижения мужчинами 63 лет, женщинами - 58 лет. Это очень важный шаг в улучшении демографического и трудового потенциала страны.

В последнее время в Беларуси постепенно осуществляется переход на международную систему классификации населения, в соответствии с которой выделяют экономически активное и экономически неактивное население.

Экономически активным населением принято считать всех занятых в экономике, а также зарегистрированных безработных. Изменение численности данной группы зависит главным образом от демографической ситуации в стране, а также от уровня экономической активности населения.

Численность экономически активного населения Беларуси за период с 1995 года по 2015 год изменилась незначительно с 4, 524 млн. до 4 537,3 млн. человек. По данным статистических сборников в начале 2000-х годов было отмечено снижение числа экономически активных граждан, которое во второй половине последнего десятилетия сменилось ростом.

Так, в 2005-2010 годах произошло увеличение показателя численности экономически активного населения с 4, 490 млн. до 4 742,2 млн. человек. Этот фактор оказал значительное влияние на рост экономики Беларуси в эти годы. Но с 2011 года началось снижение числа экономически активного населения. За период 2011 – 2015 г. численность данной категории населения сократилась на 185,4 тыс. чел.

В 2015 году численность указанной группы граждан составила в среднем 4 537,3 млн. человек, из них мужчины – 2 288,1 млн., или 50,4%, женщины – 2 249,2 млн. или 49,6 %. Уровень экономической активности населения (экономически активное население к численности населения в трудоспособном возрасте), в 2015 году достиг 82,1%, причем наиболее высокий показатель отмечался в городе Минске и Минской области.

Уровень зарегистрированной безработицы в среднем за год (в процентах к численности экономически активного населения) в 2015 году составил 0,9%. Экономически активное население в региональном разрезе в 2015 году (тыс. чел.), было представлено следующими данными: Брестская область – 619,9; Витебская область – 530,9; Гомельская область – 626,2; Гродненская область – 497,2; город Минск – 1 085,5; Минская область – 700,8; Могилёвская область – 476,8.

Из всех граждан занятых в экономике в 2015 году 57,3% работало в организациях частной формы собственности, что на 3,7% больше, чем в 2010 году - 53,6% (39,3% - государственной формы собственности, что на 5,4% меньше, чем в 2010 году - 44,7%; 3,4% - иностранной формы собственности). В 2015 году этот показатель уменьшился в 2 раза и составил 1,7%.

Таким образом, на рынке труда существуют риски, которые связаны с сокращением населения Беларуси и его одновременным старением. Кроме этого, главным риском является отток рабочей силы за рубеж. По некоторым данным работающие за рубежом белорусы обеспечивают дополнительные валютные поступления в страну. Но с другой стороны, состояние и качество рабочей силы внутри страны всё же ухудшается, что негативно сказывается на экономике и развитии страны. Поэтому главной целью страны является обеспечение необходимых условий для развития и работы молодых специалистов с целью сокращения оттока рабочей силы за рубеж, а также увеличения численности экономически активного населения в стране.

Использованные источники:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальная статистика. – Минск. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/trud/godovye-dannye>. – Дата доступа: 09.11.2016.
2. Население Республики Беларусь. Статистический ежегодник. - Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. - 35 с.
3. Национальная программа экономической безопасности Республики Беларусь на 2011 - 2015 гг. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by>. - Дата доступа: 09.11.2016.

УДК 338.242.2

*Гапуова А.Е.
студент магистратуры
факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЗАВОД «ИНВЕРТОР»)

Аналитическое исследование финансово-хозяйственной деятельности организации базируется на определенных правилах и приемах и выполняется в соответствии с определенной методикой. А.Д. Шеремет под методикой анализа понимает «совокупность специальных приемов (методов), применяемых для обработки экономической информации, определенным образом подчиненных достижению цели анализа» [8].

На сегодняшний день в литературе встречается множество различных методик анализа основных средств. В рамках исследования были

рассмотрены методики таких авторов, как А.Д. Шеремета, Г.В. Савицкой, Н.П. Любушина, Д.В. Лысенко, И.В. Косоруковой и Ю.Г. Ионовой [7, 6, 4, 3, 1].

Данные методики во многом схожи, но также имеют существенные различия. В результате проведенной сравнительной характеристики методик анализа основных средств различных авторов можно сделать вывод о том, что наиболее наглядной и глубокой является методика, предложенная российским ученым-экономистом А.Д. Шереметом. Кроме того, система показателей оценки эффективности использования средств труда, которую он рекомендует, намного шире, чем предлагают другие экономисты.

Целью анализа основных средств является объективная оценка состояния, структуры, динамики основных средств и анализ эффективности их использования, а также выявление факторов, влияющих на эффективность использования основных средств и производственных мощностей организации.

К задачам анализа основных средств организации согласно методике, предложенной А.Д. Шереметом, относятся:

- 1) изучение состава, структуры и динамики основных средств;
- 2) анализ движения и технического состояния основных средств;
- 3) определение возрастного состава основных средств;
- 4) выявление уровня использования всей совокупности основных средств и их отдельных элементов на основе системы показателей и определение причин изменения этих показателей;
- 5) определение степени влияния уровня использования основных средств на объем производства и реализацию продукции;
- 6) анализ эффективности использования основных средств [7].

Для проведения анализа рекомендуется использовать следующую систему показателей:

- 1 Абсолютный прирост за определенный период.
- 2 Коэффициенты обновления, выбытия, износа, годности основных средств.
- 3 Степень использования производственных мощностей.
- 4 Коэффициенты использования наличного и установленного оборудования.
- 5 Коэффициент интегральной нагрузки.
- 6 Фондоотдача.
- 7 Фондоемкость.
- 8 Фондорентабельность.
- 9 Фондовооруженность.
- 10 Относительная экономия использования основных средств и др.

К источникам данных для осуществления анализа основных средств относятся бухгалтерский баланс организации, пояснения к бухгалтерскому

балансу и отчету о финансовых результатах, форма статистической отчетности «Отчет о наличии и движении основных средств», форма «Баланс производственной мощности», данные о переоценке основных средств, инвентарные карточки учета основных средств, данные аналитического учета, бизнес-план, план технического развития, а также данные управленческого и оперативного учета.

Апробация методики анализа эффективности использования основных средств проводилась на примере акционерного общества «Завод «Инвертор», которое было создано 2 марта 1982 года с целью осуществления коммерческой деятельности для извлечения прибыли. Основными видами деятельности организации являются разработка и производство электротехнической продукции, товаров народного потребления и услуг, агрегатов бесперебойного питания, низковольтных комплектных устройств, медицинской техники; осуществление наладочных и гарантийных работ электротехнических и других изделий и др. На сегодняшний день линейка продуктов включает в себя свыше 10 групп изделий нового поколения, изготавливаемых в заводских условиях с использованием современных технологий на унифицированной элементной базе.

Чтобы иметь представление о качестве работы АО «Завод «Инвертор», были проанализированы экономические показатели деятельности данной организации за 2013-2015 гг. В целом финансово-хозяйственная деятельность организации оценивается положительно. Наблюдается незначительное снижение выручки, а прибыль от продаж имеет положительную динамику за счет снижения себестоимости и уменьшения материальных затрат. Рентабельность продукции возросла также за счет сокращения себестоимости продукции.

Дальнейший анализ эффективности использования основных средств организации АО «Завод «Инвертор» будет проводиться с применением методики А.Д. Шеремета.

В процессе хозяйственной деятельности различные виды основных средств принимают неодинаковое участие. В этой связи необходимо проанализировать состав и структуру основных средств.

На начальном этапе анализа изучаются состав и структура основных средств. Они зависят от характера и особенностей производства, типа его организации (серийное, массовое, индивидуальное), технологии, уровня специализации и кооперирования как производства в целом, так и его подразделений.

При анализе структуры основных средств принято определять удельный вес стоимости их активной части, от которой зависят фондоотдача, рентабельность капитала и финансовое состояние организации. Следует отметить, что в крупных производствах (металлургических, энергетического машиностроения) удельный вес активной части гораздо выше, чем в мелких.

Кроме того, для того чтобы проанализировать структуру основных средств, необходимо определить удельный вес каждого вида основных производственных средств, определить отклонение абсолютное и по удельному весу.

Изучение динамики основных средств позволяет определить интенсивность их роста, выяснить за счет состава каких видов происходит их увеличение.

Результаты анализа состава основных средств позволяют разработать меры по оптимизации их структуры в целях повышения эффективности их использования. Как правило, динамику основных средств определяют путем сопоставления их наличия на конец с наличием на начало года, с отчетными данными прошлых лет.

В таблице 1 представлен анализ состава, структуры и динамики основных средств АО «Завод «Инвертор» за 2013-2015 года. Расчеты производились на основе пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Таблица 1 – Анализ состава, структуры и динамики основных средств АО «Завод «Инвертор» за 2013-2015 гг.

Наименование статей	2013 год		2014 год		2015 год		Отклонения (+,-)				Темп роста, %	
							2014 г. от 2013 г.		2015 г. от 2014 г.			
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2014 г к 2013 г.	2015 г к 2014 г.
Здания	90430	51,86	90599	50,42	90599	49,16	+169	-1,44	0	-1,25	100,19	100,00
Сооружения	25307	14,51	25756	14,33	26213	14,22	+449	-0,18	+457	-0,11	101,77	101,77
Передаточные устройства	1682	0,96	1682	0,94	1682	0,91	0	-0,03	0	-0,02	100,00	100,00
Машины и оборудование	50088	28,72	52505	29,22	53246	28,89	+2417	+0,49	+741	-0,33	104,83	101,41
Транспортные средства	3761	2,16	5591	3,11	8356	4,53	+1830	+0,95	+2765	+1,42	148,66	149,45
Производственный и хозяйственный инвентарь	1689	0,97	1792	1,00	1844	1,00	+103	+0,03	+52	0	106,10	102,90
Земельные участки	989	0,57	989	0,55	989	0,54	0	-0,02	0	-0,01	100,00	100,00
Офисное оборудование	427	0,24	780	0,43	1351	0,73	+353	+0,19	+571	+0,30	182,67	173,21
Основные средства всего	174373	100	179694	100	184280	100	+5321	0	+4586	0	103,05	102,55
Из них активных основных средств:	55538	31,85	59888	33,33	63446	34,43	+4350	+1,48	+3558	+1,10	107,83	105,94

- машины и оборудование	50088	28,72	52505	29,22	53246	28,89	+2417	+0,49	+741	-0,33	104,83	101,41
- производственный и хозяйственный инвентарь	1689	0,97	1792	1,00	1844	1,00	+103	+0,03	+52	0	106,10	102,90
- транспортные средства	3761	2,16	5591	3,11	8356	4,53	+1830	+0,95	+2765	+1,42	148,66	149,45

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что на протяжении рассматриваемого периода обеспеченность организации основными средствами росла. В 2014 году основные средства в целом составили 179694 тыс. руб., что на 5321 тыс. руб. больше, чем в 2013 году, а в 2015 году выросли на 4586 тыс. руб. и составили 184280 тыс. руб.

Большую часть основных средств в 2015 году составили здания (49,16%). Наименьший удельный вес имеют земельные участки (0,54%), офисное оборудование (0,73%), передаточные устройства (0,91%), а также производственный и хозяйственный инвентарь (1%).

Активные основные средства в общем составе имеют удельный вес равный 34,43%. В них преобладает статья «машины и оборудование» с удельным весом 28,89%, что безусловно является положительным фактором.

Анализ динамики основных средств АО «Завод «Инвертор» позволяет говорить об увеличении стоимости основных средств за весь рассматриваемый период. Прирост общей стоимости основных средств в 2015 году составил 2,55% за счет покупки новых транспортных средств и офисного оборудования, а прирост ее активной части составил 5,94%.

Пассивная часть основных средств на протяжении всего периода практически не изменялась. И, несмотря на то, что значение активной части для анализа эффективности использования основных средств очень велико, роль пассивной также нельзя уменьшать. Ведь отсутствие нормальных условий труда приводит к болезням, травматизму, текучести кадров, снижению производительности труда, прибыли и платежеспособности, а также увеличению затрат.

По данным пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах проводится анализ движения и технического состояния основных средств. Обобщающую оценку движения и технического состояния основных средств дают коэффициенты, которые анализируются в динамике за ряд лет.

К наиболее важным показателям технического состояния и движения основных средств относятся коэффициенты обновления, выбытия, износа и годности.

Коэффициент обновления характеризует долю поступивших основных средств в их общей стоимости на конец года и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных средств за период}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}} \quad (1)$$

Коэффициент выбытия основных средств характеризует долю основных средств, выбывших в течение отчетного периода, по отношению к сумме основных средств на начало периода. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средств за период}}{\text{Стоимость основных средств на начало периода}} \quad (2)$$

Коэффициент износа основных средств характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной стоимости и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Сумма износа основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на соответствующую дату}} \quad (3)$$

Коэффициент годности основных средств характеризует долю изношенных основных средств в общем составе. Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}} \quad (4)$$

Были произведены расчеты коэффициентов обновления, выбытия, износа и годности по каждому показателю основных средств за 2013-2015 гг. Это необходимо для того, чтобы выяснить, в какой статье произошли наибольшие изменения.

В таблице 2 представлен подробный анализ состояния и движения основных средств АО «Завод «Инвертор» за 2015 год.

Таблица 2 – Анализ состояния и движения основных средств АО «Завод «Инвертор» за 2015 год

Показатели	Стоимость основных средств		Износ, тыс. руб.	Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	Коэффициенты, %			
	На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.				обновления	выбытия	износа	годности
Здания	90599	90599	1310	0	0	0	0	1,45	100
Сооружения	25756	26213	210	457	0	1,74	0	0,82	101,77
Передаточные устройства	1682	1682	18	0	0	0	0	1,07	100
Земельные участки	989	989	6	0	0	0	0	0,61	100
Офисное оборудование	780	1351	327	571	0	42,26	0	41,92	173,21

Итого пассивных основных средств	119806	120834	1871	1028	0	0,85	0	1,56	100,86
Машины и оборудование	52505	53246	1606	751	10	1,41	0,02	3,06	101,41
Производственный и хозяйственный инвентарь	1792	1844	52	66	14	3,58	0,78	2,90	102,90
Транспортные средства	5591	8356	1536	3615	850	43,26	15,20	27,47	149,45
Итого активных основных средств	59888	63446	3194	4432	874	6,99	1,46	5,33	105,94
Итого основных средств	179694	184280	5065	5460	874	2,96	0,49	2,82	102,55

После проведения расчетов предложенных выше коэффициентов, характеризующих состояние и движение основных средств, и проведения подробного анализа за 2015 год в АО «Завод «Инвертор», стало известно, что за анализируемый период в организации на долю новых основных средств в их общей стоимости на конец года пришлось 2,96 %, в то время как в 2014 году этот коэффициент составил 3,61%, то есть наблюдается отрицательная динамика обновления основных средств.

Активная часть основных средств в 2015 году была обновлена на 6,99 %, а пассивная – на 0,85 %. Эти данные были обусловлены обновлением в активной части основных средств транспортных средств и в пассивной части за счет покупки в наибольшей степени офисного оборудования. Обновление в большей степени активной части основных средств является положительным фактором для организации.

Выбыло из общей стоимости основных средств в 2014 году 0,67%, а в 2015 году 0,49 %. В 2015 году наибольшее выбытие произошло по статье «транспортные средства» – 15,2 %. Стоимость зданий, сооружений, передаточных устройств, земельных участков и офисного оборудования не уменьшилась, то есть выбытие происходило только в активной части основных средств.

Также, по данным анализа стало известно, что в 2015 году организация имеет большую часть износа активных основных средств за счет износа транспортных средств (27,47 %), машин и оборудования (3,06 %) и производственного и хозяйственного инвентаря (2,9 %). В целом, в течение рассматриваемого периода коэффициент износа основных средств с каждым годом уменьшался и в 2015 году составил 2,82 %.

Что же касается возможных причин увеличения и снижения анализируемых показателей, то следует сказать, что, например, повышение коэффициента износа может быть обусловлено переходом на ускоренный метод начисления амортизации, приобретением или получением от других организаций основных средств с уровнем износа больше, чем в среднем по организации.

В условиях рыночной экономики и конкуренции успешно функционируют те производители, которые эффективно используют свои ресурсы, в частности основные средства производства.

Интенсивность и эффективность использования основных средств определяет доходность капитала, а, следовательно, и финансовое состояние организации. Обобщающими показателями использования основных средств в производстве являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность и относительная экономия использования основных средств.

Следует отметить, что ряд авторов отмечают, что «в методике расчета фондоотдачи учитывается выручка от продажи продукции, в то время как основные средства участвуют в формировании всей стоимости произведенных товаров, в том числе невостребованных, резервных остатков на конец года и оставленных для внутрихозяйственного потребления, включая материалы собственного производства. Следовательно, если брать только выручку, то результат будет занижен».

Кроме того, существует еще одна особенность расчета фондоотдачи. Она заключается в том, что значение данного показателя зависит от того, данные за какой период взяты для его нахождения. Поэтому для одних и тех же основных средств можно определить несколько значений данного показателя.

Фондоотдача характеризует объем выпущенной продукции на 1 рубль основных средств, использованных для производства продукции. Чем ниже фондоотдача, тем ниже эффективность использования основных средств. Рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \quad (5)$$

Фондоемкость отражает затраты основных средств на 1 рубль объема выпуска продукции. При улучшении использования основных средств фондоемкость снижается, и наоборот. Данный показатель можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{Выручка}} \quad (6)$$

Фондорентабельность показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных средств. В общем отражает степень эффективности использования основных средств. Рассчитывается данный показатель по формуле:

$$\text{Фондорентабельность} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \times 100 \quad (7)$$

Показатель фондовооруженности характеризует стоимость основных средств на одного работника. Рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}{\text{Среднесписочная численность работников}} \quad (8)$$

Подробный анализ показателей эффективности использования основных средств и вооруженности ими в АО «Завод «Инвертор» за последние три года представлен в таблице 3. Расчеты производились на основе данных отчета о финансовых результатах и пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Таблица 3 – Анализ показателей эффективности использования основных средств в АО «Завод «Инвертор» за 2013 – 2015 гг.

Показатель	Год			Отклонение(+,-)		Темп роста, %		Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Среднегодовая стоимость ОС, тыс. руб.	170431,5	177033,5	181987	+6602	+4953,5	103,87	102,80	3,87	2,80
Выручка, тыс. руб.	870581	752894	520027	-117687	-232867	86,48	69,07	-13,52	-30,93
Среднегодовая численность работников, чел.	271	248	230	-23	-18	91,51	92,74	-8,49	-7,26
Прибыль от продаж, тыс. руб.	77948	141410	65067	+63462	-76343	181,42	46,01	81,42	-53,99
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	17598	17067	8513	-531	-8554	96,98	49,88	-3,02	-50,12
Чистая прибыль, тыс. руб.	12812	11955	5822	-857	-6133	93,31	48,70	-6,69	-51,30
Фондоотдача, руб.	5,12	4,25	2,86	-0,87	-1,39	×	×	×	×
Фондоотдача активной части основных средств, руб.	16,73	13,29	8,43	-3,44	-4,86	×	×	×	×
Фондоемкость, руб.	0,20	0,24	0,35	+0,04	+0,11	×	×	×	×
Фондорентабельность от прибыли от продаж, %	45,74	79,88	35,75	+34,14	-44,13	×	×	×	×
Фондорентабельность от прибыли до налогообложения, %	10,33	9,64	4,68	-0,69	-4,96	×	×	×	×

Фондорентабельность от чистой прибыли, %	7,52	6,75	3,2	-0,77	-3,55	×	×	×	×
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	628,9	713,84	791,25	+84,94	+77,41	113,51	110,84	13,51	10,84

На основе данных таблицы 3 мы можем сделать вывод о том, что организация АО «Завод «Инвертор» неэффективно использует свои основные средства. Об этом говорит следующее:

- фондоотдача в течение трех лет уменьшилась, и в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилась на 0,87 рублей, а затем в 2015 году еще на 1,39 рублей. Снижение фондоотдачи произошло за счет дополнительного приобретения основных средств или модернизации наличного оборудования, и, как следствие, роста фондовооруженности;

- фондоемкость в 2014 году увеличилась на 0,04 рубля, а в 2015 году снова возросла на 0,11 рублей, то есть увеличилась стоимость затраченных основных средств для производства 1 руб. готовой продукции. Причиной повышения фондоемкости послужило снижение выручки, ухудшение загрузки оборудования и рост стоимости основных средств;

- фондорентабельность (от прибыли до налогообложения) снизилась на 0,69 % в 2014 году по сравнению с 2013 годом и на 4,96 % в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Возможно, это произошло за счет освоения новых технологий. Но инвестиции в производство требуют времени для их окупаемости, поэтому фондорентабельность будет расти по мере отдачи от вложений;

- фондовооруженность в 2014 году повысилась на 84,94 тыс. руб./чел., затем данный показатель увеличился в 2015 году еще на 77,41 тыс. руб./чел., то есть происходит повышение производительности труда, которое обусловлено техническим обновлением производства. Данный факт позволит более быстрыми темпами наращивать объемы продаж.

В связи с неэффективным использованием основных средств организацией рассмотрим пути повышения эффективности их использования.

Очевидно, что любая организация должна стремиться к повышению эффективности использования своих основных средств. Это является залогом увеличения выработки продукции, что в конечном итоге ведет к увеличению доходов, а, следовательно, к повышению уровня рентабельности. Поэтому проблема максимальной эффективности использования основных средств должна стать одной из ключевых для любой организации. Кроме того, при эффективном использовании основных средств снижается потребность в них, что ведет к экономии, то есть

минимизации затрат, а это в свою очередь опять-таки влияет на повышение уровня рентабельности.

В процессе производства или реализации эксплуатируемые средства труда изнашиваются физически и устаревают морально. Для повышения степени эффективности использования основных производственных средств и уменьшения степени их износа организация может использовать следующие пути:

- 1) повышать уровень механизации и автоматизации производства;
- 2) обновлять и модернизировать основные производственные средства;
- 3) внедрять прогрессивные технологии: малоотходную, безотходную, энерго- и топливосберегающую технику;
- 4) повышать коэффициенты сменности и загрузки оборудования;
- 5) своевременно и качественно проводить планово-предупредительный ремонт;
- 6) лучше использовать здания и сооружения, устанавливать дополнительное оборудование на свободных площадях;
- 7) высококачественно и быстро выполнять строительство объектов предприятия;
- 8) ликвидировать излишки и малоиспользуемые объекты или сдавать их в аренду;
- 9) осуществлять набор высококвалифицированных рабочих как основных, так и обслуживающих машины и оборудование;
- 10) совершенствовать организацию производства и труда с целью сокращения простоя в работе оборудования и сокращения потерь рабочего времени и т.д.

Все эти мероприятия направлены на повышение эффективности использования основных средств, которые являются важнейшим звеном любой деятельности.

Как видно из приведенного анализа использования основных средств АО «Завод «Инвертор» демонстрирует хорошие показатели обеспеченности основными средствами. За весь анализируемый период стоимость основных средств увеличивалась, вместе с чем росли и активная, и пассивная ее части. Что же касается технического состояния, то здесь результаты деятельности организации удовлетворительные, поскольку снижение показателя обновления отрицательно сказывается на работе организации.

В результате анализа основных средствах АО «Завод «Инвертор» произошло уменьшение фондоотдачи, которое свидетельствует о том, что эффективность инвестиционных вложений во внеоборотные активы невысокая. Важным является повышение экономической обоснованности вложений в основные средства, и определение прогнозных значений влияния результатов внедрения в сфере производства и продаж.

Наиболее эффективными путями повышения фондоотдачи являются: реконструкция и техническое перевооружение организаций, увеличение активной части основных средств; ускорение ввода в действие новых основных средств, быстрое достижение их проектной мощности; замена и модернизация устаревших станков, машин и аппаратов; повышение производительности каждой единицы оборудования, применение прогрессивной технологии, совершенствования производства и труда. Другими словами, важнейшее значение имеет интенсивное использование оборудования, т.е. полное использование его по мощности в каждую единицу рабочего времени.

За анализируемый период в АО «Завод «Инвертор» произошел рост фондоемкости, то есть увеличилась стоимость затраченных основных средств для производства 1 руб. готовой продукции. Важным путем снижения фондоемкости производства является прежде всего увеличение и повышение интенсивности использования тех элементов средств труда, которые непосредственно влияют на повышение выпуска продукции и снижение ее себестоимости. Снизить фондоемкость производства можно также путем изъятия из хозяйства излишних, а также неиспользуемых основных средств и передачи их другим хозяйствам, и, как вариант, строительства наиболее экономичных производственных зданий.

Еще одним негативным явлением в анализе основных средствах АО «Завод «Инвертор» стало снижение фондорентабельности (от прибыли до налогообложения), то есть уменьшение прибыли на 1 руб. стоимости основных средств. Вероятно, снижение фондорентабельности произошло за счет ввода в ассортимент новых товаров или освоения новой технологии. Связано это с тем, что инвестиции в производство требуют времени для их окупаемости, таким образом, фондорентабельность будет расти по мере отдачи от вложений.

Для повышения фондорентабельности рекомендуется более полное использование основных средств, что приведет к уменьшению потребностей в виде новых производственных мощностей при изменении объема производства, а, следовательно, к лучшему использованию прибыли организации (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т.п.).

Рациональное использование основных средств и производственных мощностей организации способствует улучшению технико-экономических показателей производства, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости и трудоемкости изготовления. При анализе основных средств следует учитывать законы развития систем, так как каждый технологический этап или технологический уклад имеют свои пределы роста, определяемые технологическими системами.

Успешное функционирование основных средств зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования. Экстенсивное улучшение использования основных средств предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой – повышен удельный вес действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося в организации.

Увеличение стоимости основных средств вспомогательного производства ведет к росту фондоемкости продукции, так как непосредственного увеличения выпуска продукции при этом не происходит. Но без пропорционального развития вспомогательного производства основные цеха не могут функционировать с полной отдачей. Поэтому поиск оптимальной производственной структуры основных средств в организации – важное направление повышения эффективности их использования.

Использованные источники:

- 1.Ионова Ю.Г. Экономический анализ. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2014. — 432 с. – ISBN 978-5-4257-0008-7.
- 2.Когденко В.Г. Особенности анализа основных средств и финансовых вложений на основе новых форм отчетности (пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках) // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №35. – С. 44-57.
- 3.Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 319 с. – ISBN 978-5-16-003127-9.
- 4.Любушин Н.П. Экономический анализ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 575 с. – ISBN 978-5-23-801745-7.
- 5.Савицкая Г.В. Экономический анализ. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с. – ISBN 978-5-16-006502-1.
- 6.Самарина Л. Б. Концепция управленческого анализа деятельности предприятия // Управленческий учет. – 2014. – №11. – С. 65-73.
- 7.Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 255 с. – ISBN 978-5-16-102433-1.
- 8.Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 208 с. – ISBN 978-5-16-003068-5.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: *Статья посвящена системе рефинансирования в России. В данной статье рассматриваются следующие вопросы: из-за чего возникает необходимость в рефинансировании, что является главной целью финансово-кредитной политики ЦБ РФ, из-за чего ухудшается состояние экономики и что является возможным путем решения данной проблемы.*

Ключевые слова: *Экономика, рефинансирование, денежно-кредитная сфера, Центральный банк РФ, внутридневные кредиты*

В последние годы происходят глобальные изменения в системах банковской сферы большинства стран, и России в частности. На сегодняшний день, в эпоху формирования рыночных отношений, к работе банковской сферы предъявляются совсем иные требования. Для того, чтобы повлиять на ликвидность системы кредитования РФ, возникает потребность в рефинансировании. Этот шаг будет значимым вкладом в устойчивость и в увеличение масштабов функционирования банковской сферы.

Когда реализуется весь спектр возможных инструментов экономики в целенаправленном порядке в политике кредитования Центрального банка возникает концентрация эффективности. При совместной работе государства и Центрального банка (ЦБ РФ) совершенствуется денежно-кредитная сфера. Существование в экономике достаточного количества денежных средств и кредитов, необходимых для экономического развития страны, является главной целью финансово-кредитной политики ЦБ РФ. Основным инструментом реализации является проведение рефинансирования коммерческих банков ЦБ РФ.



Рисунок 1. Тенденция ставки рефинансирования ЦБ РФ, %

В настоящее время выделяют следующие проблемы в развитии банковской сферы РФ: низкая капитализация; повышение количества банков с минимальными показателями достатка финансового капитала; повышенная концентрация банковских активов; недостаток ликвидности у негосударственных банковских организаций; невыгодные условия кредитования; ухудшение уровня экономической монетизации.

Состояние экономики ухудшается из-за нехватки банковских активов. Возможный путь решения – использование государственных средств. Вклады населения недостаточны для развития кредитования, сфера бизнеса мало заинтересована банковским сектором, привлечение иностранного финансирования, чревато кредитной зависимостью.

Внутридневные кредиты – самый востребованный вид способов рефинансирования. Их объем превышает 85% от всего выданного ЦБ РФ. Второе место занимают кредиты, обеспеченные активами и поручительствами. 14, 1 %.

Совершенствование системы рефинансирования, можно достичь при помощи ряда инструментов: предоставлением финансовых средств на срок до недели, для кредитных организаций без залогов; созданием межбанковской площадки рефинансирования под управлением ЦБ РФ; совершенствованием системы просчета рисков в секторе.

В настоящее время для укрепления устойчивости и повышения качества продолжают проводиться реформы в банковской сфере. Банк России продолжает участвовать в закреплении на уровне законодательства возможности привлечения Агентства по страхованию вкладов. Условия ограниченности объемов финансов, находящегося у кредитных организаций, ЦБ РФ планирует использовать аукционы для кредитных организаций.

Характерными чертами рефинансирования являются: повышение объемов рефинансирования банков; увеличение значимости формирования

ресурсов банковской сферы; развитие регионального рефинансирования; снижение процентных ставок по операциям; расширение использования ЦБ РФ операций рефинансирования и применение рыночных механизмов.

Таким образом, можно сделать вывод, что современный этап развития экономической ситуации в России, имеет потребность в замедлении процесса инфляции и применении всех возможных инструментов для стимулирования экономического роста. Огромное значение для России имеет денежно-кредитная политика Центрального банка. Она отличается активным использованием всех возможных методов и инструментов воздействия в целях обеспечения укрепления и устойчивости банковской сферы. Это значит, существует необходимость результативно функционирующей системы рефинансирования кредитных организаций. Такая система должна обладать активной системой кредитования между банками, ЦБ РФ должен обеспечить для банковской сферы требующееся доступное рефинансирование. Введение новой системы может позволить повысить качество рефинансирования банковской деятельности. За счет совокупности возможностей признанных ЦБ подходящими для предоставления краткосрочных займов.

Этот метод преобразования кредитного рынка страны, дает возможность для его участников сохранять функциональность системы экономики России согласно мировому уровню.

The article is devoted to the refinancing system in Russia. This article discusses the following items questions: which is why there is a need to refinance, which is the main purpose of the financial and credit policy of the Central Bank, because of what the deteriorating state of the economy and that is a possible way to solve this problem.

Tags: Economy, refinancing monetary sphere, the Central Bank of the Russian Federation, intraday credit

In recent years, global changes taking place in the banking systems of most countries, and Russia in particular. Today, in the era of the formation of market relations in the banking sector are presented very different requirements. In order to affect the liquidity of the Russian credit system, there is a need to refinance. This step will be a significant contribution to the sustainability and scaling up of the banking sector.

When implementing the full range of instruments of the economy in a meaningful manner in the central bank's lending policy arises concentration efficiency. Working together, the state and the Central Bank (CBR) improved monetary sphere. The existence in the economy enough money and credits required for the economic development of the country, is the main purpose of financial and credit policy of the Central Bank of the Russian Federation. The main instrument of implementation is to carry out the refinancing of commercial banks in the CBR.



Figure 1. The trend of CBR refinancing rate,%

Currently, there are the following problems in the development of the banking sector of the Russian Federation: low capitalization; increase in the number of banks with a minimum income indicators of financial capital; increased concentration of banking assets; lack of liquidity in non-public banking institutions; unfavorable credit conditions; deterioration in the level of economic monetization.

The economy is deteriorating due to lack of bank assets. A possible way to solve - the use of public funds. Deposits of the population are insufficient for lending development, business scope of little interest by the banking sector, attracting foreign financing, is fraught with the credit relationship.

Intraday loans - the most demanded kind of ways of refinancing. Their volume exceeds 85% of the total issued by the CBR.

The second place is occupied by loans secured by assets and guarantees. 14, 1%.

Improving the system of refinancing can be achieved using a number of instruments: the provision of funds for up to a week, for credit institutions without collateral; the creation of inter-bank refinancing platform running CBR; improving the calculation of risks in the sector system.

At the present time to strengthen stability and improve the quality of continuing to carry out reforms in the banking sphere Bank Russia continues to participate in the consolidation at the level of legislation the possibility of involvement of the Deposit Insurance Agency. Terms of the limited volumes of Finance, who is held by credit institutions, the Central Bank plans to use auctions for credit institutions.

Characteristic features of the refinancing are: increasing the volume of refinancing of banks; an increase in the importance of formation of resources of the banking sector; development of regional refinancing; lower interest rates on

operations; increased use of the CBR refinancing operations and the use of market mechanisms.

Thus, we can conclude that the current stage of development of the economic situation in Russia is the need to slow the process of inflation and the use of all possible instruments to stimulate economic growth. Of great importance for Russia is the monetary policy of the Central Bank. It is characterized by the active use of all possible methods and instruments of influence in order to ensure the strengthening and stability of the banking sector. This means there is a need for effectively functioning system of refinancing credit institutions. Such a system should have an active lending system among banks, the CBR is to provide for the banking sector required affordable refinance. Introduction of the new system can allow to improve the quality refenansirovaniya banking. Due to the combined capacities of the Central Bank recognized suitable for providing short-term loans.

This method of converting the credit market in the country, provides an opportunity for its participants to maintain the functionality of the Russian economy of the system according to international standards.

Использованные источники:

- 1.Астрелина В.В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке [Текст]: учеб. пособие / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. – М.: 2012. – 175 с.
- 2.Братко А.Г. Центральный банк в банковской системе России: монография [Текст]:. – М.: 2014. – 345 с.
- 3.Информация по кредитным организациям: Официальный сайт [Электронный ресурс]. Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 24.01.2017).
- 4.Родичева В.Б. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (БАНКА РОССИИ) [Текст]: // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11–11. – С. 2489-2494

*Герасимова А.В.
магистрант 2 курса
ФГБОУ ВО «Тольяттинский
государственный университет»
Россия, г. Тольятти
Gerasimova AV
2 undergraduate course
FGBOU HE "Togliatti
State University"
Russia, Togliatti*

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ HUMAN RESOURCES AS ONE OF THE MOST IMPORTANT FACTORS FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

Аннотация. Современный этап развития рыночных отношений отличается достаточно высоким уровнем конкуренции и динамичности, при этом одним из важнейших факторов, определяющих возможность экономического роста и развития предприятий, являются трудовые ресурсы.

Annotation. The current stage of development of market relations characterized by a fairly high level of competition and dynamism, with one of the most important factors determining the possibility of economic growth and development of the enterprises are labor resources.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, инновации, эффективность использования трудовых ресурсов.

Keywords: human resources, innovation, effective use of labor resources.

В современных условиях развития экономики, отличающихся высоким уровнем конкуренции, одним из ключевых факторов устойчивого развития предприятий становятся трудовые ресурсы.

Трудовые ресурсы представляют собой трудоспособную часть населения страны, которая в силу психофизиологических и интеллектуальных качеств способна производить материальные блага или услуги [1]. Соответствие качественных и количественных характеристик персонала предъявляемым требованиям и отраслевой специфике предприятия определяет возможную степень реализации плана стратегического развития, уровень эффективности потенциальной реструктуризации, увеличение масштабов производства, улучшение показателей качества продукции и услуг, повышение производительности труда. Таким образом, мероприятия, направленные на развитие персонала предприятия, способствуют увеличению кадрового потенциала организации, что обеспечивает значительный прирост эффективности ее функционирования.

Проблема обеспечения предприятий высококачественными трудовыми ресурсами на сегодняшний день становится особенно актуальной на фоне постоянного формирования новых квалификационных требований, предъявляемых, прежде всего, к современным профессиям, связанным с наукоемкими и информационными технологиями (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Квалификационные требования к современным профессиям

Представленные характеристики, требуемые современным специалистам, обосновывают необходимость формирования системы управления трудовыми ресурсами с применением инновационных методов, характеризующихся высокой эффективностью на данном этапе развития экономики, при этом в качестве объекта инновационного управления трудом рассматриваются человеческие ресурсы предприятия, предмета – развитие инновационного потенциала персонала [3].

Следует отметить, что для современных предприятий, стремящихся к устойчивому развитию, максимизации прибыли и повышению уровня конкурентоспособности, вне зависимости от отраслевой принадлежности, в высокой степени важна практическая реализация инновационных концепций управления трудовыми ресурсами, основные методологические отличия которых представлены на рисунке 2.

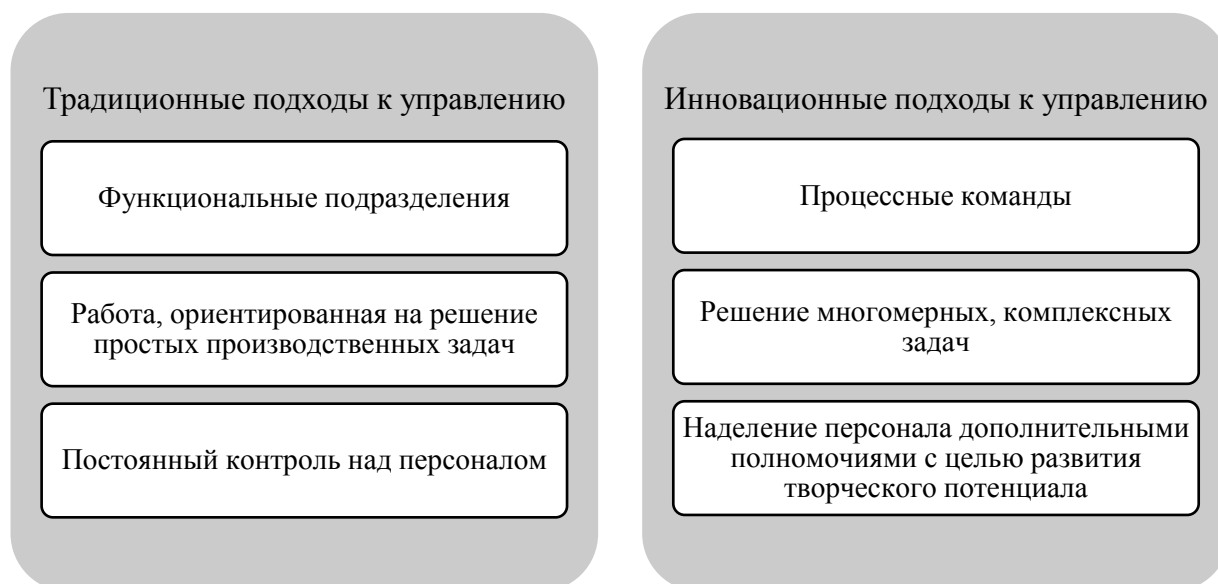


Рисунок 2 – Методологические отличия традиционных и инновационных подходов к управлению трудовыми ресурсами

Представленные изменения обуславливают факт необходимости восприятия человеческих ресурсов не только как значимый фактор развития экономики, но и как его цель, имеющую ключевое значение в общей структуре производительных сил [2].

На основании изложенного выше, можно обозначить основные положения инновационного подхода к управлению трудовыми ресурсами:

- персонал является ключевым фактором, обеспечивающим высокие показатели эффективности и конкурентоспособности предприятий, основным источником добавленной стоимости;
- основным ориентиром в управлении трудовыми ресурсами должен стать стратегический подход;
- инвестиции в формирование трудовых ресурсов и развитие профессиональных качеств и творческого потенциала работников экономически целесообразны;
- необходимость социального партнерства и демократизации процесса управления, улучшения условий труда работников и качества их жизни.

Таким образом, с целью повышения эффективности использования трудовых ресурсов современным компаниям целесообразно разрабатывать и внедрять мероприятия, направленные на совершенствование структуры трудовых ресурсов, развитие творческого потенциала и инновационного поведения работников, профессиональной мобильности и гибкости, повышение степени рациональности организации труда.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник / А.Я. Кибанов; Министерство образования и науки РФ. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
2. Рынок труда : учебное пособие / С. Г. Ермолаева. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. — 108 с.
3. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. - СПб: Питер, 2013. - 448 с.

УДК 330.59

*Герасимова Д.В.
студент*

*1 курс, «Экономический» факультет
Чувашский Государственный Университет им. И.Н. Ульянова
Россия, г. Чебоксары*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕДНОСТИ В РОССИИ И ЧУВАШИИ

Данная статья посвящена проблеме бедности – одной из актуальнейших проблем современной России. Рассмотрены основные виды и категории бедности. Автором проведен сравнительный анализ уровня бедности в России и Чувашии, выявлены основные факторы возникновения и возможные направления борьбы с данной проблемой.

Ключевые слова: *проблема бедности, неравенство, прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда*

*Gerasimova D.V.
student*

*1 course, "Economic" faculty
The Ulianov Chuvash State University
Russia, Cheboksary*

COMPARATIVE ANALYSIS OF POVERTY IN RUSSIA AND CHUVASHIA

This article deals with the problem of poverty - one of the most urgent problems of modern Russia. It is dealt with the basic types and categories of poverty. The author carries out a comparative analysis of poverty in Russia and Chuvashia, identifies the main factors of occurrence and the possible directions of combating this problem.

Keywords: *problem of poverty, inequality, living wage, minimum wage*

Одной из самых актуальных проблем современной России является проблема бедности. Огромная доля бедного населения оказывает негативное воздействие на экономическое развитие страны. Усиление неравномерности в распределении доходов препятствует образованию промежуточного, так называемого «среднего класса» и росту внутреннего рынка России.

Бедностью называют состояние нужды, нехватки жизненных средств индивида или семьи, не позволяющее удовлетворить насущные потребности.

В научной литературе выделяют абсолютную и относительную бедность. Абсолютная бедность – это нужда в жизненных ресурсах, необходимых человеку для обеспечения биологического выживания. Относительная бедность связана со сравнением положения человека с общепринятым, считающимся «нормальным» в данном обществе уровнем жизни.

Абсолютная бедность в свою очередь делится на три степени:

1. Нищета.
2. Нужда или средняя бедность.
3. Необеспеченность (недостаточная обеспеченность, умеренная бедность).

К основным факторам, влияющим на уровень бедности в России, относят:

1. Снижение денежных доходов населения.
2. Низкий уровень государственных социальных гарантий.
3. Возрастающее неравенство в распределении доходов.

Главным источником дохода основной части населения является наемный труд. Для обеспечения гарантий трудоспособного населения в сфере занятости и оплаты труда государство устанавливает минимальный размер оплаты труда (МРОТ)[1].

МРОТ - минимально установленный уровень оплаты труда в час, день или месяц (год), который работодатель платит своему работнику, и за который работник может законно продать свой труд. С 1 июля 2016 года МРОТ составляет 7500 руб.

Официальными показателями бедности принято считать численность и долю населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума[3]. Проанализируем данные показатели по Чувашской Республике и в среднем по России.

Прожиточный минимум - уровень дохода индивида, обеспечивающий приобретение минимального набора благ и услуг, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека.

Таблица 1. Показатели уровня бедности по России[4]

	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Величина прожиточного минимума (рублей в месяц)
	млн. человек	в % от общ численности населения	
2005	25,4	17,8	3018
2006	21,6	15,2	3422
2007	18,8	13,3	3847
2008	19,0	13,4	4593
2009	18,4	13,0	5153

2010	17,7	12,5	5688
2011	17,9	12,7	6369
2012	15,4	10,7	6510
2013	15,5	10,8	7306
2014	16,1	11,2	8050
2015	19,1	13,3	9701

За 2015 год Росстатом предоставлены предварительные данные, без учета данных по Республике Крым и городу Севастополю.

В таблице 1 отражен размер прожиточного минимума с 2005 по 2015 год по России. В 2015 году величина прожиточного минимума в среднем на душу населения составляла 9701 руб., что на 1651 руб. больше чем в 2014 году. В целом наблюдается тенденция роста величины прожиточного минимума, который за десять лет вырос более чем в 3 раза.

На 2015 год в Чувашии прожиточный минимум был равен 8352 руб., это на 1880 руб. больше, чем в 2014 году и 1349 руб. меньше чем в среднем по России. Исходя из данных, предоставленных Чувашстатом (таблица 2) можно сделать вывод, что величина прожиточного минимума в Чувашской Республике также имеет тенденцию роста.

Таблица 2. Показатели уровня бедности по Чувашии[5]

	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Величина прожиточного минимума (рублей в месяц)
	тыс. человек	в % от общ численности населения	
2005	344,4	26,7	2239
2006	269,1	21,0	2479
2007	256,0	20,2	3069
2008	238,4	18,9	3667
2009	239,5	19,0	4273
2010	228,8	18,2	4594
2011	241,4	19,3	5604
2012	200,0	16,0	5276
2013	199,4	16,0	5961
2014	199,9	16,1	6472
2015	223,6	18,1	8352

К сожалению, Россия является страной с высоким неравенством в распределении доходов. Согласно данным Росстата уровень бедности в России в 2015 г. вырос до 13,3% с 11,2% в 2014 году и стал максимальным с 2008 г., тогда он составлял 13,4%. В Чувашии уровень бедности выше, чем в среднем по России, например в 2005 году чуть более четверти населения находилось за чертой бедности. В 2015 г. данный показатель составил 18,1% и вырос на 2 % по сравнению с 2014 г. Численность бедного населения в

России в 2015 году увеличилось до 19,1 млн., что на 3 млн. больше, чем в 2014 году.

По предварительным данным Росстата в первом квартале 2016 года реальные располагаемые денежные доходы населения составляют 96,3 % к соответствующему периоду 2015 года. Среднемесячная заработная плата за первое полугодие 2016 года составила 35707 руб.

Чувашстат предоставил предварительные данные, согласно которым реальные располагаемые денежные доходы жителей Чувашии сократились в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года на 10,6%. Средняя заработная плата в первом квартале 2016 года по Чувашской Республике составила 20650,8 руб. и увеличилась на 4,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Исходя из имеющихся данных, можно сделать вывод, что в Чувашской Республике средняя заработная плата более чем в 1,5 раза ниже, чем по России, а прожиточный минимум меньше всего на 1349 руб., что, несомненно, является тревожным показателем.

На основании имеющихся данных можно выделить следующие направления борьбы с бедностью:

1. Увеличение минимума заработной платы и трудовой пенсии до уровня прожиточного минимума.
2. Создание новых, высокооплачиваемых и производительных рабочих мест.
3. Организация высокого уровня социальной поддержки уязвимых групп населения, особенно в период утраты заработков.
4. Повышение качества образования.
5. Улучшение качества здравоохранения с целью увеличения продолжительности трудовой жизни.

Таким образом, уровень бедности в России возобновил многолетний максимум. Ситуация в Чувашии в целом хуже, чем в среднем по России. Скачок уровня бедности в 2015 году произошел из-за увеличения прожиточного минимума, который, в свою очередь, зависит от стоимости потребительской корзины. К сожалению, реальные масштабы проблемы зачастую рознятся с данными официальной статистики, поэтому борьба с бедностью должна быть важнейшей задачей государства в целом и Республики в частности.

Использованные источники:

1. Климова Н.Г. Бедность в России и пути ее преодоления // Научный журнал КубГАУ. 2014. №100(06).
2. Минякова Т.Е. Уровень жизни населения: перспективы и тенденции развития (на примере России и Китая). – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 135 с.
3. Якупова И.А., Груздева Т.Г. Проблемы разрыва между прожиточным минимумом и минимальным размером оплаты труда в Российской Федерации // Молодой ученый. 2016. № 9.4 (113.4). С 80-83.

4. Уровень жизни: официальная статистика по России: <http://www.gks.ru/>
5. Уровень жизни: официальная статистика по Чувашии: <http://chuvash.gks.ru>

УДК 336.717.71

Германович Н. Е.
ассистент
кафедра «Финансов»
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск
Хурсина В.С.
студент
Льобка А.Ю.
студент
Пунько О.В.
студент
4 курс, факультет «Банковского дела»
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

**АНАЛИЗ ОПЕРАЦИЙ БАНКА ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ РАСЧЕТАМ
(НА МАТЕРИАЛАХ РКЦ № 27 В Г. КОБРИН ФИЛИАЛА ОАО
«БАЛАГРОПРОМБАНК» – БРЕСТСКОЕ ОБЛАСТНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ)**

В данной статье проведён анализ операций по международным расчётам, осуществляемым в РКЦ № 27 в г. Кобрин. Проведён анализ эффективности данных операций на основе расчёта основных показателей.

Ключевые слова: *международные расчёты, доходы, расходы, прибыль, рентабельность.*

Открытое акционерное общество «Белагропромбанк» (ОАО «Белагропромбанк») является универсальным кредитно-финансовым институтом, занимающим ведущие позиции среди коммерческих банков Республики Беларусь в области международных расчетов, валютных операций и обслуживания внешнеэкономической деятельности государства и клиентов, имеющим многолетний опыт работы и признанную репутацию на зарубежном и внутреннем валютных рынках.

В РКЦ № 27 в г. Кобрин филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное управление используются такие их формы международных расчётов, как аккредитивы и банковские переводы. Проведем анализ эффективности операций по международным расчётам РКЦ № 27 в г. Кобрин филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное управление.

От проведения операций по международным расчетам РКЦ №27 в г. Кобрин филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное

управление получает определенные доходы и, соответственно, для их проведения несет расходы. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. возросли на 8 218 млн бел. руб. (или на 44,59%) и составили 26 646 млн бел. руб. В 2015 г. банк получил доходов на 597 млн бел. руб. (или на 2,24%) больше в сравнении с предыдущим годом, т.е. 27 243 млн бел. руб. Аналогично изменялись и расходы банка от проведения операций по международным расчетам: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. они увеличились на 7 470 млн бел. руб. (или на 45,91%) и составили 23 742 млн бел. руб., в 2015 году по сравнению с 2014 г. – увеличились на 586 млн бел. руб. (или на 2,47%) и составили 24 328 млн бел. руб. Такой скачок величины доходов банка от осуществления операций по международным расчетам и соответствующих им расходов в 2014 г. и незначительное увеличение в 2015 г. объясняется соответствующим изменением объема совершаемых банком операций по международным расчётам в течение 2013-2015 гг., а также изменением клиентской базы банка.

С изменением доходов банка от осуществления операций по международным расчётам и соответствующих им расходов тесно связано и изменение прибыли банка от осуществления данных операций

Так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. ее величина увеличилась на 748 млн бел. руб. (или на 34,69%) и составила 2 904 млн бел. руб., а в 2014 г. по сравнению с предыдущим – на 11 млн бел. руб. (или на 0,37%) и составила 2 915 млн бел. руб. Однако следует отметить, что абсолютного показателя прибыли, полученной банком от осуществления документарных операций, не достаточно для суждения об эффективности этих операций. Поэтому дополнительно рассчитывают показатели эффективности.

Коэффициент сбалансированности доходов и расходов от операций по международным расчётам в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшился на 0,01 (или на 0,88%) и составил 1,12, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. уменьшился также на 0,01 (или на 0,89%) и составил 1,11. Это в свою очередь говорит о том, что в 2014 г. на 1 руб. расходов от операций по международным расчётам приходится 1,12 руб. доходов от данных операций, а в 2015 г. на 1 руб. расходов – 1,11 руб. доходов. То есть в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом произошло уменьшение величины доходов от операций по международным расчётам, приходящихся на 1 руб. расходов по ним, что является отрицательным.

Уровень расходов от операций по международным расчётам в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,91 процентных пункта и составил 89,1%, а в 2015 году по сравнению с предыдущим годом – увеличился на 0,22 процентных пункта и составил 89,3%, т.е. в 2014 году 89,1% доходов банка от операций по международным расчётам направляется на покрытие соответствующих расходов, в 2015 году процент доходов банка от операций

по международным расчётам, покрывающих расходы увеличился на 0,2 процента и составил 89,3%.

Рентабельность операций банка по международным расчётам в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилась на 7,69 процентных пункта и составила 12,23%. В 2015 году по сравнению с предыдущим годом она снизилась на 2,04 процентных пункта и составила 11,98%, т.е. в 2015 г. по сравнению с предыдущим сумма прибыли от операций банка по международным расчётам на 100 руб. расходов по ним увеличилась до 0,25 руб.

Уровень прибыльности доходов от операций по международным расчётам показывает, сколько прибыли от операций по международным расчётам находится в сумме полученных банком доходов от этих операций. Так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. значение данного показателя уменьшилось на 6,8 процентных пункта и составило 10,9%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – уменьшилось на 1,83 процентных пункта и составило 10,7%. Полученное значение уровня прибыльности доходов от операций по международным расчётам оценивается отрицательно, так как произошло его снижение в 2015 году по сравнению с предыдущим годом, в связи с чем увеличилась доля доходов, направляемых на покрытие расходов по операциям по международным расчётам (до 89,3%), а, следовательно, уменьшилась доля прибыли в доходах (до 10,7%).

Таким образом, из проведенного выше анализа эффективности операций по международным расчётам РКЦ № 27 в г. Кобрин филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное управление за период 2013 – 2015 гг. можно сделать следующий вывод: происходит ежегодное сокращение прибыли РКЦ № 27 в г. Кобрин филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное управление на протяжении 2013 – 2015 гг.

Таким образом, анализ эффективности операций по международным расчётам показал, что снижение прибыли банка связано с наличием ряда проблем и рисков в системе международных расчётов, а также с влиянием внешних факторов. Все это обуславливает необходимость разработать направления совершенствования организации операций по международным расчётам для РКЦ № 27 в г. Кобрин филиала ОАО «Белагропромбанк» – Брестское областное управление.

Использованные источники:

- 1.Кравцова, Г.И. Деньги, кредит, банки: учеб. / Г.И. Кравцова [и др.]; под ред. Г.И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2012. – 639 с.
- 2.О проведении внешнеторговых операций: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 9 июля 2009 г. №101: с изм. и доп. от 04.11.2011 №497. – Минск, 2011. – 5 с.
- 3.О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. №178: с изм. и доп. от 23.07.2012 №323. – Минск, 2012. – 10 с.

4.О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. №226-З: с изм. и доп. от 12.07.2013 № 51-З. – Минск, 2014. – 15 с.

УДК 336.22

Гленкова Е.О.
студент магистратуры
1 курс, Экономический факультет
Владимирский государственный
университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых
Россия, г. Владимир
Шалова В.А.
студент магистратуры
1 курс, Экономический факультет
Владимирский государственный
университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых
Россия, г. Владимир
Научный руководитель: Лускатова О.В.
Владимирский государственный
университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых
Россия, г. Владимир

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ БЮДЖЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Данная статья посвящена сравнению налоговых систем двух государств – Российской Федерации и Республики Беларусь. Для этих целей проведён анализ экономико-демографических показателей государств, налоговых ставок, в результате которого были выявлены различия в налоговых системах. Элементом сравнительного анализа также выступал анализ динамики и структуры налоговых поступлений. С точки зрения поступления доходов в бюджет в Республике Беларусь существует большой ресурс по увеличению неналоговых доходов. Полученные результаты позволяют говорить о том, что эффективность налоговой системы Беларуси и качество налогового администрирования выше, чем в Российской Федерации.

Ключевые слова: *налоговая система, эффективность налоговой системы, налоговые поступления, задолженность по налогам и сборам, налоговая нагрузка*

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF TAX REVENUE BUDGETS OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF BELARUS

This article is devoted to a comparison of tax systems of two states - the Russian Federation and the Republic of Belarus. For these purposes the analysis of economic and demographic indicators of states was carried out. As a result, it

was revealed that differences in tax systems have been identified. The element of the comparative analysis was also performed the analysis of the dynamics and structure of tax revenues. From point of view budget revenues, there is a great resource to increase non-tax revenues in The Republic of Belarus. These results suggest that the efficiency of the tax system of The Republic of Belarus and the quality of tax administration is higher than in the Russian Federation.

Keywords: *the tax system, the efficiency of the tax system, tax revenues, the tax debts and dues, the tax burden*

В настоящее время интеграционные процессы открывают широкие перспективы для экономического развития, создают дополнительные конкурентные преимущества. В 2012 году было подписано соглашение о создании Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России, сформированного для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения. Одним из важнейших событий 2015 года для мирового сообщества стало подписание договора в Минске о создании Евразийского экономического союза, странами-участниками которого являются Россия, Республика Беларусь, Казахстан, Киргизия, Таджикистан.

Один из важнейших элементов экономического механизма государства - налоговая система, сформированная в соответствии с национальным налоговым законодательством. В связи с этим представляется целесообразным проанализировать опыт построения налоговых систем Республики Беларусь и Российской Федерации.

Страны Единого экономического пространства только начали процесс согласования налогообложения и принятые соглашения относятся к установлению общих правил косвенного налогообложения во взаимной торговле. Достаточно вспомнить о практически единых таможенных тарифах, о введении порядка исчисления НДС в Республике Беларусь, аналогичного российскому. Национальные режимы налогообложения государств-участников Единого экономического пространства различны и их унификация ещё не началась¹.

Если рассматривать экономико-демографические показатели анализируемых стран (табл. 1), то их сложно сопоставлять. Величина ВВП России в 17 раз выше величины ВВП РБ за рассматриваемый период; численность населения РФ превышает численность населения РБ в 15 раз; количество зарегистрированных в 2016 году юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в России больше, чем в Беларуси в 283 и 86 раз соответственно. Тем не менее, это не мешает анализировать

¹ Макроэкономическое регулирование в условиях Единого экономического пространства / А. И. Лученок [и др.]; под науч. ред. А.И.Лученка; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларус. навука, 2013 – 243 стр. ISBN 978-985-08-1636-8.

налоговые системы, поскольку их формирование происходит под влиянием исторических, а также политических факторов.

Таблица 1. Экономико-демографические показатели по России и Республики Беларусь в 2016 году

Страна	Численность населения, чел.	Количество зарегистрированных юридических лиц, ед.	Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, ед.	ВВП, млрд российских руб. (с учетом курса валют по состоянию на 01.01.2015 г. по данным ЦБ РФ)
РБ	9 494 200	14 462	42 037	4 252,36
РФ	143 975 923	4 091 713	3 596 218	71 406,4

При этом процент налоговых доходов консолидированного бюджета в Беларуси и в России к сумме годового ВВП свидетельствует о том, что собираемость налогов и сборов в России наибольшая (табл.2). Данные таблицы 2 свидетельствуют, что величина налоговых доходов в местные бюджеты в процентах к ВВП в Республике Беларусь выше, чем в России.

Далее были проанализированы налоговые ставки по основным видам налогов в обеих странах (табл.3). Система налогов в Республике Беларусь очень схожа с российской. Однако есть некоторые различия, в частности Налоговый Кодекс РБ устанавливает более низкую ставку по подоходному налогу. Также в Беларуси более четкие процентные ставки для налога на недвижимость физических лиц и организаций.

Таблица 2. Налоговые доходы консолидированного бюджета и по уровням бюджетов в Республике Беларусь и России в 2016 году

Страна	Налоговые доходы консолидированного бюджета		В том числе налоговые доходы			
			Республиканского/Федерального бюджета		Местного/Регионального бюджета	
	млрд. рос. руб.	в % к ВВП	млрд. рос. руб.	в % к ВВП	млрд. рос. руб.	в % к ВВП
РБ	850,5	28,2	497,2	16,5	518,2	17,2
РФ	26 766,1	37,5	14 496,9	20,3	8 905,7	12,5

Одним из обязательных элементов сравнительного анализа является анализ динамики и структуры налоговых поступлений, представленный в таблице 4. Согласно данным приведенным на сайте ФНС России в отношении налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ за 2015-2016 г.г. наблюдается положительная динамика: темп роста составляет 109,5%. В Беларуси темп роста налоговых доходов консолидированного бюджета за аналогичный период составил 131,3%, несмотря на финансовый кризис, который имел место в Беларуси с 2011 года.

Таблица 3. Анализ ставок по основным налогам в Российской Федерации и Республике Беларусь

Налог	Ставка налога,%	
	Россия	Республика Беларусь
Налог на прибыль	20	5;10 25- только банки, страховые организации
Налог на добавленную стоимость	0;10;18	0;10;20;
Подоходный налог (НДФЛ)	9;13;15;30;35	9;13;16
Имущественные налоги (налог на недвижимость)		
-физические лица	0,1-2,0	0,1
-организации	2,2	1

В Беларуси, как в стране с переходной рыночной экономикой, доходная часть консолидированного бюджета формируется большей частью за счёт налоговых поступлений.

Отдельное внимание стоит обратить на динамику таких налогов, как налог на прибыль организаций и подоходный налог. В отношении налога на прибыль в обеих странах наблюдается отрицательная динамика: за анализируемый период размер поступлений в консолидированный бюджет РБ сократился на 7,2%, а в РФ – на 12,1%. В рамках снижения налоговой нагрузки в налоговое законодательство Беларуси в 2016 году были внесены ряд изменений, касающиеся налога на прибыль в том числе, расширение оснований применения льгот для производителей продукции животноводства.

По подоходному налогу (НДФЛ) для большинства категорий доходов в РФ установлена ставка 13%, а в РБ -12%. При этом темп роста в России за 2015-2016 г.г. составил 10,5%, а в РБ – 34,8%.

Таблица 4. Структура и динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет РБ и РФ

Страна	Вид налоговых доходов	2014 год	2015 год	2016 год	Темп роста 2015- 2016,%
РБ, млрд.руб. (пересчитано по курсу валют по состоянию на 01.01.2013/14/15 соответственно по данным ЦБ РФ)	Общая сумма налогов консолидированного бюджета, из них:	558,2	647,8	850,5	131,3
	налог на прибыль	69,0	73,7	68,4	92,8
	подоходный налог с физических лиц	68,3	92,4	124,5	134,7
	НДС	160,6	192,5	270,8	140,7
	акцизы	39,5	59,9	82,7	138,1

	налоги на собственность	18,3	25,9	37,3	144,0
Россия, млрд.руб.	Общая сумма налогов консолидированного бюджета, из них:	23 435,1	24 082,4	26 371,1	109,5
	налог на прибыль	2 355,7	2 071,9	2 374,7	114,6
	НДФЛ	2 261,5	2 499,1	2 700,7	108,1
	НДС	3 546,1	3 539,4	3 939,7	111,3
	акцизы	783,6	952,5	1 000,1	105,0
	имущественные налоги	785,5	900,7	957,49	106,3

За период 2014-2016г.г. совокупная задолженность в бюджетную систему РФ увеличилась на 95 млрд.руб., а общая сумма задолженности за аналогичный период в РБ – на 0,49 млрд.руб. Основываясь на приведённых в таблице 4 данных с учётом корректировки курса валют, в сопоставимых условиях общая сумма задолженности по налогам и сборам в Республике Беларусь в сотни раз ниже совокупной суммы задолженности по налогам и сборам в России. Данные показатели свидетельствуют о более высокой эффективности налогового администрирования и улучшении его качества, а также о высокой культуре граждан Республики Беларусь.

Таблица 5. Задолженность по налогам и сборам в РБ и РФ за 2014-2016 г.г.

Вид задолженности	2014	2015	2016
Общая задолженность по налогам и сборам РБ, млрд.руб. (пересчитано по курсу на 01.01.2013/14/15 соответственно по данным ЦБ РФ)	0,11	0,22	0,71
Совокупная задолженность в бюджетную систему РФ, млрд.руб.	675,3	728,1	770,3

Налоговая нагрузка на экономику в Республике Беларусь на протяжении 2014-2016 г.г. находилась в пределах 26%, а в 2016 году снизилась до 24,3%. В Российской Федерации согласно исследованию консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers, за последние годы данный показатель возрос до 54%, а в странах ЕС средний уровень совокупной налоговой ставки составил 42,6%.

Таким образом, эффективность налоговой системы Беларуси выше, чем в Российской Федерации. Несмотря на то, что Налоговый Кодекс РБ устанавливает 27 налогов, сборов и особых режимов налогообложения, тогда как Налоговый Кодекс РФ только 18, налоговая нагрузка в России выше, чем в Беларуси. С точки зрения поступления доходов в бюджет, в Республике Беларусь существует большой ресурс по увеличению неналоговых доходов: в 2016 году они составили 10,9% от суммы всех доходов в консолидированный бюджет. Небольшая налоговая нагрузка в условиях кризиса ведёт к необходимости её увеличения, так как при дальнейшем снижении величины налоговой нагрузки может возникнуть напряженность с

формированием доходов бюджета страны, необходимых для достижения общенациональных целей и задач.

Использованные источники:

- 1.Макроэкономическое регулирование в условиях Единого экономического пространства / А. И. Лученок [и др.]; под науч. ред. А.И.Лученка; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларус. навука, 2013 – 243 стр. ISBN 978-985-08-1636-8.
- 2.Информация об исполнении консолидированного бюджета РФ за 2013-2016 год [Электронный ресурс] // официальный сайт Федерального казначейства России. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheta/konsolidirovannyj-byudzheta/>
- 3.Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая и особенная части) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/>
- 4.Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn33/>
- 5.Статистический сборник «Россия в цифрах» [Электронный ресурс] // официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/
- 6.Статистический сборник «Финансы Республики Беларусь» [Электронный ресурс] // официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/>

Глотова А.С.

доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «Белгородский государственный университет»

Россия, Белгород

Садовникова А.А.

студент 5 курса специальности «Экономическая безопасность»

НИУ «Белгородский государственный университет»

Россия, Белгород

КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ COMMERCIAL RISKS IN THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Аннотация: В статье рассматривается понятие коммерческого риска с экономико-правовой точки зрения. Делается вывод, что коммерческие риски возникают благодаря неопределенности среды, так как о ней имеется мало информации. В предпринимательской деятельности без определения рисков обойтись невозможно, потому что их выявление влияет на получение конечного результата. Для создания эффективного механизма функционирования предприятия необходимо принимать решения связанные

с рисками на основе объективных критериев, а не отказываться от рисков вообще.

Abstract: *In article the concept of commercial risk from the economical and legal point of view is considered. The conclusion is drawn that commercial risks arise thanks to uncertainty of the environment as about it there is not enough information. In an entrepreneurial activity it is impossible to do without determination of risks because their identification influences receiving a resulting effect. For creation of the effective mechanism of functioning of the enterprise it is necessary to make the decisions connected with risks on the basis of objective criteria, but not to refuse risks in general.*

Ключевые слова: *риск, коммерческий риск, предпринимательская деятельность, неблагоприятный исход, оценка риска, управление рисками.*

Keywords: *risk, commercial risk, entrepreneurial activity, failure, risk assessment, risk management.*

Предпринимательская деятельность в сфере коммерции неизбежно сопряжена с риском. Любые решения в деятельности предпринимателю приходится принимать в условиях неопределенности, когда надо из нескольких возможных вариантов выбрать один, оптимальный.

Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. [2, с. 336]. Основные причины коммерческого риска:

- снижение объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, реализуемый предпринимательской фирмой, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;

- повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;

- непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема, реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов);

- потери товара;

- потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его цены;

- повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что приводит к снижению прибыли предпринимательской фирмы.

Коммерческие риски делятся на [3, с. 13].:

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные риски - риски, связанные с вероятностью (возможностью) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

Деловой риск определяется такими факторами, как организационно-технический потенциал предприятия, эффективность производственной и инновационной деятельности, устойчивость финансового положения, эффективность системы управления, сложность выпускаемой продукции и др.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств). Особенностью финансовых рисков является вероятность наступления ущерба в результате проведения какой-либо операции, которая осуществляется в финансово-кредитных или биржевых сферах.

Торговые риски – это риски, связанные с неудачными торговыми операциями.

Маркетинговый риск — это риск, недополучения прибыли в результате снижения объема реализации или цены товара.

Для оценки коммерческих рисков используются два вида анализа рисков [6, с. 135].:

- 1) количественные
- 2) качественные

Качественная оценка (анализ рисков) направлена на установление существования различных видов риска, определяющих их факторов и причин. Результатом качественной оценки является система рисков. Как правило, картографирование рисков предшествует их количественной оценке. Картографирование позволяет ранжировать причины и области воздействия рисков по степени их влияния на конечные результаты деятельности предприятия.

Количественная оценка проводится на основе результатов качественной оценки рисков. Процесс количественной оценки состоит в определении вероятности воздействия риска и характера его влияния на показатели деятельности предприятия. Существующие виды количественной оценки риска могут быть классифицированы по следующим признакам: [6, с. 140].

1. В соответствии с характером используемой исходной информации:
 - а) априорная оценка, основанная на теоретических положениях и выражающая требования к будущим последствиям определенных решений, событий;
 - б) эмпирическая оценка, при проведении которой используются фактические отчетные данные за прошедший период времени.

2. В зависимости от стадии принятия решения (временной аспект риска): оценка «стартового» риска - в идее, проекте, замысле и «финального» - в уже принятом решении, совершенном действии.

3. В соответствии с полученным результатом: оценка обособленных, отдельных видов риска и комплексного, совокупного его уровня.

4. В зависимости от степени объективности оценки: субъективная (например, основанная на результатах опроса экспертов), объективная (проводимая на основе статистической информации за продолжительный период времени).

Для того чтобы минимизировать коммерческие риски используют ряд методов:

- диверсификация;
- лимитирование;
- внешнее и внутреннее страхование.

Под диверсификацией понимается, процесс распределения состава деловых и правовых отношений, средств между разнообразными объектами взаимодействий, которые между собой не связаны и обладают разными характеристиками. Благодаря диверсификации, риск может быть уменьшен за счет того, что угроза, исходящая от объектов, если и может быть реализована, во всяком случае проявится неодновременно и с разными уровнями вероятности. Различают следующие виды диверсификации.

1. Диверсификация поставщиков.
2. Диверсификация ассортимента.
3. Диверсификация перевозчиков, покупателей и т.д.

Среди способов снижения коммерческого риска широко распространено лимитирование. Оно предполагает применение системы, ограничивающей размер сделки при наступлении или выявлении определенных условий. Методы лимитирования могут ограничивать возможный максимум:

- объема сделки с одним контрагентом;
- размер товарного запаса;
- коммерческого кредита одному покупателю.

Методы управления рисками в форме страхования. В результате его реализации сам риск не снижается, он передается за вознаграждение страховой компании. Коммерческие риски традиционно хорошо страхуются. Их виды определяют две большие группы: внешнее и внутреннее страхование. Способы внешней формы страхования применяются для рисков:

- связанных с реализацией;
- транспортных;
- снабженческих;
- рисков, связанных с платежами от покупателя и т.д.

Способы внутреннего страхования используются, когда источники рисков остаются в пределах самой компании. Для данного метода создаются фонды специального назначения, формируемые за счет прибыли. Из этих источников производится возмещение возникающих убытков при возникновении рисков событий. Виды рисков, которые подлежат страхованию внутренним способом, включают в свой состав складские, управленческие риски и некоторые разновидности форс-мажорных обстоятельств.

Страхование коммерческих рисков в практике взаимодействия компаний и страховых организаций имеет разнообразные способы реализации. Наибольшее распространение получили следующие методы и формы.

1. Страхование грузов.
2. Страхование риска неплатежа (в условиях товарного кредита).
3. Страхование недопоставки и недопродажи продукции.
4. Страхование форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, можно сказать, что коммерческие риски возникают благодаря неопределенности среды, так как о ней имеется мало информации. В предпринимательской деятельности без определения рисков обойтись невозможно, потому что их выявление влияет на получение конечного результата. Для создания эффективного механизма функционирования предприятия необходимо принимать решения, связанные с рисками на основе объективных критериев, а не отказываться от рисков вообще.

Использованные источники:

1. Белоусова, И.Э. Микроэкономика: Базовый курс: Учебник для бакалавров / И.Э. Белоусова, И.В. Бубликова; Под ред. Г.А. Родина, С.В. Тарасова. - М.: Юрайт, 2013. - 263 с
2. Глушенко, В.В. Управление рисками. Страхование. - ТОО НПЦ «Крылья», 2014 - 336с.
3. Ершов, М. Новые риски посткризисного мира//Вопросы экономики, №12, 2015, с.4-16.
4. Комельчик, С. Л. Вестник Казанского технологического университета № 1 / 2015
5. Райзберг, Б.М. Предпринимательство, бизнес, риск: Учебник. - М.: 2014 - 142с
6. Токаренко, Г.С. Методы оценки рисков// Финансовый менеджмент, №6, 2016г., с.129-143.
7. Черемных, Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень: Учебник / Ю.Н. Черемных. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 844 с.

References in English:

1. Belousov, IE Microeconomics: Basic Course: Textbook for undergraduate / IE Belousov, IV Bublikov; Ed. GA Homeland, SV Tarasova. - M.: Yurayt, 2013. - 263 c.
2. Glushchenko VV Management of risks. Insurance. - Open Company SPC "Wings", 2014 - 336s.
3. Ershov, M. New risks Post-Crisis World // Questions of economy, №12, 2015 s.4-16.
4. Komelchik, SL Journal of Kazan Technological University of number 1/2015
5. Raizberg, BM Entrepreneurship, business risk: Tutorial. - M.: 2014 -142s
6. Tokarenko, GS Methods of risk assessment // Financial Management, №6, 2016., S.129-143.
7. Cheremnyh, YN Microeconomics. Advanced: Textbook / JN Cheremnyh. - M.: SIC INFRA-M, 2013. - 844 c

УДК 334.012

Глухов С.Д.
*аспирант кафедры общеакадемической аспирантуры
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при президенте РФ
г. Москва*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЛПК ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье исследуются особенности развития малого и среднего предпринимательства в сфере лесопромышленного комплекса Томской области. Автором определяются основные проблемы деятельности малых и средних предприятий в сфере лесозаготовки и лесопереработки. По результатам проведенного анализа проблем развития предпринимательства в сфере ЛПК предложены общие направления совершенствования государственной поддержки потенциала развития малых и средних лесозаготовительных предприятий. Подчеркнута необходимость использования кластерного подхода для целей развития потенциала малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, лесозаготовка, лесопереработка государственная поддержка, меры развития

Abstract. The article examines the characteristics of small and medium-sized businesses in the timber industry complex of the Tomsk region. The author identifies the main problems of small and medium-sized enterprises in the field of timber and forest products. According to the results of the analysis of business problems in PBL suggested ways of improving the overall state support for development of small and medium-sized logging companies. It stressed the need

for the use of the cluster approach for the purposes of development of small and medium-sized businesses.

Keywords: *small and medium business, forestry, forest products state support, the measures of development*

Малым и средним формам хозяйствования отводится важнейшая роль в обеспечении устойчивого развития регионов. Именно эта группа создает ту самую основу, которая позволяет выходить в массовом масштабе на потребителя, создавать продукцию массового пользования, гибко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру в сфере спроса и предложения [3, с. 42]. Малое предпринимательство, помимо экономической, несет в себе и социальную функцию, особенно в регионах и на территориях с малой численностью населения и низким уровнем экономического развития [10, с. 155].

Российские регионы СФО обладают масштабными запасами возобновляемых природных ресурсов – запасам пищевых лесных ресурсов, недревесной продукции леса, животного мира, биологических водных ресурсов. По оценкам специалистов сейчас изымается лишь 16-25% биологических запасов [2, с. 83].

В общем объеме лесопользования Томская область в СФО занимает 3-е место и 8-е место в Российской Федерации; лесистость территории области составляет 61,7%, а общий запас древесины — 2,9 млрд м³.

Лесные ресурсы области традиционно используются как источник древесины для промышленной переработки. Заготовка древесины в 54% случаев ведется в хвойных лесах. Мелколиственное хозяйство области (46% от общего объема) представлено березовыми лесами, занимающими 36% от площади всех покрытых лесной растительностью земель.

Экономически доступная часть расчетного пользования лесами составляет около 41 млн м³. Общий запас древесины составляет 2,9 млрд м³, на хвойные насаждения приходится 1,6 млрд м³, на лиственные — 1,3 млрд м³. Общая площадь земель лесного фонда, поставленная на кадастровый учет, составляет 4,7 млн га (16% земель лесного фонда). В настоящее время предприятиями лесной промышленности используется только 7% от этого объема. Доля площади лесов, переданных в аренду, составляет 17,4%.

По целевому назначению леса в области разделены на защитные и эксплуатационные. Резервные леса не выделены. Эксплуатационные леса занимают 26902,1 тыс. га или 94% площади лесного фонда. Защитные леса занимают 1702,1 тыс. га, что составляет 6% площади лесного фонда.

Расчетная лесосека (возможный ежегодный объем заготовки) в области составляет 38,4 млн м³. В целом по области в 2015 году арендаторами заготовлено 3,2 млн м³, что составляет 11,2% от возможного объема заготовки (см. рисунок 1), 15,5% допустимого объема изъятия

древесины (265,2 млн м³) СФО и 7,2% от установленной расчетной годовой лесосеке по рубкам главного пользования (576 млн м³ в Российской Федерации). На территории Российской Федерации освоение расчетной лесосеки по всем видам рубок составляет 23%, в Сибирском федеральном округе — 13,8% от расчетной лесосеки. Это объясняется незначительным количеством в Томской области достаточно развитых лесозаготовителей и низким уровнем освоения лесных массивов путями транспорта¹. Заготавливаются наиболее ценные хвойные породы, при значительном накоплении малоценных перестойных насаждений лиственных пород, что приводит к снижению ценности лесного фонда в целом. Не древесные ресурсы леса в настоящее время в Томской области используются недостаточно.

Общий эксплуатационный запас древесины в спелых и перестойных лесах составляет 1,5 млрд. м³ (1542,3 млн. м³), в том числе хвойной — 0,6 млрд. м³ (639,2 млн. куб. м), мягколиственной — 0,9 млрд. м³ (903,1 млн. м³). Наиболее часто рубками охватываются сосновые насаждения - эксплуатационный запас 0,4 млрд. м³ (404,7 млн. м³), березовые насаждения — эксплуатационный запас 0,7 млрд. м³ (669,7 млн. м³). Средний объем хлыста в эксплуатационных лесах составляет 0,38 м³.

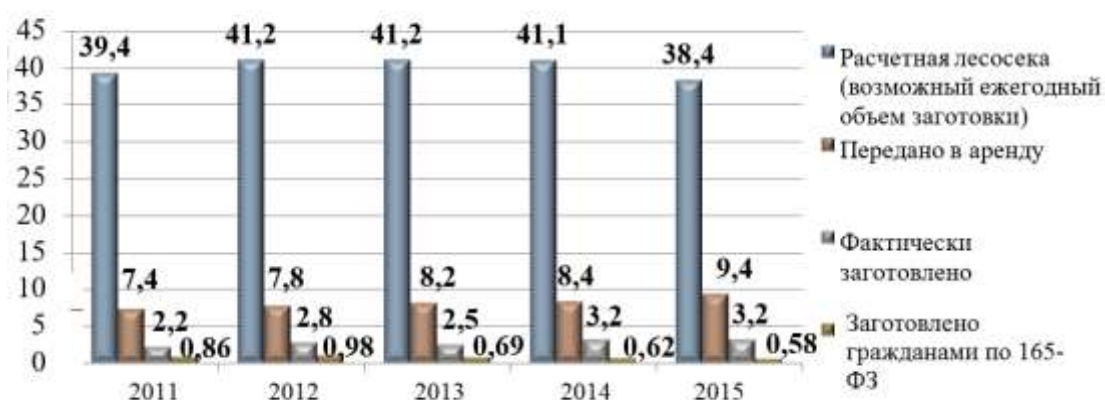


Рисунок 1 – Использование лесов, млн. м³

Источник: [4]

Годичный прирост древесины в лесах Томской области равен 32,4 млн. куб. м или в пересчете на один гектар 1,7 куб. м. Средний запас древесины определяется в 152 куб. м/га, в хвойных насаждениях 156 куб. м/га.

Естественно-природные условия и сложившееся развитие инфраструктуры региона определили лесозаготовительное зонирование

¹ См. Приказ Департамента лесного хозяйства Томской области от 06.02.2015 г. № 13 «Об утверждении ведомственной целевой программы Томской области «Повышение эффективности развития лесов Томской области на 2015-2017 годы».

Томской области. Можно выделить четыре основных зоны, определяющие степень использования лесного фонда, концентрацию лесозаготовительного производства и транспортное освоение территории, покрытой лесом: зона интенсивного лесопользования, зона стабильного лесопользования, зона умеренного лесопользования, зона ограниченного лесопользования [8].

При зонировании с целью заготовки древесины территория Томской области разделена на четыре зоны исходя из планируемой интенсивности развития лесозаготовительного производства, существующих инвестиционных проектов, сложившейся структуры лесопользования, прогнозов развития инфраструктуры, прогнозов развития районов области и оценки перспектив развития добывающих отраслей на территории региона.

Более 60% заготовки и вывозки древесины сконцентрировано в 3 районах Томской области – Первомайском, Верхнекетском и Асиновском районах.

Лесопромышленный комплекс Томской области характеризуется наличием большого количества организаций малого и среднего бизнеса на фоне единичных крупных структур.

Лесопромышленную деятельность в Томской области осуществляют более 300 предприятий, на них работают 2005 человек². Предприятия лесопромышленного комплекса Томской области заняты преимущественно в лесозаготовке — 176 лесопользователей.

Лесопромышленный комплекс Томской области характеризуется наличием большого количества организаций малого и среднего бизнеса на фоне единичных крупных структур³. На современном этапе развития лесного хозяйства среднему и мелкому лесопользователю выгоднее брать лесные участки в краткосрочное пользование. Это объясняется получением большего дохода от продажи древесины и отсутствием обязательств и соответственно расходов арендного характера. Общая площадь переданных в аренду лесных участков приближается к 4,5 млн га. Объемы заготовки древесины в 2015 году превысили 4,5 млн м³. Однако, без ущерба для окружающей среды можно заготавливать до 10 млн м³, поэтому к 2020 году в области планируется достичь объема заготовок 9 млн м³, параллельно развивая переработку древесины, благодаря чему область получит примерно 5 тыс. новых рабочих мест, преимущественно в сельской местности, и повысит налогооблагаемую базу за счет обрабатывающей промышленности.

Сегодня на долю деревообработки в структуре обрабатывающей промышленности приходится 6%, в общей структуре экономики области – 2,5, а индекс этой отрасли по итогам 2014 года составил 170%. В общем экспорте томских товаров древесина занимает 30% и превышает 100 млн

² По данным Росстата на 2014 год.

³ Государственная программа «Развитие предпринимательства в Томской области», утверждена постановлением Администрации Томской области от 12.12.2014 г. № 492а.

долларов. Основные виды продукции томского ЛПК – древесные плиты ДСП и МДФ, пиломатериалы, а также круглые лесоматериалы, продукция деревообработки, карандаши, топливные пеллеты, деревянная тара и пр.

В денежном выражении выпуск товаров лесопромышленного комплекса оценивается в 10 млрд. рублей в год.

В объемах томского экспорта доля лесопромышленного комплекса составляет 17% и превышает 100 млн. долларов США в год.

В последние годы лесопромышленный комплекс Томской области демонстрирует устойчивое развитие. За 2005 – 2013 годы объем инвестиций в развитие производства составил свыше 27 млрд. рублей.

Динамика показателей лесного комплекса Томской области за 2005 – 2013 годы приведена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика показателей лесного комплекса Томской области за 2005 – 2013 годы

Показатели		Единица измерения	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Объем инвестиций		млн. руб.	500	2000	1700	2500	4000	1700	7600	2100	5500
Отгружено продукции		млн. руб.	2014	1989	4736	3876	3898	5101	7604	8800	9702
Лесозаготовки		тыс. м ³	1095	1319	2073	2242	2404	2727	2763	3090	2754*
Пиломатериалы		тыс. м ³	212	228	434	451	466	521	556	574	580
ДСП		тыс. усл. м ³	198	233	260	282	286	268	275	285	286
МДФ		тыс. усл. м ³	-	-	-	-	-	-	128	200	267
Экспорт	круглый лес	тыс. м ³	353	438	435	278	187	163	110	83	79
	пиломатериалы	тыс. м ³	229	279	391	360	434	511	543	493	505
	древесные плиты	тыс. усл. м ³	44	47	57	34	66	35	10	16	42

Источники: Томскстат, Томская таможня, Департамент промышленности и развития предпринимательства Томской области.

За истекшие годы при росте лесозаготовок в 2,8 раза объем экспорта круглого леса сократился в 5 раз, в то же время экспорт продукции лесопереработки увеличился в 2 раза.

Томская область заняла достаточно высокие позиции в Российской Федерации и в Сибирском федеральном округе в сфере глубокой переработки древесины (таблица 2). В Томской области производится более 50 % плит ДСП Сибирского федерального округа и успешно работает единственная в России карандашная фабрика. Продукция лесопромышленного комплекса области экспортируется в 14 стран ближнего и дальнего зарубежья.

Это является результатом реализации региональной политики, направленной на комплексное использование древесных ресурсов.

Таблица 2
Показатели развития ЛПК

Показатели	2013	2014	2015
Индекс промышленного производства, %	120,8	169,3	153,7
Пиломатериалы, тыс. куб. м	325,7	351,3	317,7
ДСП, тыс. м ³	286	311	317
МДФ, тыс. м ³	267	256	227
Шпон, тыс. м ³	4	17	35
Инвестиции, млрд. руб.	1,2	3,5	3,9
Отгрузка, млрд. руб.	7,4	8,4	9,4
Лесозаготовки (арендаторы), тыс. м ³	2467	3190	3158

Источник: составлено автором по данным Томскстат.

Переработка древесины является некомплексной. Основными предприятиями Томской области в ЛПК являются: ОАО «Верхнекетский ЛПК», ООО ЛПО «Томлесдрев», ООО «Томская спичечная фабрика», ООО «Сибирская карандашная фабрика г. Томск», ООО «Русско-Казахская лесопромышленная компания», ОАО «Лесное Причулымье», ООО «Северная лесная компания», ЗАО «Сибирская лесопромышленная компания».

В области механической обработки древесины лесопильное производство является наиболее распространенным. В лесопилении потребляется основная масса заготовленной деловой древесины. Больше половины древесины, заготавливаемой в области (за исключением объемов экспорта круглого леса), используется в производстве пиломатериалов. Постепенно снижается концентрация производства: произошло выбытие производственных мощностей, на месте крупных лесопильных предприятий появилось большое количество мелких (с объемом производства до 5 тыс. м³ пиломатериалов в год)⁴. Это привело к упрощению технологии производства.

Как правило, пиломатериалы, выпускаемые на небольших предприятиях, не подвергаются сушке, строганию. Это приводит к

⁴ Лесной план Томской области, утвержден распоряжением Губернатора Томской области от 30.12.2008 № 410-р. <http://su12.ru/files/uploads/394bffd44d1a246054b237246b01f916.pdf>.

снижению цен на продукцию и низкой рентабельности лесопиления [7, с. 15]. В этой связи перспективы отрасли связаны с вводом новых лесозаготовительных мощностей и созданием высокотехнологичных предприятий по глубокой переработке древесины.

Стратегия социально-экономического развития Томской области до 2020 года (с прогнозом до 2025 года) предусматривает создание в регионе семи зон территориального развития: трех на юге региона и четырех - на севере. Одно из приоритетных направлений развития северной части региона - программа «Развитие лесопромышленного комплекса».

Новая зона будет формироваться на территориях Асиновского, Бакcharского, Верхнекетского, Зырянского, Кривошеинского, Первомайского, Тегульдетского районов с учетом промышленного и кадрового потенциала г. Томска.

Ключевые предприятия ЛПК Томской области, обладающие реальным финансово-технологическим потенциалом развития

ООО «Томлесдрев» - комплексное лесоперерабатывающее предприятие, один из крупнейших производителей ламинированной древесно-стружечной плиты в Сибири. Объем лесозаготовок составляет 500 тыс. м³ в год. Годовой объем производства - около 300 тыс. м³ ламинированной ДСП, по основным характеристикам соответствующей мировым стандартам. Предприятие производит пиломатериалы и другую лесопroduкцию. В регионах Сибири и Дальнего Востока продукция предприятия занимает 20% рынка. Число сотрудников - более 2 тыс. человек.

ЗАО «ЛПК "Партнер-Томск"» - лесоперерабатывающий комбинат, ориентированный на глубокую переработку древесного сырья. Пуск первой очереди завода MDF состоялся в декабре 2010 года, в 2012 году завод выведен на проектную производительность - 264 тыс. м³ плит в год. У предприятия имеется собственное лесозаготовительное подразделение. Число сотрудников - около 500 человек.

AVIC International Holding Corporation (Китай). Дочерние организации этой компании, действующие на территории Томской области (ЗАО «Роскитинвест» и ООО «Хенда-Сибирь»), в соответствии с российско-китайским межправительственным соглашением реализуют инвестиционный проект «Создание лесопромышленного индустриального парка в г. Асино». Численность работающих - 1200 человек. Основная часть сотрудников (около 1000 человек) - жители Асиновского и соседних районов области.

Потенциал грядущих изменений был заложен в ходе выполнения программы развития лесопромышленной отрасли на 2003-2010 годы. Так, за счет активного развития лесопиления и глубокой переработки древесины за истекшее десятилетие доля круглых лесоматериалов, отгружаемых без переработки, сократилась с 50 до 3% в общем объеме заготовки.

Очередным шагом в этом направлении должно стать создание крупного лесопромышленного комплекса, специализирующегося на производстве плитной продукции различного назначения (ДСП, OSB, MDF, большеформатной фанеры). Древесные плиты ДСП и MDF, пиломатериалы, а также продукция деревообработки (детали строительных конструкций, карандаши и пр.) и сейчас являются основными видами продукции ЛПК в Томской области.

Согласно прогнозным планам до 2025 года, ресурсы региона позволят увеличить прогнозируемый рост выручки продукции ЛПК до 30 млрд руб. Прогнозируемый рост выработки на одного занятого в отрасли должен составить 1 млн руб. на человека.

Достигнуть намеченных показателей планируется в три этапа. На третьем этапе, с 2020 до 2025 года, на основе созданных лесоперерабатывающих мощностей прогнозируется развитие сопутствующих производств и отраслей, укрепление отраслевой и межотраслевой кооперации, формирование лесного кластера Томской области.

По сути, кластер предполагает, что за счет взаимодействия между разными предприятиями и организациями, участвующими в создании однотипных продуктов и технологий, происходит увеличение добавленной стоимости. Кроме того, коллективно создаются условия для подготовки кадров, а компании по логистике обеспечивают оптимальную транспортную схему. Таким образом, необходимо выстроить взаимную интеграцию. Это отрасли пока не хватает.

В регионе имеется ряд отрицательных факторов, затрудняющих развитие малого и среднего бизнеса в сфере ЛПК в области, характерные для всех регионов СФО [5; 6, с. 55-57]:

- несоответствие структуры и мощностей регионального лесопромышленного производства потенциалу лесопользования и требованиям внутреннего и внешнего рынков;
- низкий уровень развития лесоперерабатывающих производств и неравномерное их размещение по территории области приводят к низкой потребности в древесном сырье внутреннего рынка области;
- наличие большого количества лесозаготовительных предприятий и предприятий малого бизнеса, удаленных от рынков сбыта привели к тому, что продукция таких лесопользователей оказалась нерентабельной.

Существует целый ряд препятствий, с которыми сталкиваются малые и средние лесозаготовительные предприятия в ходе их деятельности: неэффективные системы внутреннего контроля, плохая культура управления, коррупция, риски безопасности, недостаточное правовое регулирование, отсутствие квалифицированных рабочих, а также надежной

инфраструктуры. Наиболее существенными общими барьерами для малых и средних предприятий ЛПК являются отсутствие доступа к финансированию и к рынкам.

Решение проблемы отсутствия доступа к финансированию и к рынкам играет важную роль в раскрытии потенциала малых и средних предприятий в качестве двигателей их внутреннего роста [1; 2; 9]. Без оборотного капитала и капитальных вложений отсутствует доступность и предсказуемость финансирования, что имеет важное значение для успешной работы. Аналогичным образом, отсутствие доступа к рынкам — внутренним, региональным и международным — ограничивает возможности малых и средних предприятий по увеличению своей доли на рынке и увеличению добавленной стоимости продукции.

Важнейшими механизмами региональной политики развития МСП ЛПК Томской области могут стать: разработка стратегии развития МСП ЛПК, включающая комплексное планирование инвестиционного процесса; государственная поддержка инвестиционной деятельности; государственно-частное партнерство; развитие региональных рынков лесопродукции; развитие отраслевых и межотраслевых связей в рамках формирующегося кластера.

Позитивный потенциал развития малых и средних предприятий лесозаготовительной промышленности Томской области, в т. ч. заключается в углублении кооперации и интеграции лесозаготовительных предприятий с крупными предприятиями деревообрабатывающей отраслей в рамках формируемого кластера ЛПК. Такая интеграция позволит запустить финансово-кредитные механизмы, объединяющие на основе общей заинтересованности ресурсы развития различных отраслей ЛПК, повысить долю малых и средних предприятий, внедряющих технологические инновации.

Использованные источники:

1. Безрукова Т.Л., Драпалюк М.В., Черкезия И.В. Разработка организационно-экономического механизма рационального природопользования в контексте кластеризации лесного сектора // Лесотехнический журнал. 2011. № 3. С. 124-131.
2. Бударов А.Ю., Лизина О.М., Попиков А.А. Организационно-экономические аспекты формирования наукоемких отраслевых кластеров // Организатор производства. 2013. № 1 (56). С. 82-84.
3. Войтюк М.М. Формирование региональной стратегии развития инфраструктуры сельских территорий. М., 2011.
4. Итоги работы и перспективы развития лесопромышленного комплекса Томской области. Томск, 2016.
5. Клейнхоф И.А. Теоретические вопросы стратегического управления устойчивым развитием лесного сектора экономики // Вестник Московского

государственного университета леса - Лесной вестник. 2010. № 1. С. 154-159.

6. Козырева Г.Б. Институциональные проблемы лесосырьевых территорий российских регионов // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 5 (452). С. 54-63.

7. Кулягина Е.А., Бедулина В.В. Современные взгляды (концепции) на экономическое содержание прибыли // Транспортное дело России. 2016. № 2. С. 14-17.

8. Лесной план Томской области: распоряжение Губернатора Томской области от 18.08.2015 № 263-р. <https://deples.tomsk.gov.ru/files/front/download/id/35578>.

9. Сембер С.В., Матевка Т.В. Кластеры в сфере лесопромышленного производства региона: проблемы и перспективы развития // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 66-73.

10. Старкова Н.О., Балануца Е.С. Экономическое сотрудничество РФ и КНР // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 23. С. 43-47.

Глуценко А.В.
студент ЮРИУ РАНХиГС
г. Ростов-на-Дону

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: *В статье рассматривается инвестиционная привлекательность Ростовской области. Выявлены благоприятные факторы, которые способствуют развитию и привлечению инвестиций в область.*

Ключевые слова: *инвестиции, потенциал, имидж, конкурентные преимущества*

Ростовская область располагает внушительным потенциалом для привлечения инвестиций, так как обладает такими конкурентными преимуществами, как благоприятные природно-климатические условия, выгодное геоэкономическое и геополитическое положение, развитая транспортная инфраструктура, диверсифицированная экономика и наличие высокотехнологических производств, значительный научный потенциал, ресурсообеспеченность и энергоизбыточность и прочее.¹

Благоприятные природно-климатические условия являются фундаментом для развития агропромышленного комплекса. Климат в

¹ Стратегия развития инвестиционной сферы Ростовской области на период до 2020 года. Утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 31.07.2013 № 474 в редакции постановления от 23.12.2013 № 799 [Электронный ресурс] URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=121791> (дата обращения 13.01.2017г.).

Ростовской области – умеренно-континентальный. Территория области относится к степной зоне и имеет пригодные для ведения сельского хозяйства плодородные земли, разнообразные минеральные и водные ресурсы. Все это способствует росту сельскохозяйственных культур.

Ресурсный потенциал области представлен наличием топливно-энергетического, металлургического, теплоизоляционного, строительного, агрохимического и рудного сырья.

Неповторимое географическое и геополитическое положение Ростовской области возлагает на область звание и функцию «ворот Северного Кавказа». Ростовская область располагается на юге Европейской части РФ и соседствует со многими областями. В областном центре - г. Ростове-на-Дону находятся: резиденция полномочного представителя Президента РФ по ЮФО и Южное таможенное управление.

Прогрессивная транспортная инфраструктура является ключевой частью ведущих евроазиатских интернациональных транспортных коридоров. Центром железнодорожной сети области считается выход на Северный Кавказ и страны Закавказья. Для экономических связей внутри области, а также между областями, немалую роль имеет водный транспорт. По территории области протекает река Дон и её основные притоки, а также Азово-Донской и Таганрогский подходные морские каналы. В области существует и постоянно развивается сеть автомобильных дорог. По территории Ростовской области также проходят 4 магистрали нефтепроводов. Воздушный транспорт области представлен аэропортом г. Ростова-на-Дону. В 2017 году планируется завершить строительство аэропортового комплекса «Южный хаб», общая стоимость проекта которого составила более 27 млрд. руб.

Сформированная сеть образовательных и научных учреждений и существование высокотехнологических производств гарантируют высокий уровень развития человеческих ресурсов. Население области имеет высокий образовательный уровень.

Высочайший уровень диверсификации экономики объясняет неизменность экономического развития региона и формирует основы социальных гарантий, снижая риски при резком сокращении занятости в одной из отраслей. На основании приведенных данных «Ростовстата», индекс промышленного производства в Ростовской области в январе 2016г. составил 108,4%. По результатам первого месяца прирост был зарегистрирован в производстве и распределение электроэнергии, а также в производстве пищевых продуктов, нефтепродуктов и химической продукции, транспортных средств, электрооборудования, машин и оборудования.

По объемам валового регионального продукта (ВРП) Ростовская область входит в число первых 15 регионов России.

Темпы роста ВРП в 2011г. по сравнению с 2010г. были увеличены на 6,8% (по данным «Ростовстата»), что выше, чем прирост валового внутреннего продукта (ВВП) в России (на 5,4%) в 2011г. Данный подъем был обеспечен с помощью опережающего развития всех видов промышленного производства, сельского хозяйства, оптовой и розничной торговли.

В 2012г. темпы роста ВРП по сравнению с 2011г. увеличились на 2,7% (по оценке министерства экономического развития Ростовской области). В 2013г. в области сохранилось устойчивое развитие темпов экономики региона.

В 2014г. темпы роста ВРП увеличились на 3,2% по сравнению с 2013г. (по данным «Ростовстата») при росте ВВП России на 0,6%. Рост ВРП объясняется опережающим развитием сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, а также строительства.

В 2015г. темпы роста ВРП по сравнению с 2014г. (по оценке министерства экономического развития Ростовской области) были увеличены на 4,0% при снижении ВВП России на 3,7%.

Энергоизбыточность Ростовской области считается одним из основных соперничающих положительных сторон при выборе месторасположения новых энергоемких производств. Также, производство электроэнергии, как сфера экономической деятельности, имеет актуальное значение для развития остальных производств и сферы обслуживания в Ростовской области.

Перспективное инвестиционное законодательство предоставляет широкий спектр преференций для возможных инвесторов. Базой инвестиционного законодательства области является «Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области», а также областные законы:

- «Об инвестициях в Ростовской области»;
- «Об региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области»;
- «Об основах государственно-частного партнерства».²

Ростовская область считается лидирующей среди открытых для внешних инвестиций российских регионов. Одним из немаловажных аспектов создания благоприятного инвестиционного имиджа региона является присуждение Ростовской области рейтинга инвестиционной привлекательности. Инвестиционный рейтинг привлекательности

² Воробьева М.В. Жертовская Е.В. Анализ институциональных основ формирования и развития инвестиционного потенциала Ростовской области // Международный студенческий научный вестник [Электронный ресурс] URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13454> (дата обращения 13.01.2017г.).

Ростовской области по версии Эксперт РА составляет 2В, т.е. средний потенциал - умеренный риск.³

Ростовская область считается одним из лучших в России мест для создания новых заводов и фабрик. Такие интернациональные компании, отраслевые лидеры как «Coca-Cola», «PepsiCo», «Mars», «Guardian», «Sudgen», «Air Products», «PRAXAIR», «ТехноНИКОЛЬ» и другие уже предпочли Ростовскую область для осуществления своих индустриальных проектов.

На современном этапе в Ростовской области учреждено семь индустриальных парков, которые выделяются масштабом, географией и стоимостью ресурсов. Самые передовые и известные парки – это Новоалександровский, Азовский, Красносулинский, перспективные территории в Октябрьском районе. В 2016г. в шахтёрском моногороде Гуково началось формирование территории опережающего социально-экономического развития – Гуковского индустриального парка.

Основанием выбора в пользу донских индустриальных парков является:

- государственная поддержка инвесторов. Ростовская область является единственным регионом в России, который субсидирует формирование инженерной инфраструктуры для новых заводов и фабрик.

- упрощение и удешевление разрешительных и согласовательных процедур;

- благоприятная транспортная доступность;

- благополучное расположение индустриальных парков по сравнению с крупными областями России.

Ростовская область открыта к взаимовыгодной совместной работе и приветствует плодотворные деловые предложения отечественных и иностранных инвесторов, осуществление которых способствует целостности и процветанию как области, так и России в целом.

Высокая инвестиционная привлекательность считается одним из основных моментов позитивного имиджа Ростовской области, использование которого может значительно приумножить приток внешних финансовых ресурсов в регион для решения стратегических задач его развития.

Использованные источники :

1.Воробьева М.В. Жертовская Е.В. Анализ институциональных основ инвестиционного потенциала Ростовской области // Международный студенческий научный вестник [Электронный ресурс] URL:

³ Описание региона и его инвестиционной привлекательности. Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области. Инвестиционный портал Ростовской области [Электронный ресурс] http://invest-don.com/ru/investicionnaya_privlekatelnost/ (дата обращения 13.01.2017 г.).

<http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13454> (дата обращения 13.01.2017г.).

2.Инвестиционный портал Ростовской области [Электронный ресурс] http://invest-don.com/ru/investicionnaya_privlekatelnost/ (дата обращения 13.01.2017 г.).

3.Стратегия развития инвестиционной сферы Ростовской области на период до 2020 года. [Электронный ресурс] URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=121791> (дата обращения 13.01.2017г.).

Голощанова Т.В., к.э.н. доцент

Россия, г.Тольятти

Асхабова Е.С.

студент кафедры «Экономика управления»

Россия, г.о. Жигулёвск.

Жданова В.А.

студент кафедры «Экономика и управления»

Россия, г.о. Жигулёвск.

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье рассмотрена одна из главных проблем России – безработица. Безработица приводит к расточению в несоизмеримых масштабах рабочей силы – главной производительной силы страны, к существенному сокращению потенциального валового продукта и национального дохода страны, влечет за собой значительные государственные расходы на уплату пособий по безработице, переквалификацию и трудоустройство безработных, поэтому далее в статье раскрывается сущность понятия безработицы и её роль в современной рыночной экономике, рассмотрены основные виды. Изучается специфика рынка труда. В ходе проделанной работы выявлены причины безработицы в России, также найдены способы ее снижения.

Ключевые слова: *безработица, рынок труда, квалификация.*

Одна из важных социально - экономических проблем -это существование безработицы, она прямым образом влияет на уровень цен и объем производства, а также на структуру и формы распределения доходов и на государственные расходы.

В рыночной экономике на протяжении всего времени существует определённое количество людей, которые не имеют рабочего места, однако, не всякий неработающий человек является безработным. Дети, престарелые и инвалиды не относятся к трудоспособному населению. Не считаются безработными те люди, которые имеют какой-то доход или люди не желающие работать. Следовательно, безработный - это человек, который не

имеет работы или какого-то дохода, человек который ищет для себя подходящую работу. Существует 7 видов безработицы: добровольная, циклическая, сезонная, структурная, институциональная, застойная и фрикционная.

Рассмотрим более подробно 3 основных вида безработицы- это циклическая, структурная и фрикционная:

1.*Циклическая безработица*- это безработица в период экономического спада как одной из стадий цикла деловой активности, которая, по предположению, должна исчезнуть в период очередного экономического подъема. В связи с непрерывно происходящими изменениями в технологии производства и вкусах потребителей в период конкретного экономического спада очень трудно определить, какая доля прироста безработицы обусловлена циклическими факторами и может быть устранена в соответствии с кейнсианской теорией на основе восстановления совокупного эффективного спроса, а какая доля прироста обусловлена структурными факторами, т.е. нециклическим спадом в отраслях, где эти лица прежде работали, и, следовательно, устранить только в результате появления новых рабочих мест в других отраслях. Из-за наличия временного лага между наймом на работу и увольнением циклы занятости обычно несколько отстают от торгово-промышленных циклов.

2.*Структурная безработица*, по сути, является усилением фрикционной. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят серьёзные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается. Возникает безработица, так как рабочая сила реагирует на это изменение медленно и ее структура не отвечает новой структуре рабочих мест. Существенной чертой структурной безработицы является то, что квалификация и профессиональная подготовка безработных не полностью соответствует существующему спросу со стороны капитала. Такая безработица составляет примерно от трёх месяцев до одного года.

3.*Фрикционная безработица*. Эта безработица, связанная с тем, что при перемене места работы из-за того, что одни сектора экономики развиваются, а другие – приходят в упадок, практически невозможно, оставив одно место работы, сразу же начать работать в другом месте. В периоды фактически полной занятости именно на фрикционную безработицу приходится значительная часть общей безработицы. В условиях высокой безработицы доля фрикционной безработицы крайне незначительна, за исключением тех секторов экономики, в которых наблюдается дефицит рабочей силы.

Причиной безработицы является деформация и инерционность рынка труда. Безработные люди и свободные места всегда, постоянно существуют и

возникают, но требуется время, чтобы между ними установилось требуемое соответствие. Следствием этого будет наличие безработицы, виды и реальные масштабы которой определяются многими обстоятельствами.

Наличие на рынке труда постоянной безработицы указывает о действии на рынке труда неконкурентных факторов, способствующих устойчивому характеру отклонения заработной платы вверх от ее равновесного уровня. К таким факторам можно отнести деятельность правительства, которое в законодательном порядке может воздействовать на интересы предпринимателей и работников и регулировать условия и уровень оплаты труда. Другим фактором является деятельность профсоюзов. Усилия профсоюзов направляются на защиту интересов работников, на повышение уровня оплаты их труда. Добиваясь превышения фактического размера заработной платы над ее равновесным уровнем, что часто приводит к негативным изменениям на рынке.

В настоящее время уровень безработицы в России можно рассчитать по следующим формулам:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Экономически активное население} - \text{занятое}}{\text{экономически активное население}} * 100\%$$

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{безработные}}{\text{число рабочей силы}} * 100\%$$

*где число рабочей силы- суммарная численность занятых и безработных.

Проанализировав ситуацию по трудоустройству в России, можно сказать, что численность экономически активного населения в октябре 2015 года в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) составила 76,8 млн.человек, или 53% от общей численности населения страны. В эту численность 72,5 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,3 млн.человек- как безработные с применением критериев МОТ (не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) составил 65,5%. Как показывают материалы обследования населения по проблемам занятости, в октябре 2015г. 71% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в октябре 2015г. составила 26,3%, среди безработных женщин - 32,7%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - в октябре 2015г. его использовали 68,6% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете - второй по популярности способ поиска работы, который использовали 46,4% безработных. Средний возраст безработных в июле 2015г. составил 34,3 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 31%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 7,2%,

20-24 лет - 23,8%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (37,4%) и 20-24 лет (16,3%).

Важнейшим направлением уменьшения безработицы надо считать развитие самозанятости населения. Она выступает как сложное социально-экономическое явление, которое в отечественной литературе, да и в практической деятельности, еще не нашло подобающего ей места. Обращение к этой форме занятости связано, прежде всего со становлением рыночных отношений и необходимостью в этих условиях рационализации занятости, изыскания новых ее форм. Самозанятость населения - это специфическая форма экономической деятельности. Ее сущность заключается в том, что гражданин сам находит для себя источник доходов, обеспечивающий его достойное существование в результате экономической деятельности, не противоречащей законам страны.

К самозанятым относят: предпринимателей, лиц, работающих не по найму, членов производственных кооперативов и неоплачиваемых работников семейных предприятий. В Российской Федерации, согласно Закону о занятости, к числу самостоятельно обеспечивающих себя работой относили: предпринимателей, лиц, занятых индивидуальной трудовой деятельностью, включая фермеров, а также членов производственных кооперативов.

Использованные источники

- 1.Елисеев А.С. Экономика: учебник.- М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2014.-528 с.
- 2.Седов В.В. Макроэкономика: учебное пособие. – Саратов: Издательский центр «Ай Пи Эр Медиа», 2011- 346 с.
- 3.Журавлева Г.П. Экономическая теория: учебник. – М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2014.-528 с
- 4.Информационный источник <http://www.gks.ru>

УДК 368.5

*Голубева Е.А., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА им. Столыпина П.А.*

Россия, г. Ульяновск

Хабарова В.С.

студент

4 курс, факультет «Экономический»

Россия, г. Ульяновск

АГРОСТРАХОВАНИЕ - СПЕЦИФИКА И ОСОБЕННОСТИ

В статье раскрывается сущность агрострахования, его специфика, рассмотрены объекты сельского хозяйства, которые возможно застраховать, поставлен вопрос о том, выгодно ли страховать урожай и сельхозимущество. Именно такие знания помогут аграриям, которые желают перестраховаться от убытка. А также приведены данные по

агрострахованию в Ульяновской области.

Ключевые слова: *Агрострахование, сельское хозяйство, ущерб, риски, факторы, выплаты.*

The article reveals the essence of insurance, its specificity, is considered the object of agriculture, which may, sustraco-VAT, raised the question of whether it is advantageous to insure the harvest and selhoz-Modesto. Such knowledge will help farmers who wish to re-insure against loss. As well as the data on agricultural insurance in the Ulyanovsk region.

Keywords: *agricultural insurance, agriculture, damage, risk, factors, payments.*

Институт страхования возник достаточно давно, однако совершенствуется по настоящее время и занимает высокую позицию во всех сферах экономики. В условиях современного общества страхование превратилось в универсальное средство возмещения ущерба практически во всех отраслях.

Становление новой системы страхования сельского хозяйства в России началось лишь в 2001 году. Сегодня агорострахование приобретает особую значимость для сельхозтоваропроизводителя. В силу того, что оно является определенной гарантией безубыточности работы сельского хозяйства вне зависимости от тех природно-климатических условий, в которых сегодня работают наши аграрии. [1]

Под агрострахованием понимают страхование культур сельского хозяйства, имущественных объектов и животных.

Сельское хозяйство, как никакая другая производственная деятельность подвержено влиянию неблагоприятных событий, которые приносят ощутимый ущерб, так как зависимо от природно-климатических и погодных факторов. Всегда существует и множество рисков для достижения хороших урожаев - засуха, осадки, пожары, болезни скота и другие.

Страхование может осуществляться по отдельным рискам. Но можно страховать и от нескольких рисков сразу, такое страхование называется мультирисковое страхование, либо комбинированное. Обычно это дорогая услуга, поэтому если используется предприятиями, то только при наличии госсубсидий или другой формы государственной поддержки. Например, зерновое хозяйство в РФ является ведущим направлением в земледелии, оно обеспечивает практически 100% потребностей населения в хлебной продукции, а животноводство нуждается в высококачественных кормах. [2]

Страховка посева может осуществляться различными схемами. Предприятию может быть возмещена фактическая стоимость затрат, куда будут входить и расходы на оплату труда, на ГСМ и топливо, амортизация техники и закуп семян. Тогда полис покроет полученный ущерб, не учитывая упущенных выгод, и сумма страховых взносов будет незначительной. А вот страхование урожая – иное дело. В таком случае

учитывается средний показатель урожайности культуры за предыдущие пять лет. Теоретический результат урожая с 1 га умножается на посевную площадь и цену культуры на рынке. Это и будет сумма страховой выплаты при гибели урожая. В каждом регионе РФ применяется свой коэффициент расчёта. [3]

Договоры страхования урожая заключаются на один сельскохозяйственный сезон. Если посевы гибнут или повреждаются, совместно страховщиками и предприятием принимается решение о пересеве согласно справке-расчёту. Но затраты на пересев будут ниже стоимости основных затрат на посев. Страховщик осуществляет обязательный контроль и обследований культур, подвергшихся страхованию, через месяц после посева и в случае заявления страхователя о нарушениях. Также страховщик имеет право на выборочный контроль.

Но и скотоводство также требует тщательной страховой защиты. Обязательными требованиями при страховании животных являются соблюдение санитарных норм при содержании скота и вакцинация в определённом порядке. Страхование сельскохозяйственных животных имеет ряд отличительных особенностей, которые необходимо учитывать при заключении договора: какие виды животных подлежат страхованию, какие риски возмещаются страховщиком, а какие случаи не покрываются страховым полисом.

Основные требования, предъявляемые при страховании животных:

- обязательное заключение ветеринара о состоянии здоровья животных;
- в случае гибели сохранение останков для проведения экспертизы;
- при расчёте размера убытков учитывают стоимость животного в момент страхового случая. [4]

Как и в целом по стране, сельское хозяйство Ульяновской области - одна из основополагающих отраслей экономики, на долю которого приходится более 11% валового регионального продукта. Поэтому важно развивать данный вид страхования и в нашем регионе.

Минсельхоз России и Национальный союз агростраховщиков отметили положительную динамику в Ульяновской области по объёму застрахованных посевных площадей. По статистическим данным в целом за 2015 год в области было застраховано 17,5 тыс. га, что в 2 раза выше по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.

Ульяновская область на конец 2015 г. занимала 13-е место по объёму страховой премии по агрострахованию в Приволжском федеральном округе. Премия достигла 14,8 млн. руб., из которых лишь 4,9 млн. руб. – по страхованию с господдержкой.

Из пояснения президента Национального союза агростраховщиков Корнея Биждова: «На конец 2015 года в Ульяновской области преобладало

сельхозстрахование без господдержки и работало 10 страховых компаний, из них на условиях господдержки страховали только 2 агростраховщика НСА. Всего за указанный период было заключено 1723 договора, из них с господдержкой всего 12. Но ситуация в регионе со страхованием сельскохозяйственных животных требует дальнейших усилий всех задействованных сторон: местного органа управления АПК, страховщиков, аграриев. Одной из причин, препятствующих страхованию сельскохозяйственных животных с господдержкой, является желание страховать не все поголовье, а отдельные группы сельскохозяйственных животных. Однако такой способ страхования противоречит профильному закону о господдержке, где прописано, что аграрий должен застраховать все имеющееся поголовье сельскохозяйственных животных», - напоминает президент НСА К.Биждов.

Учитывая низкую востребованность сельскохозяйственного страхования, как основного инструмента, снижающего риски в сельхозпроизводстве, подтверждается необходимость разработки мер, направленных на развитие и совершенствование этого механизма.

Опыт становления агрострахования в России свидетельствует о том, что именно этот вид страхования не может развиваться без ощутимой поддержки государства. Сейчас оно имеет значительную тенденцию к росту. Однако существуют факторы, которые отрицательно влияют на его развитие:

- высокие риски природно-климатического характера;
- нехватка средств у сельхозпроизводителей;
- высокие страховые тарифы;
- высокая убыточность агрострахования для страховщиков. [5]

Агрострахование, поддерживаемое государством, будет потенциально стабилизировать доходы сельскохозяйственного производителя и сельского населения в целом.

Использованные источники:

- 1.Голубева С.А., Голубева Е.А., Голубев С.В. « Земельные отношения: проблемы и перспективы развития» // Материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. Сборник «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» -2016г С.82-87.
- 2.Голубева Е.А. «Формирование эффективной системы кредитно-финансового обслуживания»// 2016 г.
- 3.Нечаева М. Страхование рисков АПК должно стать эффективным и привлекательным для крестьян // Агрострахование и кредитование. - 2013. - № 7-9.-С.10-15.
- 4.Яшина М.Л., Голубева Е.А., Голубев С.В. « Развитие сельских территорий: состояние, проблемы и зарубежные подходы» // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. -2014г. №3 С.87-89.

5. Министерство сельского хозяйства Ульяновской области [электрон.ресурс]
URL: <http://www.agro-ul.ru/> (дата обращения 27.09.2016).

УДК 336

Голубоцких Л.С.
студент магистратуры
1 курс, Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород
Белосува Е.В.
студент магистратуры
1 курс, факультет экономики и права
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА КАК ОБЪЕКТ АУДИТА

Статья посвящена понятию государственной программы как объекту государственного финансового контроля. Описаны основные программные блоки. Изучены бюджетные ассигнования, выделяемые на реализацию государственных программ.

Ключевые слова: *государственная программа, бюджет, государственный аудит, государственный финансовый контроль.*

Golubotskikh L.S.
master of the 1st course
Institute of Management
Belgorod National Research University
Russia, Belgorod
Belousova E.V.
master of the 1st course
Faculty of Economics and Law
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow

THE STATE PROGRAM AS THE AUDIT OBJECT

The article is devoted to the concept of the state program as an object of state financial control. Describes the major software blocks. Studied budget appropriations allocated to implementation of state programs.

Keywords: *state, budget, state audit, state financial control.*

В последние годы ведущим направлением развития бюджетного процесса в России является использование программно-целевых методов бюджетного планирования, путём использования государственных программ.

В соответствии со статьёй 3 федерального закона от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации":

Государственная программа Российской Федерации – это документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации¹.

Государственные программы призваны обеспечить согласованность деятельности исполнительных органов власти в рамках достижения целей и задач социально-экономического развития, а так же эффективность и прозрачность расходов бюджета².

Государственные программы Российской Федерации включают в себя подпрограммы, содержащие в том числе ведомственные целевые программы и отдельные мероприятия органов государственной власти РФ.

По каждой государственной программе Российской Федерации, программе ежегодно проводится оценка эффективности ее реализации. В зависимости от результатов такой оценки Правительством Российской Федерации, может быть принято решение о необходимости прекращения или об изменении, начиная с очередного финансового года ранее утвержденной государственной программы, в том числе необходимости изменения объема бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение реализации государственной программы.

Программы призваны содействовать ускоренному решению наиболее острых проблем, путём сосредоточения ресурсов и координации действий исполнителей.

Все госпрограммы сгруппированы в пять программных блоков представленных на рисунке 1.

¹ О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 июня 2014 года N 172-ФЗ (ред. 03.07.2016)

² Бюджетный кодекс Российской Федерации. М. – С. 118.



Рис.1 Программные блоки

Согласно указанному Перечню государственных программ ответственными исполнителями разработаны 44 государственные программы: «Новое качество жизни» - 14 государственных программ; «Инновационное развитие и модернизация экономики» - 18 государственных программ; «Обеспечение национальной безопасности» - 2 государственные программы; «Сбалансированное региональное развитие» - 6 государственных программ; «Эффективное государство» - 4 государственные программы.

Финансовое обеспечение реализации госпрограмм осуществляется за счет федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, поэтому контроль и аудит со стороны государства, в рамках своих полномочий, осуществляет Счётная палата Российской Федерации.

В рамках контроля исполнения федерального бюджета Российской Федерации Счётная палата осуществляет аудит государственных программ.

В соответствии с Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» одним из полномочий Счетной палаты является осуществление аудита государственных программ Российской Федерации, который проводится комплексно в три этапа и включает экспертизу проектов госпрограмм и проектов изменений в госпрограммы, мониторинг хода реализации госпрограмм на регулярной основе, а так же ежегодный аудит госпрограмм с выходом на объекты контроля.

В 2016 году, как и в предыдущие годы, Счётной палатой был проведён комплексный анализ исполнения бюджета по всем федеральным государственным программам (44 госпрограммы). Были проанализированы

цели, задачи, индикаторы мероприятий и финансовых ресурсов госпрограмм. На конец 2016 года бюджетные ассигнования на реализацию государственных программ составляют 7 882,9 млрд. рублей, или 60,5 % общего объема расходов (открытая часть), что на 45,7 млрд. рублей (0,6 %), больше бюджетных ассигнований, предусмотренных на эти цели в аналогичном периоде 2015 года (7 837,2 млрд. рублей). Расходы на реализацию госпрограмм исполнены в сумме 6 560,3 млрд. рублей, или 83,2 % показателя сводной росписи с изменениями (открытая часть), что на 0,7% ниже уровня исполнения указанных расходов за аналогичный период предыдущего года (6 573,8 млрд. рублей, или 83,9 %).

В 2016 году на уровне 53 % - 70 % исполнены расходы по 10 госпрограммам (25 % общего объема), на уровне 70,1 % - 85 % - по 20 госпрограммам (50 %), на уровне 85,1 % - 90 % - по 7 госпрограммам (17,5 %), на уровне более 90 % - по 3 госпрограммам (7,5 %). По некоторым госпрограммам исполнение расходов составило менее 70 % показателя сводной бюджетной росписи с изменениями. При этом за аналогичный период 2015 года и в целом за 2015 год также отмечался низкий уровень их исполнения. Главной, на данный момент, проблемой является то, что госпрограммы пока не стали инструментом надлежащего бюджетного планирования. Не достигнута их основная цель – увязка бюджетных ассигнований с конкретными достижимыми показателями и мероприятиями.

Так как процесс перехода достаточно длительный и трудоёмкий, необходимо принять меры по своевременному исполнению расходов на реализацию госпрограмм, выполнению контрольных событий ответственными исполнителями, соисполнителями и участниками в последующих годах с целью минимизации рисков их неисполнения.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – Москва: Проспект, КноРус, 2016. – 208 с.
2. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 июня 2014 года N 172-ФЗ (ред. 03.07.2016) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/
3. О Счетной палате Российской Федерации: Федеральный Закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144621/

**ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РОЛЬ
ПРОЦЕССОВ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ НЕДЕЕСПОСОБНЫХ И ОГРАНИЧЕННО
СПОСОБНЫХ ЛИЦ**

В статье рассматриваются основные факторы и условия, определяющие роль процессов правового обеспечения экономической безопасности недееспособных и ограниченно способных граждан.

Ключевые слова: *опекун, попечитель, Институт законного представительства и ограниченно дееспособные лица, законный представитель.*

The article examines the main factors and conditions that determine the role of the legal process to ensure the economic security of disabled and limited ability to respond.

Keywords: *guardian, trustee, institute legal representation, incapacitated and limited legal capacity, the legal representative.*

Факторы и условия, определяющие роль процессов правового обеспечения экономической безопасности недееспособных и ограниченно способных лиц

Немаловажное значение для защиты прав недееспособных и ограниченно дееспособных граждан имеют взаимоотношения опекунов и попечителей с органом опеки и попечительства. В соответствии со ст. 37 ГК РФ орган опеки и попечительства дает предварительное разрешение на совершение опекуном и дачу попечителем согласия на совершение подопечным сделок по отчуждению, в том числе обмену или дарению имущества подопечного, сдаче его внаем (в аренду), в безвозмездное пользование или в залог, сделок, влекущих отказ от принадлежащих подопечному прав, раздел его имущества или выдел из него долей, а также любых других сделок, влекущих уменьшение имущества подопечного¹.

Кроме того, такое же предварительное разрешение требуется и в тех случаях, когда опекун или попечитель намерен расходовать доходы подопечного не на необходимое содержание последнего, а в иных целях. Однако необходимо отметить, что попечитель ограниченно дееспособного гражданина вообще не имеет права на расходование средств своего подопечного, т.к. тот совершает эти действия сам, но с согласия попечителя. Иными словами, денежные средства, принадлежащие подопечному, должны

¹ Гришаев С.П. Гражданское право в вопросах и ответах. - ООО «Новая правовая культура», 2015. – 417 с.

расходоуаться так: необходимые для содержания расходы осуществляются свободно, а все затраты, которые выходят за рамки необходимого, - с предварительного разрешения органа опеки и попечительства (п. 1 ст. 37 ГК РФ).

Специальным способом защиты прав недееспособных и ограниченно дееспособных граждан, осуществляемым органами опеки и попечительства является их представительство. Представительство опекунов (попечителей) для защиты прав их подопечных вытекает из сущности данных отношений по опеке и попечительству и поэтому не требует выдачи доверенности или иного специального уполномочия. Опекуны и попечители являются законными представителями своих подопечных. Так, согласно ст. 37 ГК РФ права, свободы и законные интересы недееспособных граждан и граждан, признанных ограниченно дееспособными, защищают в суде их родители, опекуны или попечители, которые представляют суду документы, удостоверяющие их полномочия. Таким документом для опекунов (попечителей) является опекуное удостоверение, а при его отсутствии - решение органа опеки и попечительства о назначении данного лица опекуном (попечителем)².

О.С. Иоффе подчеркивал, что если какое-либо лицо участвует в гражданском обороте через представителей, то это означает, что оно, будучи лишено дееспособности, либо по тем или иным причинам не может воспользоваться своей дееспособностью и прибегает поэтому к помощи представителя. Следовательно, в отношениях по представительству к правоспособности одного лица, представляемого, присоединяется дееспособность другого лица, представителя. Под представительством понимается такое отношение, в силу которого последствия сделок, совершенных одним лицом от имени другого, непосредственно переносятся на последнее.

Полномочие представителя может основываться на доверенности (добровольное), законе, административном акте. И хотя указанные представительства различаются по юридическим фактам их порождающих, изменяющих и прекращающих, они совпадают по своему содержанию. Поэтому определение, сформулированное Н.О. Нерсесовым, справедливо ко всем трем формам: «Добровольное представительство есть такое юридическое понятие, где одно лицо, называемое представителем (уполномоченным, поверенным), совершает, заключает сделку от имени другого, принципала (доверителя), на основании полномочия от последнего, причем эта сделка относительно своего содержания, правовых последствий считается первоначальной сделкой самого принципала, не касаясь совершенно личности представителя».

² Краткий словарь по социологии / Под ред. Д.М. Гвишиани, Н.И. Лапина. М.: 2015. – 139 С.

Институт законного представительства, по мнению А.Б. Бабаева, оправдывает свое назначение только для граждан, признанных недееспособными⁴. Он вполне подходит для регулирования отношений, возникающих в процессе совершения юридических действий с имуществом указанной категории граждан. Законный представитель выступает в сделках от имени и в интересах подопечного, то есть все права и обязанности выступают у самого подопечного.

В случае же с представительством ограниченно дееспособных граждан использование такого института неоправданно. Попечитель не обязан заботиться о состоянии здоровья подопечного, об уходе за ним³.

Законодатель впервые в ГК РФ установил специальный способ защиты имущественных прав недееспособных и ограниченно дееспособных граждан - доверительное управление имуществом. В.А. Дозорцев отмечает, что доверительное управление имуществом подопечных как нельзя лучше подходит для урегулирования отношений по поводу имущества лиц, находящихся под опекой или попечительством¹. Следует отметить, что в отношении имущества недееспособного или ограниченно дееспособного гражданина, не переданного в доверительное управление, опекун (попечитель) также исполняет обязанности по его защите. Однако при защите прав недееспособного и ограниченно дееспособного гражданина - подопечного задача защиты (охраны) его имущества носит второстепенный характер, на что обращалось внимание в отечественно литературе.

Появление в ГК РФ норм о доверительном управлении имуществом подопечных связано в первую очередь с изменением отношений собственности, а именно с расширением круга объектов, принадлежащих гражданам на праве частной собственности. Опекун, исполняющий функции законного представителя, тем не менее не всегда способен именно управлять таким имуществом подопечного, то есть совершать действия, приумножающие стоимость этого имущества либо сохраняющие ее. Особенно справедливо это в отношении управления ценными бумагами или вкладами в капитале коммерческих организаций.

Сущность опеки и попечительства состоит в закреплении за нуждающимся в социальной заботе гражданином физического лица, осуществляющего широкий круг действий по оказанию помощи, поскольку в обязанности опекуна (попечителя) входит осуществление таких действий, чтобы положение опекаемого не ухудшалось. Вместе с тем опекун (попечитель) не всегда способен содержать комплекс разнородного имущества (например, ценные бумаги, земельный участок, квартира), требующего специального обращения и ухода, который находится в

³ Методика информационной безопасности / Уфимцев Ю.С., Буянов В.П., Ерофеев Е.А. и др.; Моск. акад. экономики и права. - М.: Экзамен, 2014. - 542с.

собственности подопечного. Поэтому законодателем был введен институт доверительного управления имуществом⁴.

Кроме того, нельзя не отметить, что в случае злоупотребления опекуном (попечителем) своими правами институт опеки и попечительства не способен надлежащим образом обеспечить защиту имущественных интересов подопечного. Так, если опекун (попечитель) нарушил правила ст. 37 ГК РФ, то помимо прекращения опеки (попечительства) это влечет признание совершенных им действий по распоряжению имуществом недействительными, а также возможность предъявления к нему требования о возмещении убытков, возникших у подопечного лица. И то и другое может оказаться не вполне эффективным по разным причинам, таким, как, например, дальнейший переход незаконно отчужденного опекуном имущества по иным сделкам и невозможность его возвращения в натуре.

У органа опеки и попечительства может не быть возможности всегда своевременно и оперативно решать вопросы управления имуществом недееспособного (ограниченно дееспособного)³. В такой ситуации договор доверительного управления является удобным правовым инструментом защиты их прав. Доверительный управляющий, получая определенное вознаграждение за свою деятельность (например, процент от прибыли, получаемой при управлении имуществом), будет более заинтересован в успешном ведении дел, нежели государственный орган, который при всем желании не сможет постоянно и в полной мере учитывать интересы всех клиентов (подопечных).

Если на доверительное управление имуществом подопечных лиц распространяются общие правила о доверительном управлении, то для управляющего сохраняют силу нормы ст. 1022 ГК РФ об ответственности доверительного управляющего. Таким образом, передача имущества, например, ограниченного в дееспособности лица в доверительное управление может оказаться более надежной и безопасной мерой, чем распоряжение этим имуществом одним из его родственников (опекуном)⁵.

С введением в гражданское законодательство данного института имущественные обязанности опекунов и попечителей ушли на второй план. Доверительный управляющий становится самостоятельной фигурой¹, на которую возлагаются функции охраны и приумножения имущества лица, находящегося под опекой (попечительством). Цель установления доверительного управления имуществом подопечного близка к цели установления опеки (попечительства), что позволяет включить специальные нормы о доверительном управлении в институт опеки и попечительства.

⁴ Сафонов О.А. Понятие и состав финансово-правовых средств обеспечения экономической безопасности // Финанс. право. - 2015. - № 6. - С.2-6.

⁵ Красноперова Т.Я. Экономическая безопасность банка как логической системы // Деньги и кредит. - 2016. - № 10. - С.37-41.

Использованные источники:

- 1.Бахмутов А.В. Признание сделки недействительной как способ защиты имущественных прав недееспособных и ограничено дееспособных граждан // Нотариус. - N 2. – 2014.
- 2.Гришаев С.П. Гражданское право в вопросах и ответах. - ООО «Новая правовая культура», 2015. – 417 с.3.
3. Методика информационной безопасности / Уфимцев Ю.С., Буянов В.П., Ерофеев Е.А. и др.; Моск. акад. экономики и права. - М.: Экзамен, 2014. - 542с.
- 4.Сафонов О.А. Понятие и состав финансово-правовых средств обеспечения экономической безопасности // Финанс. право. - 2015. - № 6. - С.2-6.
- 5.Красноперова Т.Я. Экономическая безопасность банка как логической системы // Деньги и кредит. - 2016. - № 10. - С.37-41.

УДК 33.2964

*Гребнев Г.Д., доцент, кандидат экономических наук
кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург
Нечаева О.С.
студент*

*1 курс, «финансово-экономический факультет»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ С ТРУДОЁМКОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в статье проведен анализ производительности труда и трудоемкости на примере предприятия. Осуществлен факторный анализ показателей. На основании данных сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: трудоемкость, производительность труда, выработка, факторный анализ, трудовые ресурсы.

The summary: in the article the analysis of productivity and complexity for example, the company. Carried out factor analysis of the indicators. On the basis of data draw appropriate conclusions.

Key words: labour input, labour productivity, development, factor analysis, human resources.

Цель трудовой деятельности состоит в получении результата, к примеру, производства продукции или услуги. Любой работник или его группа участвует в плодотворности этого результата, т. е. количестве произведенной продукции (услуг) за единицу рабочего времени (час, день, год). И чем этот результат лучше, тем затраты на единицу результата

меньше, в том числе такие, как арендная плата за помещение, плата за электроэнергию и т. п.

Таким образом, при увеличении продуктивности труда с ростом объемов продукции издержки на эту продукцию будут снижаться. Эффективность, продуктивность труда измеряется при помощи показателя производительности труда. [19]

В общем виде *производительностью труда*, характеризуется как показатель, описывающий результативность деятельности, отдачу каждой единицы используемого ресурса труда.

Результат труда включает товар, услугу, сервис, количество, качество, стоимость, поставку, добавленную стоимость и т.д..

Ресурсами при этом являются труд, капитал, материалы, оборудование, энергия, земля, технология, информация.

Сущности производительности труда следует рассматривать в двух аспектах:

- производительность как *продуктивность трудовой деятельности* - соотношение количества произведенной продукции и потребовавшихся для этого затратами ресурса труда.

- производительность как *эффективность использования ресурсов* - соотношение экономического результата деятельности и затрат, связанных с привлечением и использованием ресурса труда, то есть объемы выпущенной продукции или произведенных услуг на единицу затрат труда.

Увеличение производительности труда - это главное условие развития любого предприятия, обеспечивающее увеличение рентабельности и эффективности производства. От уровня и динамики производительности труда зависят в той или иной степени все основные показатели эффективности производства и все трудовые показатели: производство продукции, численность работников, расходование заработной платы, уровень оплаты труда и т.д.

Проведем в работе анализ производительности труда на примере СПК «Петровский».

Анализ динамики производительности труда в СПК «Петровский» в 2013-2015 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ динамики производительности труда в СПК «Петровский» в 2013-2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка в расчете на одного работника (производительность труда), тыс. руб.	223,69	368,84	280,54
Абсолютный прирост производительности труда к уровню прошлого года, тыс. руб.	x	145,15	-88,3
Темп роста производительности труда к уровню прошлого года, %	x	164,89	76,06
Темп прироста производительности труда, %	x	64,89	-23,94

Выручка в расчете на одного работника в 2014 г. относительно 2013 г. увеличилась на 145,15 тыс. руб. или на 64,89%, а в 2015 г. относительно 2013 г., напротив, снижается на 88,3 тыс. руб. или 23,94%.

Прирост производительности труда в 2015 г. относительно 2014 г. оказался ниже нуля, что говорит о снижении показателя.

Трудоемкость является обратным показателю производительности труда и характеризует затраты рабочего времени на единицу или весь объем изготовленной продукции. Рост производительности труда осуществляется в основном за счет снижения трудоемкости продукции. в процессе анализа изучают динамику трудоемкости, причины ее изменения и влияние на уровень производительности труда.

Таблица 2 – Анализ динамики трудоемкости в СПК «Петровский» в 2013-2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Трудоемкость, тыс. чел. ч.	0,0045	0,0030	0,0045
Абсолютный прирост трудоемкости к уровню прошлого года, тыс. чел. ч.	x	-0,0015	0,0015
Темп роста трудоемкости к уровню прошлого года, %	x	66,6667	150,0000
Темп прироста трудоемкости, %	x	33,3333	-50,0000

Трудоемкость в 2014 г. относительно 2013 г. снизилась на 0,0015 тыс. чел. ч. или на 33,33%, а в 2015 г. относительно 2013 г., напротив, увеличивается на 150 тыс. чел. ч. или 50%.

Производительность труда может меняться в зависимости от ряда факторов. Проведем факторный анализ производительности труда в СПК «Петровский».

Для этого проанализируем зависимость данного показателя от изменения:

- количества отработанных дней одним работником;
- средней продолжительности рабочего дня;
- среднечасовой выработки.

Анализ влияния факторов на изменение производительности труда СПК «Петровский» в 2013-2015 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ влияния факторов на изменение производительности труда СПК «Петровский» в 2013-2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения 2015 г. к 2013г. (+,-)
Выручка в текущих ценах, тыс. руб.	26395	32128	21419	-4976
Выручка в ценах с учетом индекса инфляции, тыс. руб.	26395	35777,74	26932,25	537,25
Среднегодовая численность работников, чел.	118	97	96	-22
Отработано за год, всего: - тыс. чел.-дней	37	26	26	-11
- тыс. чел.-часов	259	210	182	-77
Количество дней, отработанных за год одним работником	313,56	268,04	270,83	-42,73
Средняя продолжительность рабочего дня, час.	7	8,08	7	0
Выручка в ценах с учетом индекса инфляции в расчете на одного человека-час, руб.	101,91	170,37	147,98	46,06
Выручка в ценах с учетом индекса инфляции в расчете на одного работника (производительность труда), тыс. руб.	223,69	368,84	280,54	56,85
Изменение производительности труда за счет:	x			
а) количества отработанных дней одним работником				-39,27
б) средней продолжительности рабочего дня				0,00
в) среднечасовой выработки				96,12

Факторный анализ производительности труда показал, что изменение производительности труда за счет средней продолжительности рабочего дня равно нулю, так как средняя продолжительность рабочего дня в 2013 и 2015 гг. не изменилась.

Производительность труда увеличилась за счет увеличения среднечасовой выручки и снизилась за счет снижения количества дней, отработанных одним работником.

Основной фактор, влияющий на изменение производительности труда – среднечасовая выработка.

Для более полного анализа производительности труда и трудоемкости осуществим характеристику данных показателей на примере других предприятий.

Произведем анализ производительности труда в таблице 4.
Таблица 4 - Анализ показателей производительности труда ООО «Рестайл группа» (магазин «Магнат»)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения (+, -) 2015 г. к 2014 г.
Выручка, тыс.руб.	38330	36854	37024	-1306
Среднегодовая численность работников, чел.	109	103	101	-8

Средняя выработка одного рабочего, тыс. руб.	351,65	357,81	366,57	8,77
Абсолютный прирост, снижение к уровню прошлого года	-	6,15	8,77	2,61
Темп роста к уровню прошлого года (цепные индексы)	-	101,75	102,45	0,70

Выручка от продаж в 2013 г. составляет 38330 тыс. руб., а к 2013 г. снижается на 1306 тыс. руб. и составляет 37024 тыс. руб. Среднегодовая численность работников за аналогичный период снизилась на 8 человек. Выручка в расчете на одного работника, то есть производительность труда на основании данных изменений увеличилась в 2014 г. до 357,91 тыс. руб., а в 2015 г. до 366,57 тыс. руб.

Наибольший абсолютный прирост наблюдается в 2015 г. относительно 2014 г. - 8,77 тыс. руб. В 2014 г. произошло увеличение средней выработки одного рабочего на 6,15 тыс. руб. относительно уровня 2013 г.

Наибольший темп роста к уровню прошлого года наблюдается в 2015 г. - 102,45%. Показатели выше нуля, значит в 2015 г. относительно 2014 г. и 2014 г. относительно 2013 г. наблюдается рост средней выработки одного рабочего.0

В процессе анализа изучим динамику трудоемкости продукции ООО «Рестайл группа», причины ее изменения и влияние на уровень производительности труда (таблица 5).

Таблица 5 - Анализ динамики и выполнения плана по уровню трудоемкости продукции ООО «Рестайл группа»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+, -) 2015 г. к 2013 г.	Рост уровня показателя, %
Продукция, тыс. руб.	41210	42109	43819	2609	106,33
Отработано всеми рабочими человеко-часов	228944	231322	234964	6019	102,63
Удельная трудоемкость за один рубль, ч.	5,56	5,49	5,36	-0,19	96,52
Среднечасовая выработка, тыс. руб.	0,18	0,18	0,19	0,01	103,61

Мы видим, что трудоемкость продукции уменьшилась на 0,2 часа на каждый рубль товарной продукции. Уменьшение трудоемкости произошло из-за увеличения выпуска продукции на 6,33%, а так же из-за роста количества отработанного всеми рабочими человеко-часов на 6019. Как видим, между трудоемкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость, поэтому общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих.

Из таблицы 2.8 видно, что в 2015 г. трудоемкость продукции в целом по предприятию снизилась. Снижению трудоемкости продукции к 2015 году:

$$5,36 / 5,56 * 100 = 96,52\%;$$

$$96,52 - 100 = -3,48\%.$$

Плановый прирост производительности труда (часовой выработки) за счет снижения трудоемкости продукции:

$$0,19 / 0,18 * 100 = 103,61\%;$$

$$103,61 - 100 = 3,61\%.$$

Фактический рост производительности труда за счет снижения количества отработанных всеми человеко-часов:

$$234964 / 228944 * 100 = 102,63\%;$$

$$102,63 - 100 = 2,63\%.$$

И, наконец, проанализируем изменение производительности и трудоемкости труда на примере ООО «Авангард». Динамика производительности труда представлена на рисунке 1.

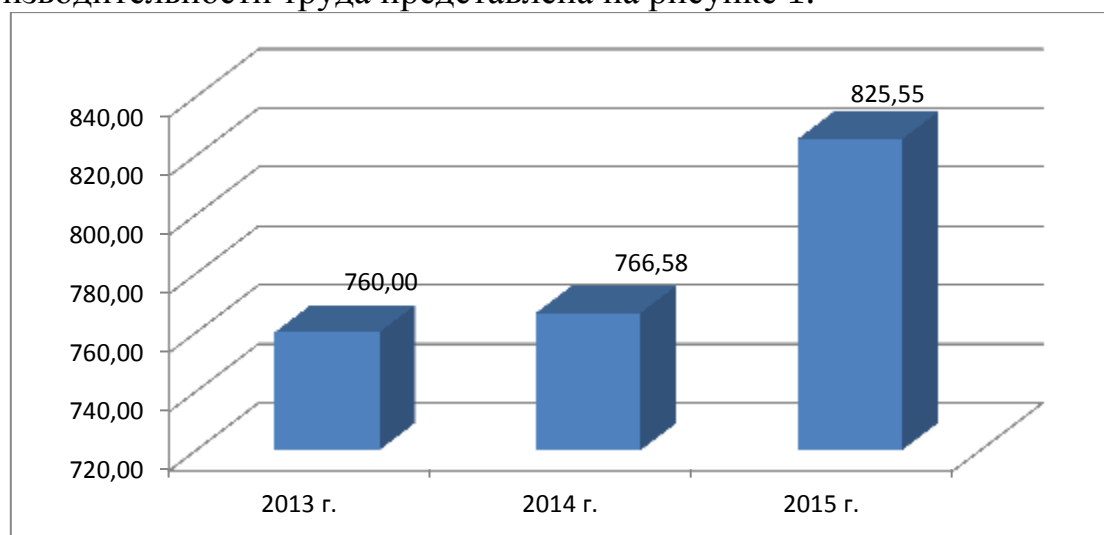


Рисунок 1 - Динамика производительности труда ООО «Авангард» в 2013-2015 гг.

Между трудоемкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость. Поэтому общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднегодовая выработка рабочих.

Осуществим факторный анализ производительности труда за счет отдельных факторов методом цепных подстановок в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ производительности труда ООО «Рестайл группа» за счет отдельных факторов методом цепных подстановок

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Количество отработанных одним рабочим за год, дней (Д)	250	252	252
Продолжительность рабочего дня, часов (Ч)	8,0	7,8	7,8
Часовая выработка, тыс. руб. (ЧВ)	0,38	0,39	0,42
Производительность труда (годовая выработка), тыс. руб. (ГВ)	760,00	766,58	825,55

Проанализируем изменение производительности труда за счет отдельных факторов методом цепных подстановок. Для начала рассчитаем промежуточные показатели

$$ГВ_{\text{план}} = 250 * 8,0 * 0,38 = 760 \text{ тыс. руб.}$$

$$ГВ_{\text{д}} = 252 * 8,0 * 0,38 = 766,08 \text{ тыс. руб.}$$

$$ГВ_{\text{ч}} = 252 * 7,8 * 0,38 = 746,93 \text{ тыс. руб.}$$

$$ГВ_{\text{факт}} = 252 * 7,8 * 0,45 = 825,55 \text{ тыс. руб.}$$

Общее изменение $\Delta ГВ = ГВ_{\text{факт}} - ГВ_{\text{план}} = 14,92$ тыс. руб. складывается из суммы изменений результирующего показателя за счет изменения каждого фактора при фиксированных значениях остальных факторов:

$$\Delta ГВ_{\text{д}} = ГВ_{\text{д}} - ГВ_{\text{план}} = 766,08 - 760 = 6,08 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ГВ_{\text{ч}} = ГВ_{\text{ч}} - ГВ_{\text{д}} = 746,93 - 766,08 = -19,15 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ГВ_{\text{чв}} = ГВ_{\text{факт}} - ГВ_{\text{ч}} = 825,55 - 756,93 = 68,62 \text{ тыс. руб.}$$

$\Delta ГВ = \Delta ГВ_{\text{д}} + \Delta ГВ_{\text{ч}} + \Delta ГВ_{\text{чв}} = 65,55$ тыс. руб. значение совпадает с табличным и подтверждает правильность расчетов

Таким образом, рост объема выработки произведенной валовой продукции произошло на 65,55 тыс. руб. за счет роста количества отработанных одним рабочим днем возросла на 6,08 тыс. руб.; за счет уменьшения продолжительности рабочего дня снизилась на 19,15 тыс. руб.; за счет увеличения часовой выработки увеличилась на 68,62 тыс. руб.

Подводя итог, отметим, что анализ производительности труда и трудоемкости занимает важное место в анализе экономических показателей предприятия и на основании его можно судить о мероприятиях по повышению эффективности деятельности.

Повышение производительности труда предприятия можно достичь следующими методами:

- заменить труд капиталом;
- интенсифицировать труд;
- повысить эффективность организации труда.

Использованные источники:

1. Глиняный В.И., Мартынкин Г.С. Использование рабочего времени / М.: колос. - 2014. - 174 с.
2. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов // М.: "Высшая школа". - 2-е издание, переработанное и дополненное - 2014. - 214 с.
3. Другин Л.И. Резервы повышения производительности труда // М.: Росагропромиздат. - 2016. - 368 с.
4. Карпухин Д.Н., Маслова И.С. Формирование и эффективное использование трудового потенциала // Вопросы экономики. - 2013. - 360 с.
5. Костаков В.Г. Труд: ресурсы и эффективность использования // М.: Политиздат. - 2015. - 520 с.
6. Кузнецов В.Л. Трудовой коллектив и интенсификация производства // Вопросы экономики. - 2015. - 244 с.
7. Курбатов И.Д. Экономия рабочего времени - важный резерв роста

- производительности труда // Экономика предприятий. – 2014.-№4.
- 8.Макаров В.И. Формирование и стабилизация трудовых коллективов // Экономика предприятий. 2015.-№4.
- 9.Сергеева Г.П., Чижова Л.С. Эффективное использование трудового потенциала // М.: Знание. – 2015.-.318 с.
- 10.Чураков В.Я. Научные основы оценки трудовых ресурсов // Экономика предприятий. - 2015. - №12.-С. 65-71.

УДК 37.013.2

Григорьева Н. В.
ст. преподаватель кафедры СГД
Филиал КузГТУ в г. Прокопьевск
Россия, Прокопьевск

АНАЛИЗ ОПЫТА ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация: В статье представлена специфика высшего профессионального образования в некоторых странах Европейского Союза. Анализируется опыт практико-ориентированного образования в Германии и Великобритании. Описаны принципы практико-ориентированного обучения в странах Евросоюза. Авторы предлагают условия внедрения практико-ориентированного образования в отечественную систему профессионального образования.

Ключевые слова: практико-ориентированный, профессиональное образование, условия внедрения, Европейский союз, принципы, отечественная система профессионального образования.

Annotation: This article presents the vocational training in some countries of EU. The experience of practically –oriented vocational training in Germany and Great Britain is analyzed. The principles of practically-oriented training in EU are described. The authors suggest the environment of introduction practically-oriented training into domestic system of vocational training

Key words: practically –oriented, vocational training, environment of introduction, principles, EU, domestic system of vocational training.

Интеграционные процессы, происходящие сегодня, как в рамках Европейского сообщества, так и в России активизируют появление инноваций в области образования и подготовки кадров. Актуальной проблемой для всего мира и для России в частности сегодня является повышение качества высшего профессионального образования. В связи с этим представляется целесообразным обратиться к имеющемуся опыту развития профессионального образования в европейских странах, которые так же, как и Россия испытывают на себе воздействие экономической глобализации. Анализ накопленного международного опыта профессиональной подготовки квалифицированных кадров позволяет составить более точное представление о путях решения проблем в области

отечественного высшего профессионального образования. В связи с этим представляется целесообразным обратиться к опыту развития высшего профессионального образования в странах Евросоюза.

Одним из качественно новых решений, заявившим себя как эффективное является внедрение практико-ориентировочного обучения, которое позволит изменить вектор направления самого образования от теоритических знаний к их практическому использованию. Данный подход позволяет уже на стадии обучения в вузе обучать студента не только теоритическим, но большей мере практическим знанием.

В 2004 году Мировой банк провел исследование с участием выпускников высших учебных заведений постсоветских стран и стран запада, по результатам которых было зафиксировано, что студенты постсоветских государств демонстрируют высокий показатель по категориям «знание» и «понимание, показывая низкий бал по практическим критериям оценки знаний. В свою очередь, студенты из стран Евросоюза и США показали высокую степень развития навыков синтеза, анализа, оценки и применения знаний на практике, при относительно низком уровне показателя «знание» [4].

В данном исследовании участвовали студенты, обучавшиеся по специальности «связи с общественностью», однако, подобная тенденция наблюдается при сравнительном анализе многих других специальностей.

Следует отметить, что не в каждой из западных развитых стран практико-ориентированный подход применяется повсеместно и на всех специальностях. Так, например, в «Великобритании на сегодняшний день существует одна из лучших в мире систем обучения педагогических работников во всем мире» [1]. Особое внимание уделяется повышению качества практической подготовки будущих учителей на основе практико-ориентированного подхода, который ориентирует учебный процесс на конечный продукт, а именно: формирование и отработку у обучаемых практических навыков применения изучаемого материала для обеспечения эффективности профессионально-педагогической деятельности. Главная цель обучения – подготовка специалиста-профессионала, достигается за счет реализации всех принципов практико-ориентированного обучения. По окончании обучения студент должен обладать сформированным педагогическим мышлением и уметь использовать творческий метод в своей профессиональной деятельности, опираясь на традиционную систему обучения.

Важным качеством для молодого специалиста является способность к самопознанию, и продолжение самообразования и после окончания обучения в вузе в ходе своей практической деятельности.

По мнению Вяземского Е.Е практико-ориентированное образование педагогических работников Великобритании опирается в основном на

принцип рефлексии и его сочетание с другими принципами высшего профессионального образования.

Сегодня выделяют следующие принципы практико-ориентированного обучения:

1. Принцип практико-ориентированного целеполагания.
2. Принцип выбора индивидуальной образовательной траектории.
3. Принцип метапредметных основ образовательного процесса.
4. Принцип продуктивности обучения.
5. Принцип первичности образовательной продукции студента.
6. Принцип ситуативности обучения.
7. Принцип образовательной рефлексии.

Принцип рефлексии, являющийся основополагающим для студентов вузов Великобритании, заключается в «осознание способов профессиональной деятельности, то есть на первом месте стоит не анализ результата, а анализ способов его достижения» [5].

Формы образовательной рефлексии различны: письменное обсуждение, анкетирование, графическое изображение происходящих изменений, работа в группах, различные виды практик. Рефлексия - необходимое условие, для того чтобы студент и преподаватель видели схему организации образовательной деятельности, конструировали ее в соответствии со своими целями и программами, осознавали возникающую проблематику и другие результаты.

Отечественное образование испытывает острую потребность в специалистах, которые обладают не только теоритическими, но и практическими знаниями, которые должны уметь не только эффективно работать по готовым методикам, но и уметь разрабатывать и создавать свои собственные авторские методики обучения. Стоит так же отметить, что в Великобритании в процессе обучения специалистов активно используются информационные технологии, что позволяет студентам наглядно ознакомиться с тем, как необходимо их использовать. При этом большое внимание уделяется обучению практическим навыкам по профессии которую выбирает сам студент, это в совокупности позволяет предоставить обучающимся необходимое количество знаний об информационных технологиях, применяемых в их сфере дальнейшей деятельности.

В Великобритании практико-ориентированный подход, также активно применяется при подготовке студентов юридических профессий. Это связано в первую очередь с тем, что именно в этой стране зародилась англо-саксонская система права, а также история образовательного процесса по данным дисциплинам.

Начиная с 17-го века, подготовка юристов осуществлялась, не в высших учебных заведениях, а в специальных практико-ориентированных школах. Это было обусловлено тем, что некоторые юридические дисциплины, которые преподавались в университете, в Великобритании не

были востребованными, то есть упор самого образования изначально ставился на обучение конкретного рода деятельности [6].

Традиции образования прошлого и сегодня присутствуют в полной мере в образовательном процессе в Великобритании. Прохождение практики студентами юристами по окончании каждого курса является одним из важнейших показателей результатов обучения и данному фактору в Великобритании уделяется большое внимание, в отличие от прохождения учебной и производственной практики в Российских вузах. Студенты не только проходят практику занимаясь действительно юридической деятельностью, а не вспомогательной работой, но и самостоятельно стремятся летом записываться на распространенные в этой стране стажировки по различным юридическим профессиям в разнообразных организациях и государственных структурах, для повышения уровня своих практических знаний и наработки необходимого опыта.

Практико-ориентированный подход обучения используется не только в высших учебных заведениях Великобритании, но и в заведениях общего среднего образования, в старших классах. В школе применение практико-ориентированного обучения позволяет старшеклассникам познакомиться с различными видами профессий и выбрать собственный путь дальнейшего развития.

Такой подход в обучении является свойственным не только для обучения студентов по педагогическими и юридическим специальностям, но и для студентов, обучающихся по инженерным специальностям, суть которого в освоении студентами образовательной программы не в аудитории, а в реальном деле, формировании у студентов профессиональных компетенций за счет выполнения ими реальных практических задач.

Можно сделать вывод о том, что практико-ориентированный подход в системе образования Великобритании используется во всех уровнях образовательных учреждений и имеет распространение в подготовке студентов по различным специальностям. Отдельно можно выделить эффективность подготовки педагогических работников в этой стране, именно опираясь на ее разработки сегодня, реформируется система подготовки учителей во многих странах мира, в том числе и в России.

Современная система профессионального образования Германии имеет сходные характеристики с отечественной системой профессионального образования, которая также предусматривает практическую направленность в обучении. Германия является одним из лидеров высшего образования в Европе. В последнее время у абитуриентов становится популярной дуальное обучение (Duales Studium). Все профессии, которым можно обучиться по программе дуального образования, оговорены в немецком законодательстве. На 2014 год таких профессий в Германии - триста пятьдесят. Программа обучения для каждой профессии строго регулируется государством.

В отличие от обычной практики во время учебы, программа дуального образования подразумевает одновременное получение и теоретических, и практических знаний. По данным **Федерального министерства образования**, 60% выпускников школ в Германии после окончания школы продолжают образование по системе *Duales Studium*. Главным фактором при выборе профессии у обучающихся в Германии является соответствие работы способностям. На втором месте идет-большая заработная плата и третьим по значимости, идет фактор возможность самосовершенствования. Работодатель за весь период производственного обучения определяет реальные способности обучающегося и потенциальные возможности его квалификационного роста. Дуальная система Германии предусматривает раннее диагностирование профессиональных интересов обучающихся и их склонности. Правильное выявление профессиональных интересов и склонностей является важным прогностическим фактором удовлетворенности профессией в будущем. Причины неадекватного выбора профессии связаны, в первую очередь, с недостаточным осознанием своих профессиональных склонностей или с неадекватным представлением о содержании будущей профессиональной деятельности.

Качественная и количественная потребность в профессиональном обучении окончательно определяется только на предприятии.

В перспективе нашего исследования опыт инновационного развития немецкой профессиональной школы вызывают интерес такими инновациями как: социальное партнерство, интеграционные процессы в профессиональном образовании, внутрипроизводственное обучение, интеграция науки и образования.

По результатам исследования Кириловского А.Н. «дуальная система образования Германии при подготовке высококвалифицированных кадров имеет важную преимущественную особенность – обучающийся сначала получает практические навыки на производстве, выполняя планированное производственное задание. А затем на основе приобретенного практического опыта закрепляет навыки теоретическими знаниями» [3].

Интеграционные процессы, происходящие сегодня, как в Германии, так и в рамках Европейского сообщества активизируют появление инноваций в области образования и подготовки кадров. В связи с этим представляется целесообразным обратиться к имеющемуся опыту развития профессионального образования в Германии, которое так же как и Россия испытывает на себе воздействие экономической глобализации. Однако, прямой перенос германского опыта в Российскую систему профессионального образования невозможен. Интерес нашей страны представляют следующие подходы к интеграции:

- сохранение национальной специфики системы образования
- учет требований современного производства.

Таким образом, использование опыта дуального образования Германии в Российской системе профессионального образования даст положительный результат при условии сохранения специфики отечественного образования, достижений ее теории, практики, проведения маркетинговых исследований отечественного рынка образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования, эффективной профориентации и профессионального отбора на предприятии.

Использованные источники:

1. Вяземский Е.Е. Современная система образования в Великобритании / Е.Е. Вяземский // Проблемы современного образования. – 2010. – № 6. – С. 68-85.
2. Григорьева Н.В., Швец Н.А. Модель подготовки специалистов в условиях дуального обучения // Современные проблемы науки и образования. – 2016. – № 6.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=25763> (дата обращения: 09.12.2016). ВАК.
3. Кириловский А.Н. Реформирование системы профессионального образования объединенной Германии. / А.Н.Кириловский//Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена. Аспирантские тетради: №5(23): Научный журнал. – СПб., 2006. – С.146-149.
4. Краснова Т. И. Инновации в системе оценивания учебной деятельности студентов. Образование для устойчивого развития // Т. И. Краснова. – Минск: Издательский центр БГУ, 2005. – 440 с.
5. Новикова Ю.Б. Повышение качества образования будущего учителя на основе практико-ориентированного подхода / Ю.Б. Новикова // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2008. – № 2. – С. 63-68.
6. Просалова В.С. Принципы внедрения практико-ориентированного обучения в вузе / В.С. Просалова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 4. – С. 136-142.

Григорьева Н.О.

студент института экономики

Айрапетян А. А.

студент института экономики

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация

Кара А. Н, д.э.н., профессор кафедры «Экономика и управление»

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Планирование производительности труда - это один из важнейших элементов обеспечения эффективной работы организации. Данная статья

рассматривает проблему планирования производительности труда на предприятии.

Ключевые слова: *производительность труда, динамика производительности труда, трудовые ресурсы, планирование труда,*

Трудовые ресурсы являются одним из основных компонентов экономического потенциала предприятия. Для непосредственной оценки, а так же рациональности их использования, применяется показатель «производительность труда», расчет которого и резервы его повышения будут рассмотрены в данной статье.

Важнейшим элементом, обеспечивающим увеличение трудовой отдачи персонала, является процесс планирования производительности труда. При наличии ясных и конкретных целей на предстоящий период, организация может грамотно составить план роста производительности труда. Цели или планы являются важными экономическими ориентирами при разработке внутрифирменной программы повышения производительности труда.

В России производительность труда составляет 17% от уровня Соединенных Штатов Америки. Согласно сведениям Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, в оценке показателей производительности труда в отдельных отраслях Россия отстает от Евросоюза и Соединенных Штатов Америки более чем в тридцать раз. Например, в настоящее время при сравнении средней производительности труда обеих стран (РФ и США) в ракетно-космической отрасли промышленности мы получим следующие результаты: в России данный показатель составляет 14,8 тыс. долл. в год на человека, когда в Соединенных Штатах Америки этот показатель равен 493,5 тыс. долл.

Производительность труда как основной планово-экономический показатель выявляет характеристики следующих уровней:

- уровень рационального использования на предприятии трудовых ресурсов;
- уровень эффективности рыночной системы в целом.

При рыночных условиях, которые существуют в настоящее время, каждому предприятию необходимо организовать действующую систему планирования и управления развитием производства, целью которого является достижение максимальной производительности труда.

Планирование производительности труда включает в себя следующие процессы:

- установления необходимого уровня и темпа роста производительности труда;
- установление путей достижения, при помощи которых можно добиться снижения расходов на рабочую силу, а также повышения рентабельности и конкурентоспособности предприятия, тем самым гарантировать его дальнейшее развитие.

В процессе планирования производительности труда используется классификация факторов, которые определяют динамику на уровне организации (Рис. 1.)

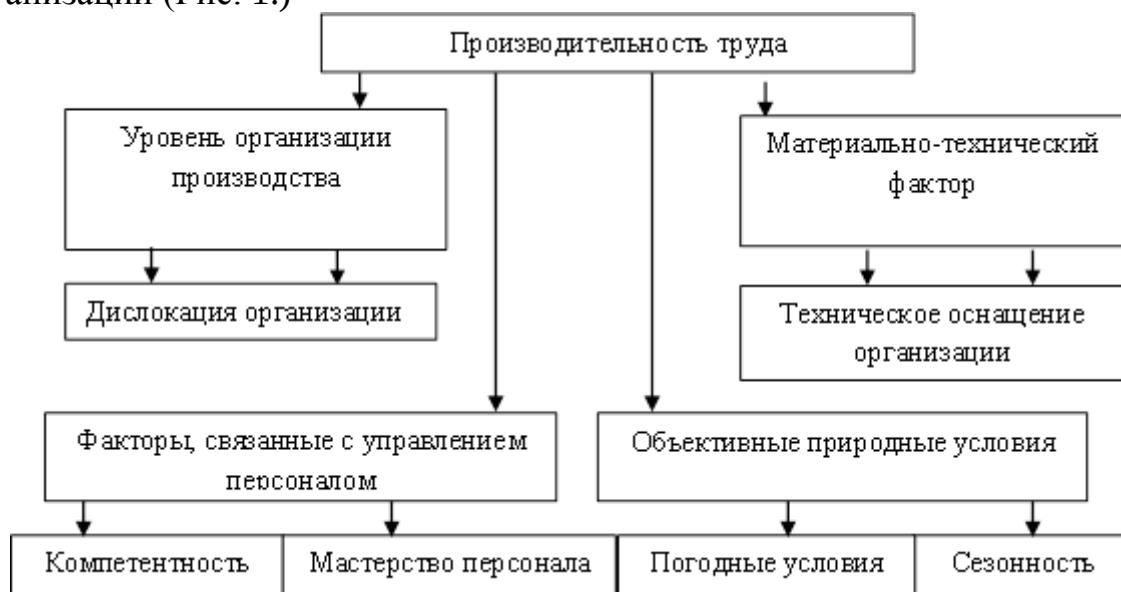


Рис. 1 Классификация факторов производительности труда

Планирование увеличения эффективности труда связано с выявлением резервов и расчетами планового уровня производительности труда по факторам.

Программа увеличения производительности труда учитывает введение перемен в подобные области, как человеческие ресурсы, культура производства, технологические процессы, структура производства. Разработка программ осуществляется на основе определенных принципов:

- принцип единства
- принцип участия
- принцип точности
- принцип непрерывности
- принцип гибкости

Рассматривая основные причины низкой производительности труда предприятий, которые могут порождать соответствующие факторы - следствия, действующие негативно, одновременно и однонаправленно, то можем выделить следующие причины:

- изношенные и низкопроизводительные основные фонды.

Производительность на предприятии обеспечивается не за счет отдельных станков или установок, а за счет гармонизированной работы всего комплекса взаимосвязанных по производительности главных фондов, а именно комплекса агрегатов, приборов, оборудования, машин и производственной инфраструктуры. По этой причине столь необходимым кажется инновационная модернизации промышленности и экономики;

- устарелые технологии, связанные с морально и физически устарелыми главными фондами;

- неэффективная организация труда и рабочих мест, обеспечивающих и вспомогательных процессов, сопровождающаяся необоснованно раздутыми и несбалансированными по производительности штатами по всем категориям персонала;

- значительная концентрация производства в форме крупных градообразующих предприятий. Подобные предприятия активно поддерживаются социально ориентированным государством посредством дотаций и других мер, которые приводят к сохранению неэффективного производства. Одним из известнейших примеров является АвтоВАЗ, который не один раз получал финансовую поддержку из государственного бюджета;

- практически отсутствуют стимулы к построению инновационного производства связано с высоким уровнем монополизации во всех наиболее значительных отраслях, а так же в сферах деятельности национальной экономики, коррупции в государстве и обществе. Формально конкурентный рынок можно характеризовать как «недостаточно конкурентный». При этом «общество» постоянно выступает за государственное регулирование экономики, а государство регулирует бизнес и может прекратить деятельность предприятия благодаря множеству инструментов и структур исполнительной власти;

- недостаточная автоматизация и информатизация производства и менеджмента, небольшой уровень использования значительных технологий, в результате могут возникнуть неэффективные методы и средства производства, труда и управления;

- относительно низкая, безденежная инвестиционная российская инфраструктура, банки, которые не готовы вкладывать средства в инновационные проекты, требующие крупного финансирования, со средним или длительным сроком окупаемости, а также высокие инвестиционные риски, ухудшающие инвестиционный и инновационный климат.

Обнаружение недостатков и достижений, с помощью решения задач изучения производительности труда, дает возможность руководству предприятия зафиксировать завоеванные в работе достижения, спланировать рост производительности труда, а так же ликвидировать существующие недостатки.

К планированию производительности труда, следует приступить с ожидаемого её уровня в нынешнем времени. В том случае если фактический уровень окажется меньше ожидаемого, то в плановом периоде необходимо осуществить следующие задачи

- выполнять задание по увеличению производительности труда;
- выполнить поручения, которое было установлено на предыдущий период.

Планирование производительность труда содержит в себе ряд этапов:

1. Оценка ожидаемого уровня производительности труда в текущем (предплановом) периоде. Потребность этого этапа определена тем, что процедура планирования выполняется вплоть до завершения данного этапа, когда ещё не известны данные о фактически достигнутом уровне производительности к основе планового периода. Экспертным путем формируются данные сведения, а затем применяются для расчета средних темпов увеличения и среднего уровня производительности в предплановом периоде.

2. Анализ производительности труда. В ходе анализа присутствуют:

- темпы увеличения производительности труда;
- уровень исполнения проекта повышения производительности труда;
- степень влияния разнообразных факторов на производительность труда;
- воздействие производительности труда на объем выпуска продукции.

Воздействия характеристик на результаты производства, возможно, установить и выявив взаимосвязь объема и производства продукции (работ, услуг) с выработкой одного среднесписочного работника и численностью работников.

3. Разработка планов мероприятий, программ, а так же проектов по повышению производительности труда в плановом периоде.

В современных рыночных условиях, в которых существует и действует любое предприятие, в своей работе оно тем или иным образом, несомненно, сталкивается с неопределенностью. Она вызвана, прежде всего, тем, что предприятие не располагает достаточными данными о своем настоящем и будущем, по этой причине оно не в состоянии предвидеть все изменения, которые могут происходить во внутренней и внешней среде. Но если внешние обстоятельства гораздо сложнее поддаются контролю, то внутренние условия деятельности предприятия возможно прояснить именно за счет планирования. И в данном случае планирование выступает в качестве инструмента преодоления (сокращения) этой самой неопределенности.

Использованные источники:

1. Комисарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. Пособие/ Т.А. Комисарова. – М.: Дело, 2012.-312 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ: /Г.В. Савицкая.- 10-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2014.-640 с.
3. Экономика труда: Учебник/ Под ред. проф. П.Э. Шлендера и проф. Ю.П. Кокина.- М.: Юрист, 2012. –203-271 с.
4. Бовыкин, В.И. Новый менеджмент: управление предприятиями на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления/ В.И. Бовыкин.- М.: Экономика, 2011.-368 с.
5. Синк, Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение/ Д.С. Синк.- М.: Прогресс, 2012.- 528 с.

6.Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 30.12.2001 № 197-ФЗ: (ред. от 03.07.2016) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

7.Распоряжение Правительства РФ «О плане мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест» [Электронный ресурс]: от 09.07.2014 №1250-р// КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

УДК 331.2

Гриценко Д.Д.
студент гр.З-16Эк(м)-СУ

*Направление подготовки «Экономика»
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург*

*Научный руководитель: Гребнев Г.Д., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург*

ПРОБЛЕМА ДОТАЦИОННЫХ РЕГИОНОВ РФ

Аннотация: На сегодняшний день в России прослеживается тенденция к неравномерному соотношению регионов – доноров и регионов – реципиентов (дотационных регионов). Данная статья раскрывает основные проблемы дотационных регионов РФ и указывает возможные причины данных проблем, так же указываются доступные пути их решения.

Ключевые слова: дотационные регионы, межбюджетные отношения, бюджетные трансферты.

Gritsenko DD student gr.Z-16Ek (m) -SU

*Direction of preparation "Economy"
FGBOU "Orenburg State University"
Russia, Orenburg*

*Scientific adviser:
Grebnev GD, PhD
Associate Professor of "Accounting, analysis and audit"
FGBOU "Orenburg State University"
Russia, Orenburg*

PROBLEM SUBSIDIZED REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: Today in Russia, there is a tendency to uneven ratio of regions - donors and regions - recipients (subsidized regions). This article reveals the basic problems of the subsidized regions of Russia and points out the possible causes of these problems, as indicated available solutions.

Keywords: subsidized regions, inter-budgetary relations, budget transfers.

Дотационные регионы – это те субъекты, которые получают денежные средства из федерального бюджета РФ безвозмездно. Цели расходования дотаций в законодательстве не указаны, поэтому субъекты распоряжаются ими на свое усмотрение, определив приоритетные направления. Изучив все функционирующие отрасли в регионе, органы власти муниципального образования составляют план, по которому будет происходить финансирование необходимых и важных отраслей. Назначаются ответственные, которые на законных основаниях осуществляют все прописанные действия. Данная мера позволяет отслеживать направление и объемы денежных поступлений.

Определение дотаций регионам можно охарактеризовать как «межбюджетные отношения». Они представляют собой взаимосвязь между государственными органами власти РФ, органами государственной власти регионов РФ и органами местного самоуправления, заключенные в формировании и исполнении соответствующих бюджетов. Основными принципами межбюджетных отношений выступают основы распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ, выравнивание уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ и муниципальных образований, а также передача отдельных видов бюджетных расходов из федерального бюджета в бюджеты регионов РФ, а из бюджетов регионов – в местные бюджеты. Используется единая методика расчетов нормативов финансовой помощи региональным бюджетам, единый порядок уплаты федеральных и региональных налогов.

Целями системы межбюджетных отношений является выравнивание бюджетной обеспеченности, управление ростом регионов, а также стимулирование и развитие налогового потенциала, прямыми последствиями которого должна стать экономическая независимость каждого субъекта, иными словами перевод субъекта из дотационного в самокупаемый.

Российская Федерация осуществляет межбюджетные переводы из федерального бюджета в бюджет субъекта РФ по следующим формулам:

1. дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации (распределяются между субъектами РФ в соответствии с единой методикой, утверждаемой правительством РФ);
2. субсидий бюджетам субъектам РФ;
3. иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ.

К слову о бюджетных трансфертах, статья 6 Бюджетного Кодекса РФ устанавливает, что межбюджетные трансферты – это средства одного бюджета бюджетной системы РФ, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы РФ. Межбюджетные трансферты имеют целевой характер и не могут быть направлены на иные цели, кроме тех, для которых они предназначены.

Для Российской Федерации характерно на протяжении более чем 12-ти лет большинство дотационных регионов и малый объем круга субъектов-доноров. Существует такое мнение, что регионы – доноры и регионы – реципиенты порой трудно различимы. Следует осторожно относиться к высказываниям, будто десяток субъектов РФ «кормят» все остальные. При учете всех финансовых потоков из федерального бюджета в региональные и обратно вполне может оказаться, что федеральная помощь меньше, чем средства, направляемые данными регионами в центр, и наоборот.

Данные неуравновешенные пропорции определяют массу внутренних социальных и экономических проблем, которые с течением времени только приобретают усугубляющийся характер. Правительство РФ с целью развития и стимулирования регионов предпринимает целый ряд мер:

- 1) Специальные федерально-целевые программы;
- 2) создание особых экономических зон;
- 3) объединение субъектов РФ и др.

Таблица 1- Распределение дотаций региональным бюджетам России на 2016 год

Дотационный регион	Дотация, млрд руб.	Кол-во населения, тыс. чел.	Размер дотации на 1 жителя, руб.
Камчатский край	31, 085	320,2	97 082
Республика Саха (Якутия)	50, 714	955,9	53 053
Магаданская область	7, 416	154,5	48 003
Республика Тыва	11, 307	309,3	36 599
Республика Горный Алтай	7, 208	208,4	34 588
Республика Ингушетия	6, 935	430,5	16 111
Республика Дагестан	42, 892	2 930,4	14 637
Еврейская АО	2, 481	174,4	14 230
Республика Бурятия	13, 735	971,4	14 140
Карачаево-Черкесская Республика	6, 434	474,7	13 554
Чеченская Республика	17, 523	1 302,2	13 456

Минфин РФ утвердил дотации регионам России на выравнивание бюджетной обеспеченности на 2017 год в сумме около 515 млрд. рублей. Субъектам Северного Кавказа из этой суммы досталось 112 млрд. рублей. Об этом информирует официальный сайт Министерства финансов РФ. Больше всего получит в качестве дотаций Дагестан - 46,7 млрд. рублей. Что является самой большой суммой помощи не только среди субъектов СКФО, но и вообще в России. Почти половина от этой суммы - около 22,2 млрд. рублей выделяется Чеченской Республике. Далее по убыванию сумм дотаций субъекты расположены в следующем порядке: Ставропольский край - около 12,3 млрд. рублей, Ингушетия - почти 9,3 млрд. рублей, Северная Осетия - около 7,9 млрд. рублей, Кабардино-Балкария - около 7,6 млрд. рублей. И замыкает список Карачаево-Черкесия, которой в 2016 году выделяют из федерального бюджета в качестве дотаций около 6,7 млрд.

рублей. Отметим, что соседний с Северо-Кавказским Южный федеральный округ получит около 30 млрд. рублей.

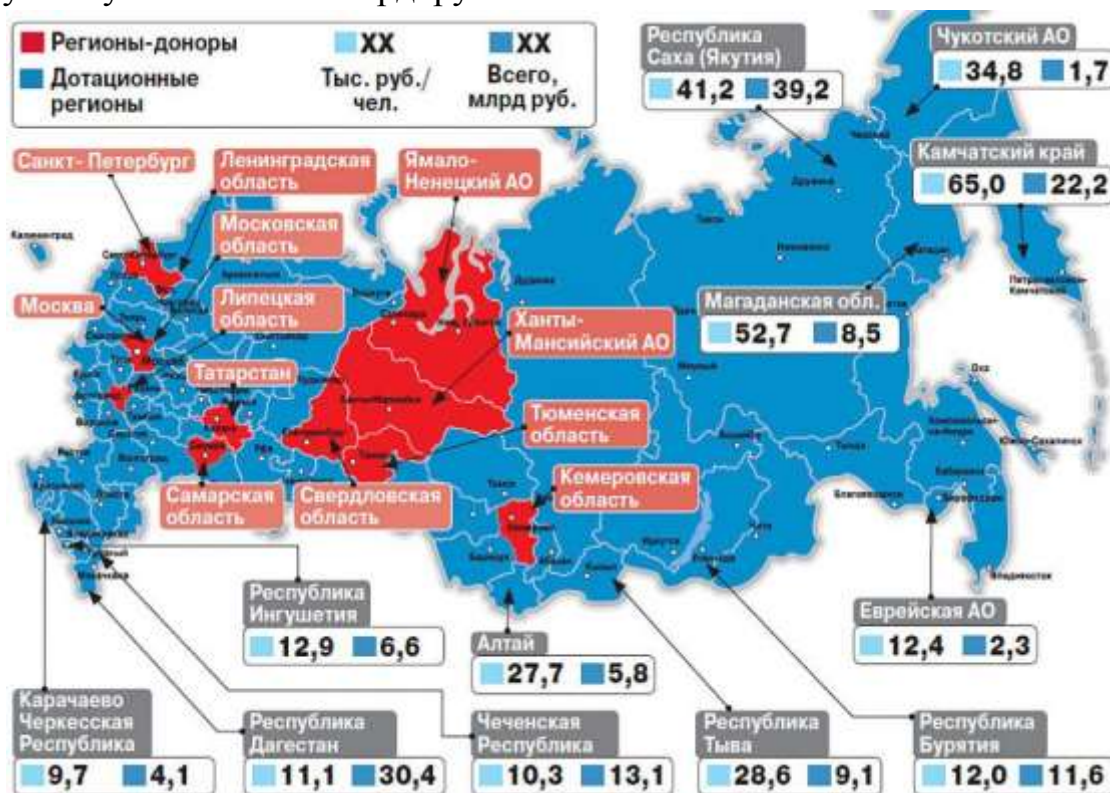


Рисунок 1- Дотационные регионы России 2016 год

Из рисунка 1 видно, что дотационные регионы, которые получили большие трансферты, расположены в самых различных точках территории России. Это можно объяснить тем, что между субъектами РФ существует значительная разница в обеспеченности их бюджетов и их нахождением на карте. Анализируя таблицу, можно отметить, что наибольший дотационный трансферт получила Якутия, данный факт объясняется тем, что большая часть федерального бюджета направлялась на освоение новых месторождений полезных ископаемых, а Якутия один из регионов, который богат упомянутыми ископаемыми. А экономика РФ зависима от добычи, переработки и продажи нефти и газа.

Отслеживается особенность, что чем дальше находится дотационный регион от «центра», тем больше средств он получает. На сегодняшний день межбюджетные трансферты остаются важными составляющими поддержки регионов Российской Федерации из федерального бюджета. Необходимость выравнивания региональных бюджетов определена существенной дифференциацией в уровнях социально – экономического развития и следовательно дифференциацией в уровнях бюджетного потенциала регионов.

Количество дотационных регионов РФ занимает абсолютное большинство и некоторые многие годы не могут покинуть иерархию дотационных регионов, основными же их проблемами является то, что их

развитие и экономический уровень значительно отстают от «центра», эти регионы зависят от межбюджетных трансфертов, без них они не смогут в достаточной мере развиваться и может в будущем стать «самоокупаемыми».

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ;
2. Прокопьев С.Г. «Преодоление межбюджетного дисбаланса и финансовой дотационности субъектов Приволжского федерального округа РФ», «Вестник Адыгейского Государственного университета», 2011, №3;
3. Барышников Д.А. «К вопросу о межбюджетных отношениях в Российской Федерации», «Институт права Башкирского государственного университета, г. Уфа», 2014, № 2;
4. Зубарев А.Е., Леонова Ю.А. «Моделирование производственного процесса в регионе как фактор его оптимизации», «Вестник Тихоокеанского государственного университета», 2009, № 2, С. 127-130;
5. Ендовицкий Д.А., Сироткина Н.В., Гончаров А.Ю. «Анализ дуализма экономических интересов в контексте проблемы обеспечения сбалансированного развития региона», «Регион: системы, экономика, управление», 2014, № 3, С. 19-26;
6. Новикова А.В. «Диспропорции социально-политического субъектов Российской Федерации в условиях политической модернизации политического управления», «Известия Иркутского государственного университета», 2014, № 9, С. 72-79;
7. Шинкевич А.А., Медведев В.Р., Халитов Р.Р. «Управление качеством инноваций в нефтехимической промышленности», «Вестник Казанского технологического университета», 2014, № 21, С. 305-311.

УДК 658.012.8

Грицкив М.А.

студент УФФ, 1 курса 10 группы

Любая В.Е.

студент УФФ, 1 курса 10 группы

«Экономическая безопасность»

ФГБОУ ВО «Ставропольский

государственный аграрный университет»

Россия, г. Ставрополь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для того, чтобы предприятие смогло конкурировать на рынке труда с другими фирмами и быть лучшим из лучших в своем роде, необходимо много работать и следить за экономической безопасностью данной организации. На сегодняшний день профессия «экономическая безопасность» приобретает с каждым годом новые обороты, так как это, прежде всего, связано с тем, что предприятия в нашей стране в большей

степени подвержены угрозам с экономической стороны. По нашему мнению необходимо рассмотреть понятия экономической безопасности.

Учёный В.К. Сенчагов отмечает, что экономическая безопасность - состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. [8]

Как считали Ж.А. Мингалева и А.В. Наумов, экономическая безопасность - совокупность негативных воздействий во внешней и внутренней среде функционирования субъекта экономической безопасности, возможным результатом действия которых может стать нанесения ущерба данному субъекту. [1]

Динамика экономической безопасности предприятия в первую очередь определяется экономическим ростом. Экономический рост в данном случае является основным показателем, который выявляет способы разрешения проблем воспроизводства. Иными словами, экономический рост – индекс, показывающий, как за определенный промежуток времени, обычно за год, способны измениться показатели развития предприятия. К основным показателям экономического роста можно отнести:

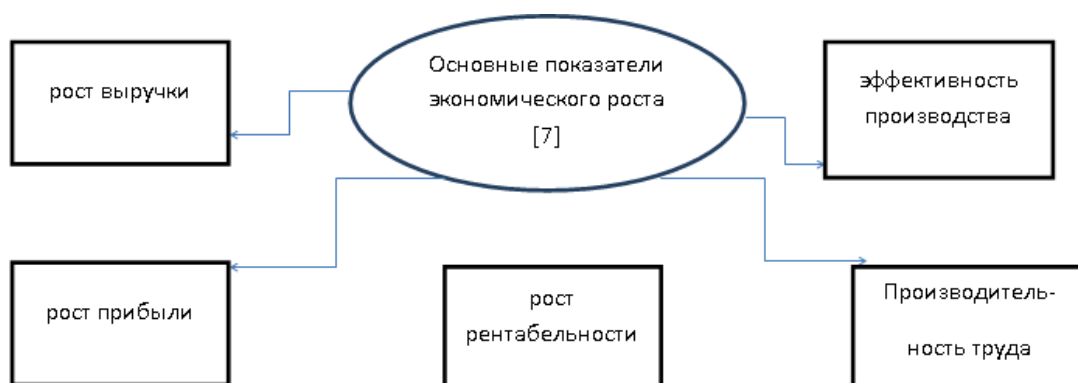


Схема - Основные показатели экономического роста

Федеральный закон от 28.12.2010 №390-ФЗ «О безопасности» (с изменениями и дополнениями от 05.10.2015 №285-ФЗ) гласит о том, что деятельность по обеспечению безопасности включает анализ, прогноз, выявление и оценку угроз безопасности. [9]

Таблица 1 - Распределение организаций по видам экономической деятельности на 1 января 2016 года

Наименование видов экономической деятельности	Количество организаций, единиц
Всего	46114
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1230
рыболовство, рыбоводство	523

Наименование видов экономической деятельности	Количество организаций, единиц
добыча полезных ископаемых	185
обрабатывающие производства	2936
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	425
Строительство	5623
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14421
финансовая деятельность	714
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8423
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	857
Образование	1438
здравоохранение и предоставление социальных услуг	889
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2822

Безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [8].

Как писал А.А. Епифанов, финансовая безопасность предприятия – это состояние предприятия, позволяющее обеспечить финансовое равновесие, стабильность, платежеспособность и ликвидность в долгосрочном периоде; достаточную финансовую независимость; потребности в финансовых ресурсах для устойчивого расширенного воспроизводства; достаточную гибкость при принятии финансовых решений [3].

Таким образом, можно отметить, что финансовая безопасность предприятия – охрана от всевозможных экономических потерь и банкротства и грамотное использование ресурсов предприятия. Рассмотрим комплексы показателей, которые позволяют нам объективно оценить уровень финансовой безопасности предприятия. Финансовая безопасность согласно классическому подходу исследуется, используя четыре типовых блоков экономического анализа [3]:

1. Анализ рентабельности.

Рентабельность - это такое состояние финансовой безопасности организации, при котором предприятие должно не только покрыть затраты, но и получить прибыль.[6]

Показатели рентабельности:

- рентабельность капитала;
- рентабельность продаж;
- рентабельность производства.

2. Анализ платежеспособности

Платежеспособность предприятия – это способность экономического субъекта полностью и в назначенный ему срок погасить задолженность по кредиту.

Платежеспособность предприятия складывается из двух факторов:

- Наличие имущества и денежных средств, которых будет достаточно для погашения всех обязательств;
- Способность активов быть быстро проданными по цене, приближенной к рыночной, чтобы при необходимости данные активы привести в денежную форму, достаточную для того, чтобы погасить все обязательства.

3. Анализ финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость — баланс финансовых потоков, которые позволяют предприятию погашать свои обязательства и сохранять права владения.[5]

Существуют типы финансовой устойчивости предприятий:

- абсолютная финансовая устойчивость;
- устойчивость, которая обеспечивает платежеспособность организации;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

4. Анализ деловой активности

Деловая активность предприятия- это такие действия предприятий, которые позволяют занимать устойчивое положение на рынке.

По данным журнала «Эксперт», в рейтинг 5 крупнейших отечественных предприятий в России входят : «Газпром», НК «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сбербанк России», «РЖД». Финансовые показатели деятельности корпораций представлены в таблице 2. [2]

Таблица 2 - Рейтинг 5 крупнейших компаний России-2016 по объему реализации продукции

Место	Компания	Объем реализации (млн руб.)	Чистая прибыль (млн руб.)
1-е	«Газпром»	5 854 273	805 199
2-е	НК «ЛУКОЙЛ»	5 173 541	292 745
3-е	НК «Роснефть»	4 122 000	356 000
4-е	Сбербанк России	2 663 700	222 900
5-е	РЖД	1 510 757	318

Распределение числа предприятий и организаций по регионам РФ в 2016г. [4]



Использованные источники:

1. Журнал: Вестник Пермского университета. Серия: Экономика, выпуск № 3 / 2011. Авторы: Мингалева Ж. А., Наумов А. В.
2. Журнал «Эксперт 400 - рейтинг ведущих российских компаний».
3. Научно – практический и аналитический журнал «Экономический анализ. Теория и практика» №10(457)октябрь 2016. ООО «Финанспресс»- 200с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. - М.,2010.-996с
5. Собченко Н.В. Предпринимательские структуры: факторы, влияющие на устойчивое развитие // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 4-1. С. 229-235.
6. Собченко Н.В. Методика оценки эффективности инновационно-инвестиционного проекта // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2011. № 4. С. 277-280.
7. Фирсова О. А. Экономическая безопасность предприятия./ учебно-методическое пособие.2014
8. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. - М.: Дело, 2005. - 896 с.
9. Яковлева И.Н. Оценка финансовых рисков на базе бухгалтерской отчетности // Справочник экономиста.2008.№5.С.6-9

*Гришаева Е.В.
студент*

ЧУ ВО «Мордовский гуманитарный институт»

Научный руководитель:

Шукина Ю.А., канд. экон. наук

доцент кафедры менеджмента и экономики образования

ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт

имени М. Е. Евсевьева»

Россия

АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ (НА ПРИМЕРЕ ООО ТД «ГроссЛайт»)

Статья посвящена исследованию аналитических возможностей отчета о финансовых результатах ООО ТД «ГроссЛайт». Автор использует приемы горизонтального и вертикального анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ключевые слова: *бухгалтерская (финансовая) отчетность, отчет о финансовых результатах, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.*

*Grishaeva E.V.
student*

*Mordovian Institute of Humanities
Russia*

Scientific adviser: Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.

Ass. Prof. of Management and Economics of Education

Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev

Russia

ANALYSIS REPORT ON FINANCIAL RESULTS (FOR EXAMPLE LLC Trade House "GrossLait")

The article investigates the analytical capabilities of the report on the financial results of the company "Trade House "GrossLait". The author uses the methods of horizontal and vertical analysis of the accounting (financial) statements.

Keywords: *accounting (financial) statements, income statement, horizontal analysis, vertical analysis.*

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности является одной из предпосылок укрепления финансового состояния экономического субъекта в регионе [2]. Значение анализа финансового состояния, в том числе эффективности деятельности в системе управления экономическим субъектом не вызывает сомнений и подтверждается соответствующими исследованиями [1, 4, 5, 8]. Рассмотрим аналитические возможности одной из ключевых форм отчетности – отчета о финансовых результатах на примере ООО ТД «ГроссЛайт».

Отчет о финансовых результатах дает представление пользователю отчетности об эффективности деятельности. Одним из показателей отчета

является выручка, анализ отчетной формы ООО ТД «ГроссЛайт» за 2012-2015 гг. позволяет нам сделать следующие выводы. Выручка ООО ТД «ГроссЛайт» за 4 года снизилась на 43151 тыс. руб., что говорит об отрицательной тенденции, поскольку она является основным показателем организации. На рисунке 1 представлена её динамика за 2012–2015гг.

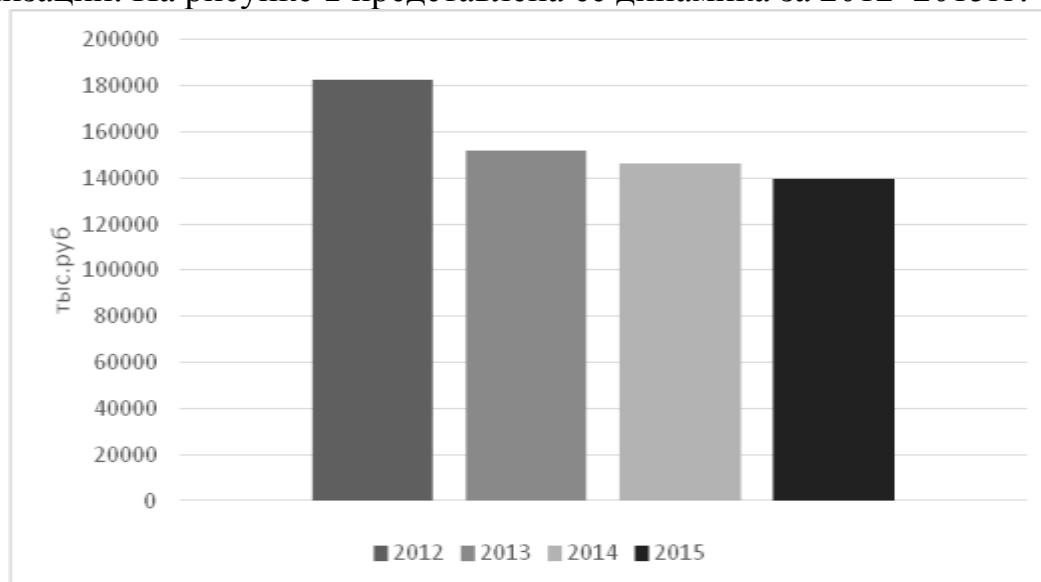


Рисунок 1 – Динамика выручки ООО ТД «ГроссЛайт» за 2012-2015гг.

Выручка организации в 2013 г. по сравнению с 2012 г. уменьшилась на 30472 тыс. руб., в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшение составило 5768 тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом – еще 6911 тыс. руб. Снижение себестоимости продаж в 2015 г. на 43359 тыс. руб. не является положительным фактором, поскольку снизились не затраты, а объем продукции, в результате величина себестоимости в 2015 году составила 110339 тыс. руб. Снижение этих показателей естественно должно было привести к уменьшению объемов валовой прибыли организации, однако за 4 года она практически не изменилась, наблюдался лишь небольшой рост в размере 208 тыс. руб. Динамика валовой прибыли организации представлена на рисунке 2.

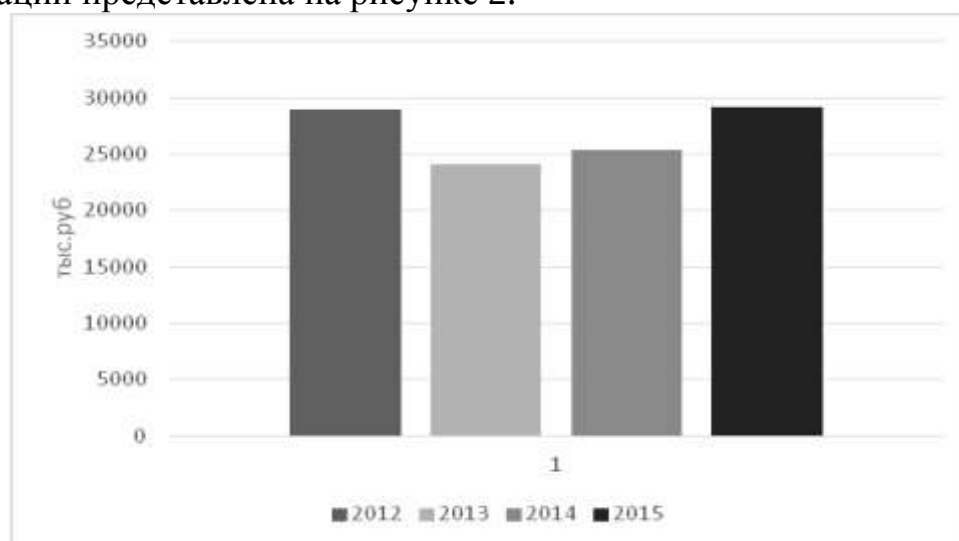


Рисунок 2. Динамика валовой прибыли ООО ТД «ГроссЛайт» за 2012-2015гг.

В анализируемом периоде также наблюдается сокращение коммерческих расходов, связанных с отгрузкой и реализацией товаров, они уменьшились на 1024 тыс. руб. и составили в 2015 г. 22957 тыс. руб.

Прибыль от продаж за 4 года выросла на 1232 тыс. руб. и в 2015 г. достигла своего максимального значения (6201 тыс. руб.), отметим, что в исследуемом периоде наблюдалась негативная тенденция, а именно в 2013 г. ООО ТД «ГроссЛайт» получило убыток от продаж в размере 496 тыс. руб.

Анализ прочих доходов и расходов показал, что только в 2015 году появился такой вид дохода как проценты к получению и они составили 2 тыс. руб., то есть ООО ТД «ГроссЛайт» получило доход от задействования своих денежных средств. Проценты к уплате свидетельствуют о взятии ООО ТД «ГроссЛайт» краткосрочных кредитов и займов, хотя в анализируемом периоде наблюдается положительная динамика сокращения данного вида прочих расходов, так за четыре года проценты уменьшились на 897 тыс. руб., прослеживается и постепенное снижение выплат по заемным средствам. Отметим, что наименьшая выплата процентов составила 979 тыс. руб. (2014 год). Прочие доходы, в частности поступления связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации за 2012–2015 гг. сократились на 521 тыс. руб. и составили в 2015 году 798 тыс. руб. Прочие расходы сократились на 2003 тыс. руб. и составили в 2015 г. составляли 3090 тыс. руб.

Конечный финансовый результат – чистая прибыль организации, она за 4 года уменьшилась на 289 тыс. руб. и составила в 2015 году 2111 тыс. руб.

В целом, можно отметить, что показатели эффективности деятельности ООО ТД «ГроссЛайт» являются неплохими, организация выдержала натиск негативных внешних факторов и не стала убыточной. Подчеркнем, что полученные результаты являются достоверными, поскольку в ООО ТД «ГроссЛайт» действует эффективная система внутреннего контроля, которая является важнейшим фактором роста конкурентоспособности экономического субъекта [3]. Для сохранения стабильного финансового состояния мы рекомендуем ООО ТД «ГроссЛайт» регулярно проводить анализ отчетности, причем достоверность её показателей целесообразно подтверждать аудиторским заключением, составленным на основе МСА [6].

Использованные источники:

1. Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28.
2. Шукшина Ю.А. Методика анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как одна из предпосылок укрепления финансового состояния экономических субъектов региона // В сборнике: Культурологический подход в экономико-правовом развитии региона XIV Макаркинские научные чтения. Негосударственное образовательное учреждение высшего

профессионального образования "Мордовский гуманитарный институт". 2014. С. 673-680.

3.Шукшина Ю.А., Ганюшкина И.В. Система внутреннего контроля в организации // Экономика и социум. 2016. № 10 (29). С. 708-711.

4.Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Анализ финансовых результатов (на материалах ООО «Ганимед СБ») // Мир науки и образования. 2016. № 2 (6). С. 6.

5.Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Значение анализа финансового состояния в системе управления экономическим субъектом // В сборнике: Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н. И. Лушенкова. 2016. С. 165-170.

6.Шукшина Ю.А., Синикина Я. Международные стандарты аудита – новая реальность // Экономика и социум. 2016. № 12 (31).

7.Шукшина Ю.А., Яськина Ю.И. Организация аудита в коллегии адвокатов // Научное обозрение. 2016. № 21. С. 169-172.

8.Shukshina Yu. A., Zmeyova L. About essence of the analysis and planning in the management system finance of the economic actor // Экономика и социум. 2016. № 12 (31).

УДК 339.738

*Губиева С.Ю.
студент 3 курса
КубГАУ*

Россия, г. Краснодар

ЗАВИСИМОСТЬ РУБЛЯ ОТ ДОЛЛАРОВОЙ ЭКСПАНСИИ И ВЛИЯНИЕ ВОЛАТИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ

В условиях осложнения экономической и политической ситуации в мире огромное потрясение испытывает валютный рынок.

Одним из возможных путей сохранения, как суверенитета национальной валюты, так и суверенитета государства в целом, является возврат к функционированию внутреннего и внешнего рубля, использующихся с целью разделения и систематизации расчетов с резидентами и нерезидентами, а также с целью сохранения независимости рубля (внутреннего согласно данной системе). Подобный механизм может быть реализован в случае активного функционирования на рынке мировой валютно-финансовой системы внешнего рубля, курс которого следует соотносить с курсами других иностранных валют, при этом достигается защита рубля внутреннего, осуществляющего свои функции на территории страны с резидентами [1].

В настоящее время, национальная денежная единица довольно сильно подвержена влиянию курса доллара, что выражается в существовании довольно высокой волатильности денег. Это оказывает серьезное негативное влияние на состояние экономики страны в целом, в частности, на снижение покупательской способности среднестатистического потребителя, что фактически означает начало системы «затягивания поясов» для граждан страны. И, как следствие, снижение уровня доходов на фоне отсутствия индексации заработных плат, при существующем состоянии дел, и существующей заморозки накопительной части пенсии [2]. Подобное положение дел может привести граждан к состоянию бедности. Бедность подразумевает характеристику, показывающую экономическое положение индивида или социальной группы, при которой они не могут удовлетворить минимальные потребности, необходимые для жизни, продолжения рода и сохранения трудоспособности [3].

Необходимо также отметить, – что очередные операции на финансовом рынке, бирже, предполагающие высокую волатильность национальной валюты, могут привести к девальвации рубля по отношению к доллару (как это было в декабре 2014 г.). Этот процесс также порождает рост цен, на товары сопровождающийся, по крайней мере, отсутствием повышения заработных плат, и в целом, отсутствием увеличения доходов населения. Следовательно, неизбежно снижение покупательской способности денег, отсутствие для населения возможности накапливать сбережения, превышение расходов над доходами у граждан, а также уменьшение возможностей культурного развития (посещение театров, кинотеатров, музеев).

В настоящее время, разработан состав потребительской корзины России на 2017 г, который включает три категории: продукты питания, непродовольственные товары, услуги. Первая категория корзины содержит 11 позиций. Сравнения количество продуктов, приходящихся на одного гражданина, в 2016 и 2017 гг., следует отметить значительное изменение количества картофеля, приходящегося на одного взрослого человека в год. В 2016 г. на одного гражданина трудоспособного возраста приходилось примерно 1000 кг картофеля, в то время как план потребительской корзины на 2017 г. предполагает сокращение потребления картофеля на 900 кг, то есть на одного человека трудоспособного возраста запланировано лишь 100 кг картофеля. На наш взгляд, увеличение количества подобных разниц по другим позициям продуктов в запланированном потреблении может пагубно отразиться на здоровье граждан страны.

Кроме того, отечественная потребительская корзина предназначена для потребителей трех групп населения: дети, граждане трудоспособного возраста и граждане пенсионного возраста, что является довольно разумным решением. Однако, на наш взгляд, номенклатура товаров потребительской корзины требует деления по половому признаку, иначе говоря,

потребительские корзины должны быть предназначены отдельно для мужчин, и отдельно для женщин в каждую из которых следует включить три вышеназванные категории (дети, граждане трудоспособного возраста, граждане пенсионного возраста). Такое разделение обусловлено, на наш взгляд, необходимостью включения дополнительных специфических необходимых для жизни и поддержания нормального здоровья категорий товаров и услуг, различных по своим свойствам для мужчин и женщин. Следует также учитывать традиции граждан разных стран и особенности менталитета, подразумевающих и нормы потребления. То есть существуют некоторые отличия отечественной потребительской корзины от потребительских корзин зарубежных стран. В этом отношении, существует определенный опыт в сравнении с развитыми странами, и мы предлагаем использовать этот опыт. Например, для многих женщин, проживающих в России, кроме необходимого минимума потребления общих товаров и услуг необходимо наличие достаточного количества косметических средств, а составляя набор услуг потребительской корзины Франции, следует отметить отсутствие необходимости наличия большого количества косметики, в силу традиций потребления и стандартов красоты во Франции. В настоящее время такой пункт отсутствует в потребительской корзине России, однако это положение может быть использовано в пользу женской потребительской корзины, так как женщины России уделяют данному аспекту больше внимания, чем женщины Франции. Приведем еще один пример традиций потребления, отразившийся на потребительской корзине Германии. В нее входит стоимость услуг ремонтных велосипедных мастерских, в силу популярности вело транспорта не только в Германии, но и в целом по Европе. Так как в России этот вид транспорта становится не менее популярным, чем в других европейских странах, то использование этого опыта было бы полезным для российской потребительской корзины.

Выше мы приводили рекомендации для усовершенствования женской потребительской корзины в силу наличия определенных традиций женской половины населения страны, теперь приведем примерные рекомендации для мужской потребительской корзины. Известно, что для большинства мужчин проживающих в России характерно приобретение автомобилей, частое их использование и ремонт, причем на мужчин ложатся заботы об автотранспортных средствах всех членов семьи. Следовательно, одной из предлагаемых позиций входящих в категорию положений мужской потребительской корзины могут стать услуги ремонтных автомобильных мастерских, аналогично предложенному нами пункту, касающегося германского опыта, в части услуг ремонтных велосипедных мастерских.

Как было выше нами отмечено, фактор изменения уровня доходов населения подвержен колебаниям валютных курсов, волатильности национальных денежных знаков. Здесь следует отметить также и подверженность потребительской корзины изменениям валютных

котировок. Причем, создание, согласно нашим рекомендациям, отдельных потребительских корзин для мужчин и для женщин, не обуславливает их застрахованность от внешних факторов (колебаний валютных курсов, проведенной определенной ценовой политики, вследствие инфляции и т.д.). Однако это позволит внести уточнения в состав минимальных норм потребления определенных видов товаров и услуг, это также позволит расширить и узаконить перечень потребляемых позиций, и разграничит специфичность потребления тех или иных видов товаров и услуг по половому признаку. Например, существует необходимость ношения запонок у мужчин, и отсутствие этой необходимости у женщин, то есть отсутствие этой позиции в женской потребительской корзине – это и есть специфичность потребления товаров и услуг по половому признаку.

В начале статьи, нами была отмечена проблема зависимости рубля от доллара и ее связь с уровнем доходов и составом потребительской корзины населения. Далее, необходимо обозначить следующее, – на курс рубля значительное влияние оказывают как политико-экономические факторы, так и социальные (потеря доверия граждан к национальной валюте), что стимулирует массовый спрос и скупку иностранной. Вследствие этого повышается волатильность денежных знаков, что увеличивает трейдерскую прибыль. Следовательно, волатильность оказывает существенное влияние на экономику страны, так как от этого зависит уровень жизни населения, и прибыльность торговых сделок.

Валютный курс является инструментом финансовых экспансий, экспроприаций, и, угрозой возможно, даже всей политической и экономической системы. В процессе его прогнозирования учитывается многофакторность его формирования на рынке. В мире существует огромное количество факторов, прямо или косвенно воздействующих на состояние валютного курса в тот или иной промежуток времени. Зачастую ученые выделяют следующие аспекты воздействия: соотношение спроса и предложения валют, уровень инфляции, уровень процентных ставок и доходности ценных бумаг, состояние платежного баланса страны, экономические кризисы, войны, стихийные бедствия, а также и политические отношения между странами, отношения между крупными транснациональными корпорациями.

Как известно, каждая страна поддерживает обменные курсы своих валют в рамках определенного диапазона, согласованного с диапазонами других стран, а стоимость валют по отношению друг к другу определяет их позицию в международном пространстве. Однако, с введением плавающих валютных курсов, регулирование процесса курсообразования через МВФ ослабло. В зависимости от характеристик курса валюты, (девальвированный, ревальвированный) и по отношению к чему его определяют (цены на товары страны, цена на нефть), рассчитывают и паритеты покупательной способности, позволяющие исследовать колебания (волатильность) и

описать возможный потенциал отдельного гражданина страны, выраженный в уровне жизни и доступе к элементарным общественным благам. Следует отметить, что потребительская корзина довольно сильно подвержена волатильности. Фактически, изменение уровня потребления отдельного среднестатистического гражданина страны и определяет набор потребительской корзины в определенный период времени. То есть фактическое количество и номенклатура потребляемых товаров и услуг гражданами РФ в условиях кризиса могут сильно отклоняться от количества и номенклатуры товаров и услуг, которые заложены в годовую потребительскую корзину на официальном уровне [6].

Сегодня, в интересах России поддержание валютной устойчивости, при которой колебания курсов минимальны, что возможно повысило бы покупательскую способность денег, и обеспечило бы стабильность цен на товары. Этому способствовала бы система фиксированных валютных паритетов. Устойчивое функционирование системы фиксированных валютных курсов позволило бы более эффективно осуществлять расчеты по экспорто-импортным отношениям, так как в условиях системы плавающих курсов довольно трудно осуществлять какие-либо операции по внешней торговле и многие другие сделки. Эффективная разработка плана по внедрению системы фиксированных валютных курсов также могла бы снизить риск сужения номенклатуры и уменьшения количества товаров потребительской корзины России.

В настоящее время, при неустойчивости денежной единицы, трудно выстраивать экономическую систему страны. Кроме того, полная конвертация валюты препятствует защите национальной денежной системы. Поэтому, и сегодня, по мнению ряда российских ученых, таких как С.Ю. Глазьев и В.Ю. Катасонов, необходимо создание двухсекторальной денежной системы, как это было, в валютной системе Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Этот способ мог бы помочь ослабить влияние доллара на всю мировую экономику в целом [1;5].

В настоящее время Россия живет в условиях экономической войны, по сути войны между долларом и рублем. «Находясь в условиях электронного комфорта, нам не следует забывать о том, что те люди, которые выстраивают этот электронный мир (или электронный концлагерь) в один прекрасный момент вырубят рубильник, и мы тогда будем себя чувствовать не очень хорошо». Здесь, по мнению В.Ю.Катасонова, «мы можем быстро перейти на наличку, буквально за месяц» [4,7]. Если операционные центры перенести на территорию Российской Федерации и использовать MasterCard и Visa в качестве консультантов и специалистов, это проблему не решит, если не ухудшит, так как это вопрос национальной безопасности. Необходимо создавать свою модель денежно-кредитной системы. А в условиях изменения глобальных экономических ориентиров мы наблюдаем тенденции создания своих валют в новых торгово-экономических союзах [7].

Итак, как было ранее нами отмечено для стабильного функционирования отечественной экономики, позволяющей гражданам приобретать товары и услуги по приемлемым ценам и откладывать часть доходов в качестве личных сбережений, необходимо тщательно спланировать систему регулирования валютных курсов, что позволило бы увеличить номенклатуру и количество потребляемых товаров и услуг потребительской корзины России. Принимая во внимание наше предложение, тщательное регулирование системы валютных курсов, также поспособствовало бы дифференцированию потребительской корзины по половому признаку в силу специфичности некоторых товаров и услуг, необходимых для нормального функционирования граждан и поддержания хорошего уровня здоровья мужчин и женщин страны. Укрепление экономического и политического суверенитета страны в целом могло бы произойти путем введения двухсекторальной денежной системы в стране.

Использованные источники:

1. Глазьев, С.Ю. Доллары для нас потеряют свою ценность С.Ю.Глазьев // Слом миропорядка. Однако, Деловой и политический журнал, июнь - июль, - 2014. - с.192-196.
2. Думная, Н.Н. Теория и российская практика: учеб. пособие / Н.Н. Думная Макроэкономика – М.: –КНОРУС, 2015. – 688 с.
3. Мелкумова Э.Э., Фалина Н.В. Проблема бедности как часть глобальных проблем человечества Мелкумова Э.Э., Фалина Н.В. // научно-практический электронный журнал «Экономика и Социум». 2015. № 2-3 (15). С.506-509.
4. Носова, С.С. Экономическая теория для бакалавров: учеб. пособие / С.С. Носова – М.: КНОРУС, 2011. – 792 с.
5. Сапрунова, Е.А., Губиева, С.Ю. Влияние валютного курса на экономику страны. Е.А. Сапрунова, С.Ю. Губиева // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 110. С. 1674-1690.
6. Трубилин А.И., Мельников А.Б. Фалина Н.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие / КубГАУ. Краснодар, 2011. – 219 с.
7. Катасонов В.Ю. Золотой обман Бреттон-Вудса - http://communitarian.ru/publikacii/interviu/vkatasonov_zolotoy_obman_bretton-vudsa_11072014/

Гулявская К.С.
студент
Иванова Н.И.
студент
2 курс

Научный руководитель: Л.В. Коваленко, к.э.н., доцент
«Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева»

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Выделены основные проблемы развития экономики и финансов образования РФ.

Ключевые слова: Экономика образования, проблемы развития экономики образования, финансы образования, проблемы развития финансов образования.

Система эффективного финансирования образования позволяет повысить качество образования, гарантировать его доступность для населения, обеспечить образовательные учреждения нужным количеством и качеством ресурсов. Недостаток финансовых ресурсов в сфере образования может повлечь за собой снижение уровня образования и привести к снижению экономического роста.

Система высшего образования в современном российском обществе испытывает огромные трудности, связанные с противоречиями между производителями и потребителями образовательных услуг. Можно выделить ряд проблем высшего образования:

- вузы готовят кадры по устаревшим специальностям для «ресурсозатратной» экономики

- устаревшая материально-техническая база вузов не соответствует информационным технологиям;

- произошла замена ценности образования ценностью диплома о высшем образовании;

- снизился интеллектуальный потенциал молодежи, у студентов исчез настрой на труд, научную деятельность, а так же общественно-политическую активность [3].

На сегодняшний день состояние системы образования РФ позиционируется в первую очередь серьезной нехваткой бюджетных средств. В этих условиях проблемы, связанные с содержанием и качеством образования, отходят на второстепенный план, так как они вызваны в основном недостатком финансовых ресурсов. Финансирование сфер экономики, в том числе образования, зависит от экономического положения страны. Анализируя экономические показатели России в динамике, можно

увидеть, какие проблемы стоят перед страной, какое финансирование ожидает в скором будущем сферу образования.

Динамика экономических показателей РФ за 2014-2016гг [1].

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Доходы консолидированного бюджета млрд. руб.	24082,4	26371,1	26044,6
2. Расходы консолидированного бюджета млрд.руб.	24931,1	27216,0	26491,8
3. Доходы федерального бюджета млрд.руб.	13019,9	14496,8	15082,4
4. Расходы по разделу «Образование», млрд. руб., в том числе:	672,3	638,3	632,0
4.1 Дошкольное образование	57,7	55,8	36,3
4.2 Общее образование	67,0	30,2	36,9
4.3 Профессиональное образование	9,3	10,0	10,0
4.4. Высшее профессиональное образование	495,6	498,2	517,0
4.5 Научные исследования в области образования	8,6	15,3	13,1
5. Расходы на социальную политику в % от дохода	28,7	23,3	20,8
6. Уровень безработицы, %	5,5	5,3	5,9
7. Уровень инфляции, %	6,45	11,36	12,9

Экономическое состояние России прогнозирует в 2017 году сокращение расходов на всех уровнях. В частности, как видно из таблицы, консолидированный бюджет РФ с 2014года по 2016 год был дефицитным. В 2014 году дефицит составил 848,7млрдруб., в 2015году – 844,9млрдруб., в 2016году – 447,2млрдруб. В связи с этим в 2017 году предусматривается ограничение расходов федерального бюджета от 9,5 до 12,8 %. Только уменьшение расходов будет способствовать бездефицитному бюджету, а так же позволит освоить дополнительные резервы.

Планируемый объем финансирования Федеральной целевой программы «Развитие образования» в 2016–2020 годах составлял 355379,2 млн. руб., из них средства федерального бюджета – 293124 млн. руб., а внебюджетных источников – 34361,0 млн. руб. Эта программа состоит еще из множества других программ, одна из которых: «Содействие развитию дошкольного и общего образования». В связи с данной ситуацией в стране в 2017 году планируется сокращение финансирования данной программы на 90 %, по сравнению с 2017 годом, то есть объем финансирования в 2016 году составлял 34,11млрд. руб., а в 2017 году – 1,17млрд. руб.

Секвестирование расходов обусловлено сокращением софинансирования региональных программ и передачей финансирования по статье «Образование» с федерального на региональный уровень. Соответственно финансовые возможности регионов страны будут ограничены. Уже 2016 году по причине недостатка финансовых средств многие регионы России приступили к номинальному сокращению расходов,

что в первую очередь проявилось в сокращении рабочих мест. Наибольшая доля сокращений приходилась на образовательные учреждения среднего звена, где финансирование уменьшилось более чем в 2 раза [4].

Г.С.Беккер, экономист, лауреат Нобелевской премии в области экономики, в своей теории обосновал экономическую необходимость осуществления больших капиталовложений, как государственных, так и частных, именно в интеллектуальный капитал. По его мнению, вложения в образование граждан, медицину и социальные программы, направленные на пополнение кадров, – это как инвестирование в создание новых технологий и может принести немалую прибыль, но только в будущем [2].

Помощь стратегически важным объектам, деятельность которых в данный момент коммерчески не эффективна, не представляет интереса для частного бизнеса. Вследствие этого необходимо проведение государственной политики для привлечения частного бизнеса в целях финансирования сферы образования. Государство, богатое капиталом, должно экспортировать не капиталоемкий продукт, но, к сожалению, Россия остается основным экспортером сырья на мировой рынок. Зависимость от экспорта природного газа, нефти и других природных ресурсов делает нашу страну зависимой от цен на сырье, что еще больше усиливает давление мировых экономических кризисов. На данный момент именно улучшение качества рабочей силы и ее инновационный характер обеспечит Россию конкурентоспособной продукцией, что позволит перейти от сырьевого поставщика к поставщику готовой продукции на мировой рынок. Вследствие этого перед Российской Федерацией на период до 2020 года поставлена задача перехода экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально направленному типу становления.

Отмеченное выше, позволяет определить задачи экономного финансирования образования:

- для уменьшения резких различий между регионами России по развитию человеческого потенциала нужно принять во внимание трудности экономного софинансирования, имеющееся учебно-материальное основание образовательных учреждений особенно в дотационных регионах;

- подключить получателей средств в механизм разработки бюджета для учета особенностей функционирования отдельных образовательных учреждений, их материальной базы, территориального месторасположения;

- основными статьями затрат в сфере образования выделить расходы на обеспечение учебного процесса, расходы на покупку необходимого учебного инвентаря и оборудования, расходы на капитальный ремонт используемых зданий и сооружений.

- удержание на конкретном уровне размера бюджетного финансирования сферы образования в согласовании с программными документами Правительства РФ, предусматривающими необходимость вложений в данную сферу;

- проведение государственной политики по привлечению частных инвестиций для финансирования образовательных учреждений;
- формирование единой информационной системы анализа применения бюджетных и внебюджетных средств образовательными учреждениями;
- улучшение законодательной базы, формирование институтов инфраструктуры, сервисных услуг, содействующих развитию человеческого капитала;
- освобождение от уплаты налогов бюджетных учреждений, к которым относится вся прибыль, в том числе от осуществления соответствующей деятельности, с использованием имеющегося в управлении муниципального имущества.

Таким образом, недостаток средств из бюджета для финансирования образования проявляется не только как количественный показатель, но и качественный. Для увеличения качества образовательных услуг необходимо не только наличие финансовых ресурсов, но и их рациональное использование. Вследствие этого, не считая решения перечисленных задач, нужно еще и улучшить механизм бюджетного финансирования сферы образования.

Решая проблему финансирования образования, государство закладывает базу для подъема экономики в целом. Образование должно работать на опережение, формируя свежие квалифицированные кадры в различных сферах деятельности, тем более, когда наше государство выбрало инновационный путь развития.

Использованные источники:

- 1.МИНФИН РОССИИ. Консолидированный бюджет Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/statistics/conbud/> (дата обращения 22.01.17)
- 2.Научный журнал «Фундаментальные исследования» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40338> (Дата обращения 22.01.17)
- 3.Наумова С.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе, 59-66 Учебное пособие - Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2003. - 127 с. стр.
- 4.Информационно-правовое обеспечение «Гарант» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/71044750/> (дата обращения 22.01.17)

Гуляева М.А.
студент 2 курса направления «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск
Научный руководитель: Васильева А.С.
кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: АКЦИЗЫ

Статья посвящена изучению изменений в области начисления акцизов, вступивших в силу с 2017 года.

Ключевые слова: *налог, акциз*

The article is devoted to the study of changes in the calculation of excise tax, which came into force in 2017.

Keywords: *tax, excise tax*

Среди налоговых поступлений важнейшим источником формирования доходов бюджетной системы являются косвенные налоги, одной из составляющих которых являются акцизы.

До 1930 г. акцизы присутствовали в налоговой системе России, но налоговая реформа 1930-32 гг. их отменила, как и другие косвенные налоги. Вернулись же в Россию полнопроводные налоги в конце 1991г. с переходом к рыночной экономике с принятием законов «Об основах налоговой системы Российской Федерации» и «Об акцизах».

К сожалению, с появлением акцизов на ряд товаров появилась и проблема их нелегального оборота, что легко объясняется тем, что акцизы вызывают естественный рост розничных цен и немалый, то есть можно сделать вывод о том, что неправильно построенный механизм акцизного налогообложения провоцирует рост теневой экономики, главным образом, в производстве и реализации алкогольной и табачной продукции.

2 ноября 2016 года Госдума на пленарном заседании приняла законопроект, содержащий меры обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов РФ и увеличения доходов федерального бюджета в 2017-2019 годах. Речь идет об увеличении ставок ряда акцизов и налогов.

Более подробно в статье рассмотрим акцизы на алкогольную и табачную продукцию.

Кроме самой налоговой ставки, важным изменением является и увеличение списка подакцизных товаров. К ним теперь относятся:

- электронные системы доставки никотина. Под электронными системами доставки никотина в налоговом кодексе признаются одноразовые электронные устройства, продуцирующие аэрозоль, пар или дым путем нагревания жидкости в целях вдыхания пользователем (за исключением медицинских изделий, зарегистрированных в порядке, установленном законодательством Российской Федерации);

- жидкости для электронных систем доставки никотина. Под жидкостью для электронных систем доставки никотина, согласно НК РФ, признается любая жидкость с содержанием жидкого никотина в объеме от 0,1 мг/мл, предназначенная для использования в электронных системах доставки никотина;

- табак (табачные изделия), предназначенный для потребления путем нагревания.

В соответствии с НК РФ, налогообложение некоторых подакцизных товаров с 1 января 2017 года изменилось следующим образом:

- на вино акцизы выросли в два раза. Для вин с защищенным географическим указанием или защищенным наименованием места происхождения (кроме игристых вин), а также вин, изготовленных без добавления ректификованного этилового спирта акцизы с 1 января 2017 года составляют 18 рублей за литр вместо 9 рублей;

- увеличены акцизы и на медовуху, сидр и пуаре – с 9 до 21 рубля за литр;

- на табачные изделия ставка акциза в 2017 году составляет 4800 рублей за килограмм нагреваемого, трубочного, курительного, жевательного, нюхательного и кальянного табака. При этом, в период с 2017 года по 2019 год акциз будет ежегодно подниматься на 1%;

- кроме того, депутаты ввели новый акциз на электронные сигареты. С 2017 года платить акцизный сбор придется также производителям и импортерам электронных сигарет. За 1 миллилитр никотиносодержащей жидкости его ставка составляет 10 рублей, а одна электронная сигарета стала дороже минимум на 40 рублей.

Традиционно в мировой практике налогообложения акцизы рассматривают как своеобразные «налоги на недостатки», так как перечень подакцизных товаров невелик и обычно включает товары, не относящиеся к предметам первой необходимости (алкогольная продукция, табачные изделия, автомобили, моторное топливо). Потребление этих товаров приносит вред здоровью и (или) отрицательно воздействует на экологию. При этом от общества требуются дополнительные затраты на медицину или природоохранные мероприятия, именно это является основанием включения в цену товара и последующей оплаты потребителями особого налога-акциза, который хотя бы частично мог компенсировать дополнительные расходы государства, создаваемые потреблением таких товаров.

Рассмотрим ситуацию с алкогольной продукцией. Зачастую водку и вина выпускают на легальных заводах, но используют всевозможные схемы ухода от налогообложения и «левое» сырье. Поэтому такие предприятия имеют возможность продавать свою продукцию очень дешево. Получается, что цены на алкогольную продукцию диктует не легальный производитель, который платит все налоги, а «черный» рынок. Естественно, в таких условиях качественный, сертифицированный товар не может конкурировать с дешевой водкой сомнительного производства.

Можно сделать вывод, что при повышении ставки по подакцизным товарам разница в цене между легальной и нелегальной продукцией еще больше увеличится. А значит, еще больше людей будут покупать дешевую «левую» водку или любой другой товар низшего качества. Мировая практика показывает, что повышать налоги до бесконечности невозможно. В какой-то момент их сумма достигает того предела, за которым выгоднее свернуть производство или же уйти в тень. С другой стороны, при снижении налогового давления увеличивается количество предприятий, работающих честно. Растет товарооборот и, соответственно, поступления в госбюджет. А значит, создается больше рабочих мест, государство своевременно платит зарплаты и пенсии, а у людей появляется возможность недорого купить качественный товар.

Использованные источники:

- 1.Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
- 2.Высоцкая Т.Р. Страховые взносы: новое в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №2 (21). - стр.216-218.
- 3.Кабанова В.Ю., Копыльцова Е.А. Акцизы на алкогольную продукцию // Актуальные проблемы налоговой политики: сборник статей участников VIII Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов. Часть 1. – Иркутск. - 2016. – стр. 204-208.
- 4.Поспелова А.А., Высоцкая Т.Р. Основные изменения в налоговом законодательстве в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №3 (22). - стр.1047-1050.
- 5.Хисамов Т.Т. Недостатки системы налогообложения акцизами и пути их устранения // Международный студенческий научный вестник. –2015. - №4. - стр. 336-337.

*Гумерова З.Ж., к.э.н., доцент
кафедра Менеджмента и Маркетинга*

ФГБОУ ВО УГАТУ

Цветкова К.А.

магистрант

ФГБОУ ВО УГАТУ

Российская Федерация, г.Уфа

ПРИНЦИПЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено принципы построения организационной структуры предприятия, сущность, роль организационной структуры и ее основные принципы. Выявлены основные проблемы и предложены возможные пути решения.

Ключевые слова: *организация, предприятие, организационная структура, принципы, структура организации, совершенствование.*

Неотъемлемая часть на каждом предприятии - это его организационная структура. Организационная структура влияет на все важные факторы предприятия. Она представляет собой сочетание отдельных звеньев в их взаимосвязи и соподчиненности, выполняющих различные функции управления организацией, и характеризует собой один из базовых элементов системы управления.

Организационная структура бывает пяти видов:

1. Линейная структура;
2. Функциональная структура;
3. Линейно-штабная структура;
4. Линейно-функциональная структура;
5. Дивизиональная структура;

Для рассмотрения конкретной организационной структуры, мы взяли организацию ООО «СпутникТелеком». Основным направлением деятельности является развитие телекоммуникационного рынка услуг в Республике Башкортостан и деятельность, связанная с проектированием, монтажом, эксплуатацией систем связи и слаботочных систем.

Компания ООО «СпутникТелеком» применяет линейно-функциональную структуру управления.

В 2018 году планируется увеличение штатного расписания связи с расширением организации. На данный момент встает вопрос по усовершенствованию организационной структуры и по адаптации новых работников.

Рассмотрим существующую организационную структуру на предприятии и проведем ее диагностику, если ее не изменять.



Рисунок 1 – Организационная структура ООО «СпутникТелеком»

Проводя диагностику существующей организационной структуры можно сделать вывод. Если мы не будем совершенствовать организационную структуру, то в дальнейшем предприятие может столкнуться с такими факторами как:

- Сотрудники перегружены работой, связанное с неравномерным разделением труда между органами управления и отдельными сотрудниками;
- Специалист по кадрам не справляется с поставленными задачами. Так как на предприятии проходить увеличение штата и сотрудник не успевает проводить собеседование.

Чтобы решить эти проблемы мы предлагаем совершенствовать организационную структуру предприятия следуя основными принципами:

1. Целесообразное число звеньев управления и максимальное сокращение времени прохождения информации от высшего руководителя до непосредственного исполнителя.

2. Чёткое обособление составных частей организационной структуры (состава её подразделений, потоков информации).

3. Обеспечение способности к быстрой реакции на изменения в управляемой системе.

4. Предоставление полномочий на решение проблем тому подразделению, которое располагает наибольшей информацией по данному вопросу.

5. Приспособление отдельных подразделений аппарата управления ко всей системе управления организацией в целом и к внешней среде в частности.

В следствии мы получаем оптимизированную организационную структура предприятия на рис.2.

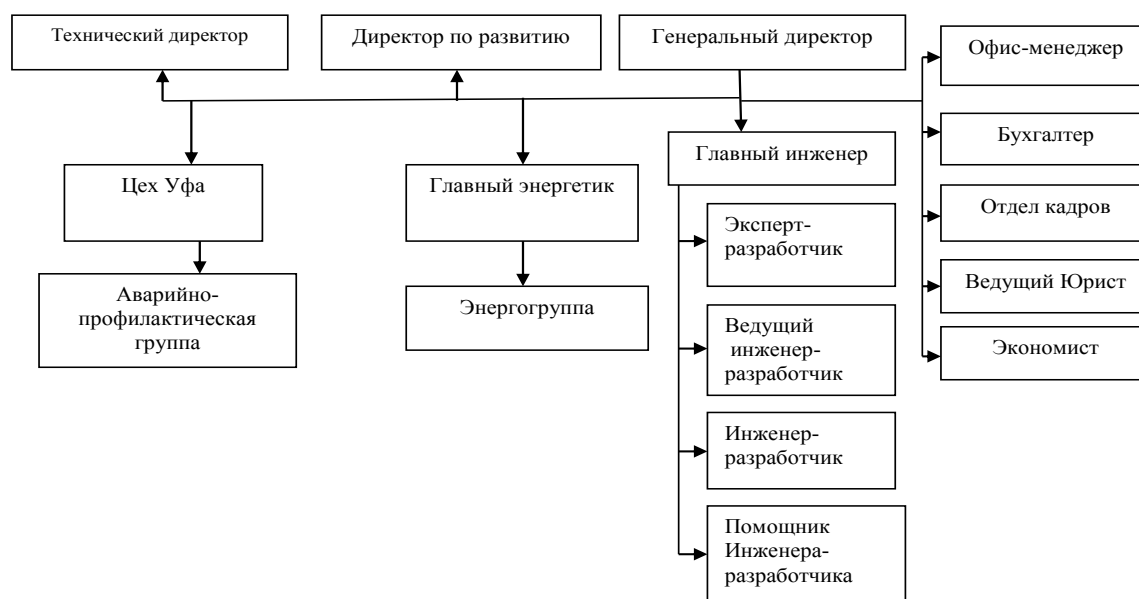


Рисунок 2 – Оптимизированная организационная структура

После ее совершенствования нужно будет провести ознакомительную лекцию по организационной структуре и рассказать ее положительные стороны организационных изменений.

В конечном итоге мы считаем, что новая организационная структура предприятия ООО «СпутникТелеком», которая будет построена по основным принципам, позволит: упорядочить задачи, распределить роли, полномочия и ответственность, что повысит эффективность филиала.

Использованные источники:

1. Боумен К. Основы стратегического менеджмента. Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 2004 - 486 с
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента. - М.: "Триада, Лтд", 1997.
3. Г.Я. Гольдштейн Основы менеджмента. М. 2007.
4. Гуськов Ю.В.: Основы менеджмента. - М: Флинта, 2010
5. История предприятия ООО «СпутникТелеком» [Электронный ресурс] - URL <http://www.strb.ru/about/>
6. Оптимизация организационной структуры [Электронный ресурс] - URL http://www.rusconsult.ru/common/news/news_224.html
7. Совершенствование организационной структуры Компании [Электронный ресурс] - URL http://www.pmsn.ru/articles/index.php?id_S=92

*Гумерова З.Ж., доцент к.э.н.
кафедры Менеджмента и Маркетинга*

ФГБОУ ВО УГАТУ

Цветкова К.А.

магистрант

ФГБОУ ВО УГАТУ

Российская Федерация, г.Уфа

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА

Сегодня многие компании в процессе деятельности сталкиваются с различными проблемами, в том числе с проблемой поиска платежеспособного спроса. И для продажи произведенных продуктов, получения прибыли необходимо знать потребности потребителей, удовлетворять их максимальное количество. Таким образом, в условиях жесткой конкуренции маркетинг становится ключевым инструментом повышения эффективности и результативности предприятия, поскольку направлен на исследование разных сторон рынка, в том числе на анализ поведения потребителя [7]. Эффективная работа отдела маркетинга сегодня – создание дополнительной стоимости предприятия, инвестирование в существующие ресурсы с целью получения дополнительной прибыли [6], поэтому на предприятиях необходимо разрабатывать системы оценки эффективности отдела маркетинга, позволяющие выявлять возможности, слабые стороны деятельности, находить требуемые резервы, а также мотивировать сотрудников. В качестве одного из методов оценки эффективности в данной статье рассматриваются ключевые показатели эффективности (KPI) сотрудников отдела маркетинга.

Рассмотрим различные определения понятия «маркетинг». Согласно Филипу Котлеру, маркетинг – это вид человеческой деятельности, которая осуществляется посредством обмена и направлена на удовлетворение нужд и потребностей [2].

Американская ассоциация маркетинга дает следующее определение: маркетинг — это процесс, включающий планирование и реализацию замысла, ценообразование, продвижение и воплощение идей, товаров и услуг через обмен, который удовлетворяет цели отдельных лиц и организаций [3].

А. П. Панкрухин считает, что маркетинг — это рыночная философия, стратегия и тактика мышления и действия субъектов рыночных отношений: производителей, посредников в коммерческой деятельности, потребителей, поставщиков, практических экономистов, учёных, целых организаций, вплоть до правительственных органов [5].

Согласимся с данными определениями и будем считать, что маркетинг — рыночная концепция управления производственно-сбытовой

деятельностью предприятия, направленная на изучение рынка и конкретных запросов потребителей.

Таким образом, главными задачами отдела маркетинга являются: анализ и оценка конъюнктуры рынка, анализ результатов деятельности компании, прогнозирование продаж, рыночной доли, разработка, реализация, контроль маркетинговой стратегии, повышение воспринимаемой ценности продукта [8].

Оценить деятельность сотрудников отдела маркетинга не всегда удастся, поскольку, во-первых, маркетологи часто работают с потенциальными клиентами, которые не знают о продуктах компании, во-вторых, творческая деятельность в работе маркетолога преобладает над системной, поддающейся измерению. Авторы статьи считают, что одним из наиболее эффективных способов оценки деятельности сотрудников отдела маркетинга является использование ключевых показателей эффективности (KPI), системы, позволяющей управлять процессами и мотивировать сотрудников. Однако следует обратить внимание на то, что внедрять систему ключевых показателей эффективности не рекомендуется в трудные для компании времена (компания может не справиться с трудностями), а также необходимо помнить, что многие сотрудники могут негативно воспринимать новую систему оценки эффективности, поэтому процессу внедрения должны предшествовать разъяснительные беседы, просветительская деятельность [1].

Сегодня в разных источниках можно встретить различные классификации KPI для сотрудников отдела маркетинга. Наиболее оптимальной считаем следующую классификацию KPI:

- 1) индикаторы роста продаж:
 - а) динамика продаж;
 - б) динамика доли рынка товара в ключевых сегментах;
- 2) индикаторы эффективности инвестиций:
 - а) ROI (Return on Investment), который находится как отношение полученной прибыли к инвестициям;
 - б) A/S (Advertising to sales), характеризующий процент вложений на рекламу от общей выручки компании;
- 3) индикаторы качества работы с потребителями:
 - а) общая база потребителей;
 - б) лояльность аудитории, степень удовлетворенности продуктом;
 - в) отрицательные и положительные отзывы клиентов;
- 4) индикаторы качества рекламной кампании:
 - а) осведомленность о товаре компании на рынке;
 - б) количество пробных покупок;
 - в) конвертация контактов с покупателями в реальные действия клиентов [4].

На наш взгляд, данная классификация охватывает различные аспекты маркетинговой деятельности, позволяет количественно оценить качество выполнения приоритетных задач маркетинга. Однако считаем, что к приведенным КРІ можно добавить следующие показатели, которые позволят более полно измерять деятельность отдела маркетинга:

- 1) прирост новых клиентов;
- 2) повторные покупки;
- 3) обращения по рекомендации.

Показатель «прирост новых клиентов» следует отнести к индикаторам качества работы с потребителями. Данный показатель схож с показателем «общая база потребителей», однако, на наш взгляд целесообразнее рассматривать именно то, насколько был прирост общей базы, поскольку даже большая база клиентов без увеличения не гарантирует долгосрочного успеха компании.

Показатель «повторные покупки» считаем целесообразным включить в индикаторы качества рекламной кампании.

Показатель «обращения по рекомендациям» следует отнести к индикаторам качества работы с потребителями.

Таким образом, нами были рассмотрены и предложены ключевые показатели эффективности отдела маркетинга. Благодаря КРІ маркетинговая активность «выравнивается», соотносится с целями компании, повышается эффективность маркетинговых операций, а сами цели компании становятся видимыми и измеримыми. Следует отметить, что приведенная классификация, дополненная некоторыми показателями, включает достаточный список индикаторов, но использование КРІ будет эффективным тогда, когда они разработаны, конкретизированы с учетом специфики деятельности компании, а значит, отдела маркетинга, и их установлено ограниченное число (не более трех).

Использованные источники:

1. Ключи к эффективности, или О КРІ в маркетинге [Электронный ресурс] URL <http://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=88755> (дата обращения 20.06.2016)
2. Котлер Ф. «Основы маркетинга» Краткий курс.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 656 с.
3. Маркетинг [Электронный ресурс] URL <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 20.06.2016)
4. Основные КРІ менеджера по маркетингу [Электронный ресурс] URL <http://powerbranding.ru/osnovy-marketinga/kpi-marketologa/> (дата обращения 20.06.2016)
5. Панкрухин А. П. «Маркетинг»: Учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг»/ Гильдия маркетологов. — 3-е изд. — М.: Омега-Л, 2005. - 656 с.

6. Роль маркетинга в деятельности предприятия [Электронный ресурс] URL <http://cribs.me/marketing/rol-marketing-a-v-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения 20.06.2016)

7. Роль маркетинга в деятельности предприятия [Электронный ресурс] URL <http://www.znanie.org.ru/poleznye-stati/marketing/rol-marketing-a-v-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения 20.06.2016)

8. Чем занимается маркетинг? [Электронный ресурс] URL <http://powerbranding.ru/osnovy-marketinga/main-functions/> (дата обращения 20.06.2016)

УДК 336.711.65

Гуськова Е.Ю.

*студент 3 курса, кафедра финансов и кредита
УлГТУ*

Солдатов А.В.

*студент 3 курса, кафедра финансов и кредита
УлГТУ*

Россия, г. Ульяновск

Научный руководитель: Романенко Е.В.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Банковская система представляет собой совокупность кредитных организаций, функционирующих в рамках единого банковского законодательства, общее регулирование деятельности которых осуществляет Центральным Банком России.

Для совместного осуществления банковских операций создаются группы кредитных организаций, которые образуются путем заключения договора между двумя или несколькими кредитными организациями. Регулирование банковской системы производится в соответствии с ежегодно утверждаемой единой государственной денежно-кредитной политикой и государственным бюджетом.

На общее состояние банковской системы оказывают воздействие следующие факторы:

1. уровень капитализации банков;
2. наличие внутренней ресурсной базы;
3. использование кредита в реальном секторе экономики;
4. высокая зависимость банков от финансового состояния клиентов;
5. банковский менеджмент, обеспечивающий эффективное управление кредитными ресурсами, минимизацию кредитных рисков, проведение систематического внутреннего контроля и аудита, надежность и устойчивость банков;
6. наличие системы обязательного страхования вкладов;
7. система реструктуризации банков;

8. система банковского надзора со стороны государства, призванная контролировать банки и анализировать их деятельность с целью недопущения нарушений банковского законодательства, искажений банковской отчетности, осуществления незаконных банковских операций и спекулятивных сделок;

В России, сложилась двухуровневая банковская система, это связано с тем, что финансовые организации, то есть кредитные учреждения, распределены в два уровня в нашей стране.

К первому уровню относится Центральный Банк осуществляющий расчеты только между кредитными организациями. Он же занимается эмиссией денег и регулированием финансовой сферы. Ключевая особенность Центрального Банка в двухуровневой банковской системе состоит в том, что он независимый, не подчиняется в своей деятельности ни законодательной, ни исполнительной власти. Парламенты могут влиять на систему банков только путем принятия законов. Функцию главного финансового института выполняет Банк России, отвечающий за эмиссию и регулирование банковской сферы. При этом он не занимается расчетно-кассовым обслуживанием юридических и физических лиц - эта задача возложена на коммерческие банки.

Второй уровень банковской системы в России - это коммерческие банки, которых в общей сложности на конец 2016 года насчитывается менее 600. Именно они предоставляют банковские услуги юридическим и физическим лицам. Этот уровень включает в себя кредитные организации. Основное предназначение кредитных организаций - это проведение банковских операций по кредитному, расчетно-кассовому и депозитному обслуживанию клиентов и субъектов экономических отношений сектора и кредитования населения. В сфере нефинансового сектора увеличился номинальный валовой внутренний продукт - 16- 18 % в год, что свидетельствует:



Рисунок 1 - Банковская система России

В настоящее время банковская отрасль России столкнулась со значительным количеством проблем. Банковская система переживает масштабный кризис и продолжает проходить через период роста проблемных активов и, как и вся экономика, испытывает необходимость быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Конкурентоспособность банковской системы и экономики в целом зависят от способности системы предоставлять высококачественные и адекватные по стоимости услуги финансового посредничества для всех российских экономических агентов. Региональное развитие банковской системы происходит неравномерно: борьба за клиентов и ресурсы протекает в небольшом числе крупных городов и областей, в большей части регионов страны предоставлен минимальный набор банковских услуг. Большая доля россиян пользуется банковскими услугами только при оплате услуг ЖКХ. Причиной является физическая недоступность услуг коммерческих банков, а так же недоверие граждан к финансовой системе в целом и отсутствие информации. По количеству банков Россия в восемь раз уступает Соединенным Штатам Америки, по объему дополнительных офисов и филиалов – на 25%. В сфере кредитования физических лиц отмечается динамика снижения выданных кредитов, однако есть рост выданных ипотечных кредитов. Несмотря на то, что величина долговой нагрузки в целом по стране в 2015 г. снизилась, средний долг физических лиц в России в полтора раза превышает размер среднемесячной заработной платы. Отмечается рост величины вкладов физических лиц: в кризисное время население России предпочитает не тратить доходы, тем самым создавая денежные накопления. Ввиду значительной зависимости от Центрального Банка, коммерческие банки испытывают нехватку денежных средств, несмотря на возможность привлечения вкладов у населения. Согласно данным Центрального Банка, в прошедшем году произошел рост кредитных рисков банковской сферы, а также произошло увеличение удельного веса просроченной задолженности в общем объеме кредитов. Данный факт является предпосылкой развития банковского сектора в текущем году.

Стоит помнить, что состояние банковской системы напрямую влияет на уровень предпринимательской активности региона, являясь одним из важнейших факторов.

Состояние банковской системы России отражает состояние экономики и финансовой сферы. Она характеризуется слабой защищенностью от многочисленных системных рисков, и по причине этого низким функциональным потенциалом. Банковская система России находится в стадии глобализации и развития с ориентацией на международные стандарты. Банком России разработаны документы, регламентирующие и способствующие ее развитию. Вместе с тем, остаются серьезные препятствия для дальнейшего развития, которые необходимо устранять или минимизировать, так же состояние банковской системы влияет на уровень

социально-экономического развития региона, и должна находиться под особым контролем и вниманием.

Использованные источники:

1. Спицын В.В. Особенности развития современной банковской системы России [Текст] / В.В. Спицын, К.Е. Субботина, О.А. Кобзева // Молодой ученый. - 2014. - № 8.
2. Стародубцева, Е. Б. Банковское дело [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2014.
3. Красногор В.Б. Проблемы и перспективы банковского регулирования в Российской Федерации / В.Б. Красногор // Финансы и кредит. - 2013. - № 21

УДК 001.201

*Давлетишина Л.А.
студент*

ФГБОУ ВО БашГАУ

3 курс, экономический факультет

Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению кадрового потенциала региона. Кадровый потенциал региона играет огромную роль в совершенствовании сферы управления. Поэтому целью моей статьи является рассмотрение формирования кадрового потенциала региона.

Ключевые слова: управление, кадровый потенциал, конкурентоспособность, экономика, организация.

*Davletshina L. A.
student*

FGBOU of VO BASHGAU

3 rates, economics department

Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa

FORMATION OF PERSONNEL CAPACITY OF THE REGION

Abstract: The article is devoted to consideration of personnel capacity of the region. Personnel capacity of the region plays a huge role in enhancement of the sphere of management. Therefore the purpose of my article is consideration of forming of personnel capacity of the region.

Key words: management, personnel potential, competitiveness, economy, organization.

На сегодняшний день кадровый потенциал региона играет огромную роль в совершенствовании сферы управления. Необходимость исследования кадрового потенциала заключается в том, что структурные преобразования невозможны без эффективного развития кадрового потенциала.

Одним из факторов формирования конкурентоспособности экономики региона, обеспечения его устойчивого социально-экономического развития является кадровый потенциал.

Кадровый потенциал необходимо рассматривать как совокупность способностей всех работников для осуществления определенных целей и требований развития региона. Кадровый потенциал включает такие характеристики, как обеспеченность работниками, требуемый профессиональный уровень, уровень образования, уровень квалификации, социально демографический состав, деловая активность, результаты трудовой и творческой деятельности. В настоящее время кадровый потенциал рассматривают в качестве основного фактора эффективного производства.

Однако есть и проблемы касаемые кадрового потенциала региона, основной из которых является неквалифицированные кадры. Поэтому возникает необходимость рассмотрения вопроса о том, каким же конкретным требованиям должен отвечать квалифицированный рабочий и компетентный специалист в современных условиях.

Система управления персоналом на предприятии претерпевает изменения, как на уровне формирования кадрового потенциала, так и на уровне его использования.

Современная система управления кадрами в условиях рыночной экономики представляет возможности разработки новой, более гибкой стратегии развития кадрового потенциала предприятий, приводящей к радикальным изменениям в системе управления кадрами.

Для того, чтобы решить проблему неквалифицированных кадров, необходимо формировать кадровый потенциал общества в целом. То есть подготовить незанятое население к трудовой деятельности. При этом формируя кадровый потенциал, нужно учитывать, признаки: демографические, профессионально-квалификационные, социальные, психофизиологические, нравственные и другие.

Формирование кадрового потенциала региона отражает возможности населения региона к воспроизводству кадров, эффективность подготовки которых, в первую очередь, определяется расходами на образование в регионе. К повышению эффективности кадрового потенциала регион должен увеличив расходы на образование, или увеличить долю учащихся высшего образования в численности населения региона.

Только в этом случае кадровый потенциал региона будет способен к обновлению и производству, обеспечит рост производительности труда.

В заключение следует отметить: формирование кадрового потенциала немало важная часть в организации в сфере управления. Необходимо улучшить образование в стране для эффективного развития и формирования кадрового потенциала. Развивать систему подготовки и повышения квалификации кадров.

Использованные источники:

1. Валькеев Д. Формирование отношений к жизни через отношение к знаниям // Высшее образование в России. 2000. № 9. С. 72.

2. Долгушин Н.К. Формирование кадрового потенциала в системе образования (вопросы теории и практики). изд. 2-е, доп. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004. 360 с.
3. Кричевский Р.Л. Если Вы руководитель. М.: Дело, 1993. - 180 с.
4. Дворжакова С., Кузнецова А.Р. Сравнительный анализ чешского и российского трудовых кодексов // Российский электронный научных журнал. 2015. №2 (16). С.65-70.
5. Кадыров Э.М., Кузнецова А.Р. Воспроизводство квалифицированных кадров руководителей и специалистов в регионе // Российский электронный научный журнал. 2016. №2 (20). С.77-87.
6. Кузнецова А.Р., Анкундинова К.Ю. Особенности мотивации студентов во время обучения в вузе // Проблемы современной науки и образования. 2014. №12 (30). С.111-113.
7. Кузнецова А.Р., Биккузина Д.Ф. Совершенствование производственной и сбытовой деятельности ООО "Агроинтер" // Экономика и социум. 2015. №3-1 (16). С.980-982.
8. Кузнецова А.Р., Габдуллина Д.М. Совершенствование применения экономических методов управления в СХПК "Нива" Благовещенского района. Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. №47. С.13-15.
9. Кузнецова А.Р., Дворжакова З., Ланкасова Р., Мамбетова Л. Межрегиональная и международная миграция трудовых ресурсов Республики Башкортостан // Российский электронный научный журнал. 2016. №4. С.92-121.
10. Кузнецова А.Р., Исангулова А.Н. Методы разработки и принятия управленческих решений в ООО "Восход" Кармаскалинского района. // Экономика и социум. 2015. №2-2 (15). С.1326-1329.
11. Кузнецова А.Р., Казакова В.В. Коучинг как эффективное средство обучения персонала // Экономика и социум. 2016. №1 (20). С.542-547.
12. Кузнецова А.Р., Кунаккужина Г.Р. Совершенствование применения экономических методов управления в СПК им Салавата Баймакского района // Экономика и социум. 2015. №3-1 (16). С.982-984.
13. Кузнецова А.Р., Мамбетова Л.Р. Обеспеченность сельского хозяйства Республики Башкортостан кадрами механизаторов // Аграрная наука. 2015. №1. С.6-8.
14. Кузнецова А.Р., Мамбетова Л.Р. Проблемы обеспеченности отрасли сельского хозяйства кадрами рабочих профессий (на материалах Республики Башкортостан) // Фундаментальные исследования. 2016. №8-1 С.166-170.
15. Кузнецова А.Р., Саитова Р.З. Повышение качества и уровня жизни работников сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. №3. С.30-31.
16. Кузнецова А.Р., Саитова Р.З. Современные проблемы развития системы образования в России и мире. В сборнике: Наука и образование: актуальные вопросы модернизации материалы Международной научно-практической

Internet-конференции молодых ученых, аспирантов, студентов, посвященной проблемам международного молодежного сотрудничества и общественной дипломатии. Ответственные за выпуск: Ф.Н. Зиятдинова, И.Г. Асылбаев, Р.М. Зиязетдинов, Н.М. Урманцев. 2013. С.70-74.

17.Кузнецова А.Р., Саитова Р.З., Ахметьянова А.И. Проблемы развития науки в современных условиях в Российской Федерации // Российский электронный научных журнал. 2016. №2 (20). С.189-203.

18.Кузнецова А.Р., Ягафарова В.А. Основные проблемы развития системы образования в современных условиях. В сборнике: Современное вузовское образование: теория, методология, практика. Материалы Международной учебно-методической конференции. Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет. 2013. С.57-60.

19.Лукьянов В.Н., Кузнецова А.Р., Салимова Г.А., Вострецова Т.В.Разработка механизма формирования баланса трудовых ресурсов в сельской местности (на примере Республики Башкортостан) научно-методические рекомендации / Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016.

УДК 34

*Давлетшина Г.Т.
студент
юридический факультет
СФ БашГУ
РФ, г. Стерлитамак
Андреева Д.И.
студент
юридический факультет
СФ БашГУ
РФ, г. Стерлитамак*

РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье раскрыто понятие социальной рекламы, дано определение миссии социальной рекламы, приведены основные направления развития рынка социальной рекламы, дан краткий очерк истории социальной рекламы. Выполнен анализ отличий социальной рекламы от государственной рекламы. Показана значимость участия предпринимателей в социальной рекламе.

Ключевые слова: *социальная реклама, некоммерческие организации, социальные проблемы, социально-ответственный бизнес.*

ADVERTISING ACTIVITY

In article the concept of social advertizing is analyzed, definition of mission of social advertizing is proposed, the basic directions of development of the market of social advertizing are described, . The reasons on which socially-responsible

business are specified doesn't accept active participation in development of the noncommercial organizations, conclusions are drawn.

Keywords: *social advertising, noncommercial organizations, the social problems, socially-responsible business.*

В наши дни социальная реклама представляет собой новый востребованный элемент культуры XXI века, вид деятельности, актуальный для современного общества. Подтверждение этого - проведение фестивалей и конкурсов социальной рекламы: Московский фестиваль социальной рекламы, Международный фестиваль социальной рекламы «MbI!/WE!», Фестиваль наружной социальной рекламы, Первый фестиваль социальной интернет-рекламы и много других ежегодно организуемых мероприятий ...).

Современное общество находится на той стадии развития, когда человеческие потребности заключаются не только в удовлетворении физиологических и материальных желаний, но и в достижении высокого уровня духовного развития. Поэтому можно сделать вывод, что использование социальной рекламы является показателем развития прогрессивного общества, проявлением доброй воли граждан, их принципиальной позиции в отношении социально значимых ценностей, их стремления к достижению долгосрочной общественной пользы, а не сиюминутной личной выгоды.

Миссия социальной рекламы — изменение отношения людей к существующим проблемам, а в долгосрочной перспективе — предложение новых социальных ценностей, востребованных обществом.

Прежде чем говорить о социальной рекламе и о том на кого она воздействует, определимся с этим понятием.

Характеристика и определение социальной рекламы отражено в статье 3 Федерального Закона «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ «социальная реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства» .

Используемый в России термин «социальная реклама» является переводом с английского public advertising. В других странах ему соответствуют понятия «некоммерческая реклама» и «общественная реклама». Рассмотрим их определения.

1. Некоммерческая реклама - реклама, распространяемая некоммерческими организациями в их интересах, целью, которой является сбор пожертвований, призыв голосовать за определённого кандидата, привлечение внимания к положению человека в обществе и т.п.

2. Общественная (социальная) реклама распространяет материалы, связанные с пропагандой позитивных явлений, создаётся бесплатно, с предоставлением места в СМИ и времени выхода на некоммерческой основе.

В странах Запада социальная реклама давно является универсальным инструментом диагностики и коррекции социальных проблем общества. Рекламодателем при этом является не только некоммерческие структуры этих стран, но и государство и бизнес.

По данным исследований, проведенных Фондом семьи Кайзера (Kaiser Family Foundation), телевизионные компании в среднем бесплатно выделяют 15 сек. каждого часа на социальную рекламу (чуть меньше 0,5% от всего эфирного времени). Также исследование выявило, что организации, выступающие спонсорами социальной рекламы, покупают порядка 9 сек. каждого часа для размещения общественно значимых сообщений - это составляет примерно одну треть всей социальной рекламы.

Статус социальной рекламы в России пока ещё невысокий по сравнению с аналогичной рекламой на Западе или в США. У нас этой деятельностью подчас занимаются непрофессионалы, что обуславливает низкий уровень качества рекламного продукта и, как следствие, низкую эффективность воздействия на социум. Но проблема состоит не только в качестве, но и в количестве такой рекламы. «Заключение договора на распространение социальной рекламы является обязательным для рекламодателя в пределах пяти процентов годового объема распространяемой им рекламы».

Как видно из статьи закона, юридическое лицо, профессионально занимающееся рекламной деятельностью, обязано отводить на социальную рекламу лишь 5% площадей или эфирного времени, выделяемого им на распространение рекламных сообщений. Нет ничего удивительного в том, что этот небольшой объем теряется на фоне огромного количества коммерческой рекламы, особенно с учетом того, что фирмы - рекламодатели выделяют для размещения социальной рекламы наименее привлекательные для коммерческих рекламодателей, то есть наименее эффективные места.

Как ни парадоксально, толчком к развитию социальной рекламы послужил экономический кризис, из-за которого рекламная деятельность многих компаний приостановлена, рекламные пространства пустуют, и государство предлагает им заполнять образовавшиеся «ниши» социальной рекламой, не терпя убытков и принося пользу стране.

На рынке социальной рекламы действуют три основных участника: государство, некоммерческие организации и бизнес.

Государство - основной участник, от него ждут рационального регулирования деятельности на этом рынке, реализации программ развития социальной рекламы. Здесь различают два вида рекламы: государственная реклама (МЧС «Потому что мы первые приходим на помощь», ГИБДД «Безопасность на дорогах», МЧС «Пора выйти из тени») и социальная. Несмотря на то, что государственная реклама выражает интересы государства и отражает морально-нравственные ценности народа, она имеет

свои признаки и отличия от социальной рекламы. Эти отличия в первую очередь состоят в том, что социальная реклама направлена на достижение социально-значимых целей, тогда как государственная реклама ориентируется на продвижение государственных сервисов и ее цель - повышение эффективности выполнения государством своих функций и улучшение имиджа государства как провайдера разного рода государственных сервисов, сервисных продуктов и услуг [4] (однако интересно отметить, что, как было сказано выше, в соответствии с российским законодательством оба этих вида рекламы объединяются в общем понятии социальной рекламы). Ко второму типу (т. е. к социальной рекламе в узком смысле слова) относятся образцы социальной рекламы такие как: «Все у нас получится», «Позвоните родителям», «Этой мой город» и пр.

Социальная реклама духовно обогащает общество, пробуждает в людях лучшие качества. В одной из социальных реклам звучит призыв «Позвонить родителям!», который может восприниматься в каждой семье и каждым ребенком по-своему, но только действительно взрослый человек осознаёт свою ответственность за будущее отцов и матерей. В этом случае возможности социальной рекламы неоценимы и государство активно этим пользуется.

Общество хочет знать, кто о нем заботится, и какие программы для него создаются. Государство постоянно обращает внимание граждан на проводимые мероприятия, чтобы не создавать видимость безразличия к социальным проблемам. С помощью социальной рекламы государство создает не только образ социальной проблемы, но и образ государственного участия в данной области. Она является действенным инструментом социальной политики и способствует получению важных для общества практических результатов, способных помочь населению в решении насущных социальных проблем, которые государство не в силах решить с помощью административно-правовых методов.

Некоммерческие и общественные организации являются одними из основных и постоянных заказчиков социальной рекламы, которая для подобных организаций является инструментом для реализации их деятельности, связанной с достижением социальных, благотворительных, культурных, образовательных и научных целей. Она распространяется в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и других нематериальных потребностей граждан. Социальная реклама некоммерческих организаций направлена на привлечение средств для пожертвований неимущим, на строительство храмов, покупку еды и одежды для бедных и т.д. Основную часть социальной рекламы, размещаемой в средствах массовой информации, занимает именно реклама некоммерческих организаций. Последним

участником на данном рынке, который все больше осознает свою потребность в этой деятельности, является бизнес.

Для предпринимателя социальная реклама - это инструмент для создания образа социально ответственного бизнеса. Заставить вести предпринимателя социально ответственный бизнес никто не в силах, к этому призывает лишь внутренний этический принцип, основанный на морально-нравственных ценностях, принятых в обществе. Некоторые коммерческие компании создают одноименные общественные и некоммерческие организации, открывая для себя широкие возможности для заполнения рекламных площадей социальной рекламой, близкой по звучанию с названиями известных коммерческих брендов и марок. Здесь поводом для создания социально-направленной рекламы становится общественная активность. Социальная ответственность бизнеса это, прежде всего, влияние на общество. Эта ответственность проявляется не только в осуществлении благотворительных программ, специальных программ социального назначения и т.д., а так же в том, чтобы производить безопасные качественные товары, устанавливать доступные цены, предоставлять правдивую информацию о своей продукции, способствовать улучшению социального климата в своей организации, а затем и в государстве.

В целом историю социальной рекламы в России можно разделить на два периода: советский и современный. В советское время социальная реклама была практически полностью монополизирована государством и фактически сводилась к одному политическому типу. В рекламе использовались красочные плакаты с лозунгами, прославляющие коммунистические идеалы. Основными проблемами, волнующие государство были темы войны, борьба с инакомыслием, помощь голодающим и больным, призыв к здоровому образу жизни, продвижение идей коммунизма. Для достижения политических целей использовались и косвенные методы социальной рекламы. Иногда социальная реклама использовалась в песнях или кинофильмах. Знаменитую песню «Пусть всегда будет солнце!» можно причислить к виду социальной рекламы. Советские кинофильмы «Высота», «Девчата» рекламировали новые профессии, образ жизни простого советского человека, его характер и основные ценности.

Современная социальная реклама более разнообразна, как творчески, так и технически. Она менее политизирована, но часто и в ней отражаются корыстные взгляды различных общественных организаций и групп. Основными темами, отраженными в социальной рекламе являются пропаганда здорового образа жизни, борьба со СПИДом и наркоманией, вопросы экологии и охраны окружающей среды, а так же патриотическое воспитание молодёжи. Основной проблемой становления устойчивого и эффективного рынка социальной рекламы в России является разобщенность основных участников, отсутствие прочных контактов между

производителями и специалистами-экспертами, заказчиками и средствами массовой информации, инструментом диагностики и коррекции социальных проблем общества.

Социальная реклама не является инструментом для изменения общества, смены модели поведения, методом борьбы с безнравственностью и моральной безответственностью, но может быть способом культурного и нравственного обогащения населения, формируя общественное мнение.

На пути развития социальной рекламы существуют определенные барьеры. Одним из них является коррумпированность этого вида деятельности. Около 60 % бюджета социальной рекламы составляют государственные деньги, которые компаниям выделяют на конкурсной основе, соответственно многие чиновники стремятся получить выгодные для себя заказы. Поэтому не всегда государственные тендеры выигрывают компании, профессионально занимающиеся этой деятельностью.

Важно понимать, что для изменения поведенческой модели общества одной социальной рекламы недостаточно. Разрабатываются комплексные программы для решения определенных социальных проблем, требующих больших финансовых затрат, а также полномасштабного участия всего общества.

Наша страна в настоящее время находится на стадии осознания роли бизнеса и общества в развитии социальной рекламы, которая является способом воздействия общественных объединений, преследующих духовные, нравственные или социальные цели, либо государства на социум в целом или на отдельные слои населения, также она способствует социальной поддержке населения, восстановлению доброжелательных отношений между людьми и развитию на этих принципах новых экономических отношений и построению современного гражданского общества.

Важным является тот факт, что бизнесмены, владеющие крупными компаниями, начинают вкладывать средства в создание социальной рекламы не только для поддержания имиджа и косвенной рекламы собственной продукции, а также потому, что им не безразлично, в какой стране будут расти и воспитываться их дети. Это указывает на начавшийся переход российских предпринимателей от получения прибыли в максимально короткий срок без оценки негативных последствий своей деятельности для общества к осуществлению этической оценки своего бизнеса и к участию в решении общественно значимых задач, не сулящих экономической выгоды в краткосрочной перспективе (или вообще не связанных с получением дохода). Это имеет большое значение для социально-экономического развития нашей страны и для повышения качества жизни.

Использованные источники:

1.Федеральный закон № 38-ФЗ «О рекламе» от 13 марта 2006 года. URL: <http://www.consultant.ru/popular/advert/> (дата обращения 15.06.2012).

- 2.Николайшвили Г. Краткая история социальной рекламы. URL: http://www.socreklama.ru/analytics/list.php?ELEMENT_ID=390&SECTION_ID=122 (дата обращения 15.06.2012).
- 3.Социальный маркетинг и социальная реклама. URL: <http://social-market.ru/> (дата обращения 15.06.2012).
- 4.Котляров И.Д. Применение аутсорсинга в государственной деятельности в Российской Федерации // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 112-120.

Dvurechensky K. E.
PhD student
Lipetsk State Technical University
Lipetsk, Russia

Двуреченский К. Э.
аспирант
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»
Россия, г. Липецк
Smolyaninov I. S.

PhD student
Lipetsk State Technical University
Lipetsk, Russia

Смольянинов И. С., аспирант
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»
Россия, г. Липецк

Gladyshev A. N.
2-year student
Faculty of Economics
Lipetsk State Technical University
Lipetsk, Russia

Гладышев А. Н.
студент 2-го курса
Экономический факультет
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»
Россия, г. Липецк

Scientific director: Ioda E. V., Doctor of Economic Sciences, professor
Head of the department of finance, taxation and accounting
Lipetsk State Technical University
Lipetsk, Russia

Научный руководитель: Иода Е. В., доктор экономических наук
профессор
Заведующая кафедрой финансов, налогообложения и
бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»
Россия, г. Липецк

**СИСТЕМАТИЗАЦИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПАРАМЕТРОВ И ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ИХ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ГРУПП СУБЪЕКТОВ РФ
ORDERING OF QUANTITATIVE ECONOMIC PARAMETERS AND
IDENTIFICATION OF PATTERNS OF THEIR DISTRIBUTION FOR
THE FORMATION OF GROUPS OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN
FEDERATION**

Аннотация: в данной работе рассматривается разработанная авторами методология группировки отдельных субъектов Российской Федерации, показывающая уровень развития инновационной экономики. Цель данной работы заключается в систематизации количественных экономических параметров и выявлении закономерностей их распределения для формирования групп субъектов РФ, которым свойственны одинаковые тенденции развития.

Annotation: The main aim of this article is analyzing of methodology, which is used for grouping of individual subjects of the Russian Federation. It shows the level of innovative economy development. The authors try to systematize economical indexes and reveal distribution patterns for groups' forming of subjects of the Russian Federation.

Ключевые слова: группировка регионов РФ, инновационный потенциал, инновации, показатели экономической активности.

The Key words: subjects of the Russian Federation grouping, innovative potential, innovations, indexes of economic activity.

Современная экономика неотделима от понятий инновации. Это понятие пронизывает и дополняет ее. Современный отечественный производитель не сможет конкурировать с иностранными производителями, если будет применять отсталые технологии и выпускать устаревшую продукцию.

А для решения острых политических и социально-экономических вопросов России необходимо избавляться от статуса только сырьевой сверхдержавы, в сторону создания инновационной, наукоемкой экономики.

Доля инновационной продукции работ и услуг от общего объема отгруженных товаров работ, услуг составляет всего 6,5%. В то время как для Китая этот показатель составляет 22,4%, Южной Кореи 38%, США 36%.

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, обеспечить конкурентоспособность национальной экономики в долгосрочном периоде, необходимо организовать процесс формирования согласованного видения технологического будущего России у всех участников этого процесса: государства, бизнеса, науки, гражданского общества и совместными усилиями пытаться реализовать поставленные цели.

Ключевая роль в организации этого процесса принадлежит государству не только как его инициатору, но и как гаранту выполнения достигнутых договоренностей.

Так же нельзя говорить о создании инновационной экономики страны без рассмотрения ее регионов. Так как, по сути, регионы (субъекты РФ) являются структурными единицами сложной экономической системы.

Именно изучение тенденций развития регионов нашей Родины позволит нам выявить сильные и слабые стороны пространственного строения государства.

Найти точки роста, создавая условия, для развития которым, можно запустить процесс модернизации экономики в сторону инновационной.

Для нахождения и создания точек роста, администрациям регионов РФ необходимо провести оценку собственного инновационного потенциала.

Однако широкая степень дифференциации в развитии регионов РФ, не дает возможностей составить единую методику оценки.

Поэтому в Липецкой области необходимо создание собственной методики оценки инновационного потенциала. А для более развернутого анализа проблемы изучения инновационного потенциала также необходимо типологизировать регион по ряду экономических, социальных, инфраструктурных признаков, таким образом, создав инструмент видения собственного региона в массе других.

Данная работа представляет одну из возможных типологизаций регионов РФ.

Так по каким же признакам типологизировать регионы. Изначально необходимо понять, как взаимодействует регион в его внешней среде (рисунок 1).

На данной схеме нами была произведена попытка установления всех основных взаимоотношений региона. Анализируя данную схему, приходим к выводу, что в регионе есть ряд постоянно протекающих динамичных процессов.



Рисунок 1. Окружение региона

Это такие процессы как вложение инвестиций в регион, вывод капитала из региона (из-за каких-либо экономических, политических, демографических факторов), поток инвестиций из региона, экспорт, импорт, иностранные инвестиции в регион, увеличение или уменьшение численности экономически активного населения, ряд других важных демографических факторов, увеличение или понижение доходов населения, потребление (в том числе электроэнергии) и ряд других.

Анализируя данную схему, приходим к выводу, что в регионе есть ряд постоянно протекающих динамичных процессов.

Это такие процессы как вложение инвестиций в регион, вывод капитала из региона (из-за каких-либо экономических, политических, демографических факторов), поток инвестиций из региона, экспорт, импорт, иностранные инвестиции в регион, увеличение или уменьшение численности экономически активного населения, ряд других важных демографических факторов, увеличение или понижение доходов населения, потребление (в том числе электроэнергии) и ряд других. Проведем краткий обзор некоторых факторов по ряду регионов.

Итак, объем ВРП¹ в денежном выражении в 2013 году составил 395 700,1 млн. рублей в Липецкой области, 2 705 578,7 млн. рублей в Московской области, 619 388,1 млн. рублей в Белгородской области, 234 732 млн. рублей в Смоленской области (рисунок 2).

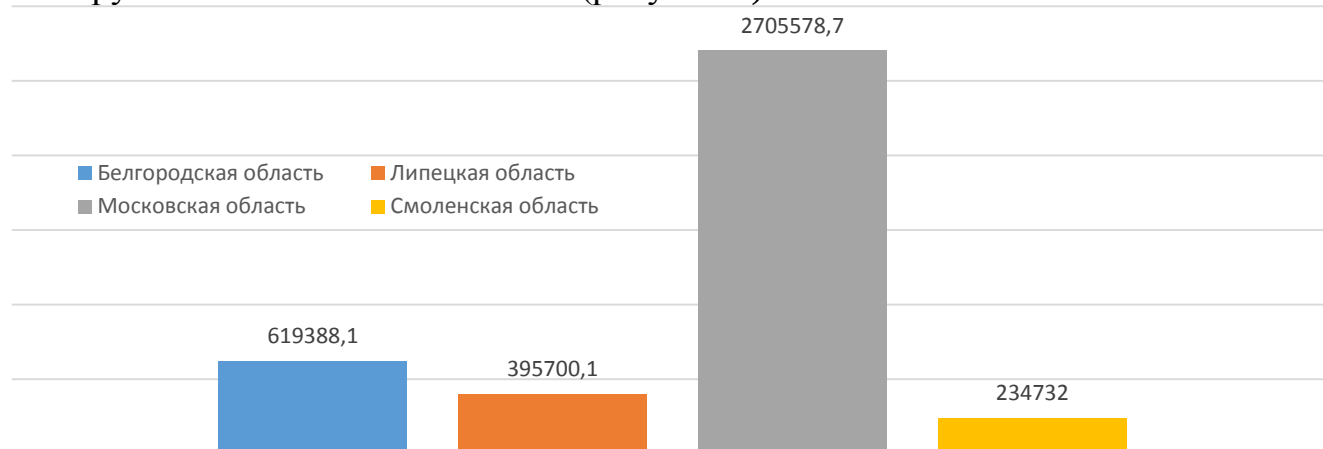


Рисунок 2. Объем ВРП по наблюдаемым регионам

Инвестиции в основной капитал² в Липецкой области на 2014 год, составили 110 101 млн. руб. что составило 108,91% от значения 2013 года, необходимо также отметить, что рост объема инвестиций в основной капитал по Липецкой области имеет непрерывную тенденцию к росту. В Московской области темп роста инвестиций в основной капитал составил 101,17%, составив, таким образом, 594 495 млн. р. В Белгородская области

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 год, периодически издаваемый ежегодник Росстата (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/soc-pok.rar), актуально на период 20.01.16.

² Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 год, периодически издаваемый ежегодник Росстата (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/soc-pok.rar), актуально на период 20.01.16.

темпы роста инвестирования в основной капитал 93,03% (фактическое падение на 6,97%), общий объем инвестиций 120 391 млн. руб. В Смоленской области это значение составило 56 747 млн. руб. с динамикой 101,46%. Мониторинг позволяет сделать вывод о динамике обновляемости и роста основного капитала в исследуемых регионах за исключением Белгородской области.

Товарный экспорт³ в Липецкой области, Московской области, Белгородской области составил 4378,8 млн. долл. США, 5742,3 млн. долл. США, 3176,1 млн. долл. США в 2014 году соответственно (рисунок 3). Темпы роста объемов экспорта к 2013 году составили 84,25%, 97,47%, 93,01% соответственно, а также 97,32% в Смоленской области. Т.е. происходит фактическое падение экспорта, вызванное политической конъюнктурой. Объем товарного импорта⁴ в Липецкой области, Московской области, Белгородской области, Смоленской области, составил 1206,5 млн. долл. США, 25314,3 млн. долл. США, 3268,3 млн. долл. США, 1874,3 млн. долл. США соответственно, динамика падения объема импорта проявляется в исследуемых регионах. Эта тенденция вызвана как политической конъюнктурой, так и избранным экономическим курсом на развитие внутреннего рынка и импортозамещение. Структура импорта показывает достаточно мощный промышленный потенциал, также структура импорта подтверждает высокие потребительские способности жителей Московской области.



Рисунок 3. Экспорт товаров из региона

³ Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 год, периодически издаваемый ежегодник Росстата (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/soc-pok.rar), актуально на период 20.01.16.

⁴ Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 год, периодически издаваемый ежегодник Росстата (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/soc-pok.rar), актуально на период 20.01.16.

В результате можно констатировать, что Московская область очень крупный и объемный, много сегментный рынок. Вообще доля прибыльных предприятий является важным фактором при анализе экономики региона так в Липецкой области это доля составляет 45%, в Московской области 62%, в городе Москве 70%, Смоленской области 32%, Брянской области 49%. Имея эти данные, возможно, сделать выводы об эффективности экономики региона в целом.

Экономически активное население составляет в Липецкой области 610000 человек, что составляет чуть больше половины всего населения области, в Московской области 3 739 000 человек, и 6 082 000 человек в городе Москве.

Анализ динамики экономически активного населения позволяет выявлять не благоприятные регионы, в которых происходит замедление или снижение роста экономики (конечно, необходимо учитывать также демографические факторы), что приводит к оттоку самой мобильной активной части населения.

Примером могут быть регионы Восточной Сибири, которые ежегодно теряют до 30 000 человек по причине того, что они переезжают в более западные (по географии) регионы, как правило в экономике этих регионов даже при поверхностном анализе мы наблюдаем не здоровые проявления. Поэтому можно смело говорить о том, что миграционное движение это один из индикаторов высвечивающий благополучные регионы.

Необходимо также учесть количество безработных в Липецкой области численность составляет 34 000, в Московской области 182 000 человек, городе Москве 163 000 человек.

С одной стороны, этот показатель характеризует возможную социальную напряженность, но с другой стороны он констатирует наличие свободных людских ресурсов, высокого качества, так как анализ человеческого потенциала показал, что люди в этих регионах в большей совокупности имеют высшее профессиональное образование, и достаточно дешевый доступ к разного рода информационным ресурсам (библиотеки, степень доступности Интернет и т.д.). Из чего делается вывод о возможном запасе роста экономики регионов.

Еще одним важным критерием, характеризующим рост экономики, в особенности ее инфраструктурной части, является критерий темпа роста объемов потребления электроэнергии. Так в липецкой области он составил 119% что выше общероссийского показателя на 13% (показатель по РФ составляет 106%), в Московской 106%, в городе Москве 107%. Этот критерий выявляет регионы, в которых есть рост инфраструктуры, в таком уж веке мы живем что электричество необходимо для функционирования любой инфраструктуры, поэтому рост потребления означает количественное, а возможно и качественное изменение в инфраструктуре.

На основе этих и других показателей составляем, а затем исчисляем ряд коэффициентов характеризующие регион. И получаем следующую типологизацию (таблица 1).

Таблица 1 – Классификатор регионов РФ

Классификатор регионов Российской Федерации	
Типы	Описание
<u>Экспансионные</u> (Лидеры)	Регионы с высокими доходами. Имеют мощную финансовую базу. Для такого типа характерна широкая степень инвестирования, уже, как правило, не в зоне своего региона, во все сферы. В регионе присутствуют мощные производители (их собственные), которые работают не только в регионе, но и в других регионах и странах. Инновационная деятельность в таком регионе наиболее реальна, так как производитель на этом региональном уровне заинтересован в создании эффективных конкурентных преимуществ. А у местной власти есть все ресурсы, позволяющие активировать эту деятельность. Темпы роста объемов экспорта высокие. Объемы импорта и темпы роста объемов импорта также высокие это связано с высокой степенью доходов, как жителей таких регионов, так и все более увеличивающимися мощностями производства.
Активные	Регионы с быстро или средне развивающейся экономикой. Заинтересованы в привлечении чужих инвестиций во все сферы собственной экономики. И, как правило, темпы роста инвестирования высокие. Местные производители мало заинтересованы в крупных вложениях в инновационную деятельность, так как ориентированы на собственный рынок (как правило, с низким объемом). Однако темпы роста объемов экспорта имеют уверенный рост. Местная власть большую часть имеющихся ресурсов направляет на инвестиции в основные фонды, инновационному потенциалу отдается второстепенное место. Однако тренд к развитию говорит о скорой активации инн. деятельности.
Пассивные (Нейтральные)	Медленно или вообще не развивающиеся регионы. Часто являются моноотраслевыми с высоким преобладанием моноотрасли (доля в ВРП более 50%). Инвестиционная привлекательность низкая, поэтому темпы инвестирования также низкие. Однако темпы роста экспорта есть, но низкие, как правило, 1% или меньше. Научный потенциал используется исключительно для моноотрасли как правило в виде подготовки кадров. Финансово зависим от моноотрасли поэтому местная власть не имеет ресурсов для поддержки инновационной деятельности. Инновационная деятельность затруднительна. Как правило, присутствует динамика роста выбывающих из региона.

Отстающие (Деградирующие)	Отток инвестиций и рабочей силы. Социальная нестабильность. Разрушение инновационного потенциала. Инвестиции не ожидаются. Общая рецессия. Местные финансовые ресурсы используются для «латания дыр» в собственной экономике. Однако возможен минимальный экспорт. Регион может поставлять какой - либо продукт.

Данная группировка является наиболее подходящей для описания и определения регионов, а также закономерностей их развития, в связи с чем она подходит как основа при разработки стратегических документов развития как регионов и округов, так и всей страны.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 год // периодически издаваемый ежегодник Росстата (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/soc-pok.rar), актуально на период 20.01.16.
2. Dvurechenskiy K.E., Ioda E.V., Svistunova T.V. Business incubator as a fundamental tool to enhance the implementation of the framework for the strategy of innovative development, innovative IT platform//materials of the VIII International Forum from science to business «globalization of universities: new opportunities for science and business», 13-16 may 2014, St.-Petersburg publishing house «solo».
3. Ioda E.V., Ioda U.V. Formation of innovation infrastructure in the region: approaches to old problems//Vestnik of Samara Municipal Institute of management. No. 2 2015. -S. 45-55.
4. Иода Е.В., Чекмачев И.Ю. Инжиниринговый центр как элемент инновационной инфраструктуры региона//Социально-экономические процессы и явления. -2014. -№ 9, Т.9. -С.84-96.
5. Двуреченский К.Э., Иода Е.В., Свистунова Т.В. Бизнес-инкубатор, как фундаментальная основа инструмента повышения эффективности реализации стратегии инновационного развития, -инновационная IT-площадка//Материалы VIII международного форума от науки к бизнесу «Глобализация университетов: новые возможности для науки и бизнеса» 13-16 мая 2014, Санкт -Петербург Издательство «СОЛО».
6. Иода Е.В., Иода Ю.В. Формирование инновационной инфраструктуры в регионе: подходы к решению «старых» проблем//Вестник Самарского муниципального института управления. 2015. № 2. -С.45-55.
7. Двуреченский К.Э., Смольянинов И.С., Иода Е.В. Группировка участников рынка интеллектуальной собственности как инструмент принятия управленческих и инвестиционных решений на рынке инноваций // Социально-экономические явления и процессы. 2016. Т. 11. № 9. С. 29-33.

8.Двуреченский К.Э., Смольянинов И.С., Иода Е.В. Анализ методов оценки объектов интеллектуальной собственности в рамках управления инновациями и привлечения инвестиций на рынок интеллектуальной собственности // Социально-экономические явления и процессы. 2016. Т. 11. № 8. С. 29-35.

9.Смольянинов И.С. Инвестиционно-инновационный климат как один из важнейших аспектов конкурентоспособности экономики региона // В сборнике: Материалы областной научной конференции по проблемам гуманитарных наук Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина. 2014. С. 48-54.

10.Смольянинов И.С., Иода Е.В. Оценка перспективных сфер экономической деятельности регионов на основе индекса инвестиционно-инновационной привлекательности // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 5. С. 90-98.

УДК 379.81

*Дегтева Д.С.
студент-магистрант, 3 курс
направление подготовки « Event-менеджмент»
Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва
Москвитин Г.И., доктор экономических наук
профессор кафедры экономической теории и менеджмента
Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СПОСОБ ПРЕЗЕНТАЦИИ БРЕНДА

Аннотация. Статья посвящена обзору основных показателей эффективности при планировании и реализации event-мероприятия в рамках интегрированных маркетинговых коммуникаций. Концепция ИМК представляет собой плановый подход, направленный на координацию, консолидацию и объединение всех сообщений, программ и средств воздействия на существующих или потенциальных потребителей товаров либо услуг компании-производителя.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, инсайт, бизнес-структура, интеграция, мозговой штурм, фокус-группа, целевая аудитория

УДК 379.81

Daria S.D.
The 3rd year magistracy student of Institute of social and humanitarian
education, Moscow State Pedagogical University

Event-management

Russia, Moscow

Gennadiy Ivanovich Moskvitin

Doctor of Economics

Professor of economy theory and management department

Institute of social and humanitarian education

Moscow State Pedagogical University

Russia, Moscow

INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS AS A BRAND PRESENTATION APPROACH

Annotation. *The article is dedicated to the review of basic efficiency indications of event planning and arrangement in frames of Integrated Marketing Communications concept. This concept represents planning approach, directed to coordination, funding and consolidation of all the information messages and implementations, which basically influence potential consumers of companies' goods or services.*

Keywords: *Integrated Marketing Communications, insight, business-structure, integration, brainstorming, focus-group, target audience*

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СПОСОБ ПРЕЗЕНТАЦИИ БРЕНДА

В условиях динамично развивающегося рынка и растущей конкуренции любая компания заинтересована в том, чтобы достичь внимания потенциальных покупателей. И наиболее эффективным методом достижения такой цели является комбинированное использование способов презентации товара и инструментов обратной связи с потребителем. Под концепцией интегрированных маркетинговых коммуникаций понимается процесс установления связи с конечным потребителем, отличающийся от тех методик, которые используют крупные рекламодатели.

Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций появилась неслучайно. Идея подобных мер продвижения товара и услуг стала популярна уже в 90-х. Причина, по которой данная система была признана практичной, кроется в том факте, что традиционные инструменты маркетинга уже не могли дать уровень эффективности, необходимый для успешного развития компаний в условиях изменяющегося рынка.

Поэтому многие предприятия пошли путем комбинированного использования различных инструментов маркетинговых коммуникаций, суммарное воздействие которых оказалось значительно эффективней, чем влияние каждого направления по отдельности. К тому же ИМК позволяли

компаниям объединять бюджеты, оптимизировать их и получать более ощутимую отдачу.

На сегодняшний день существует тенденция к интеграции традиционных инструментов маркетинга, таких как реклама, PR, стимулирование сбыта, и пр., которая, безусловно, является результатом активного развития рекламы. Ранее, коммерческие организации представляли различные составляющие коммуникации как обособленные виды деятельности. Позиция бизнеса изменилась в последние годы, теперь организации предполагают достаточно систематизированное и целостное видение коммуникационной работы, в качестве особого комплекса видов деятельности, включающего в себя функции PR, рекламы, маркетинга.

В середине 1990-х ГГ. XX века концепция ИМК начала приобретать свой современный вид. Различные отрасли бизнеса и занятые в них лица проявили готовность к освоению принципиально нового подхода. В рамках обновленной стратегии «бизнес-структуры стали задумываться о своем позитивном имидже – как в глазах собственных сотрудников, так и в сознании окружающего мира».

Проанализировав сходства возникшей стратегии с традиционным представлением о маркетинге, можно заключить, что предыдущий этап ее развития был склонен к синергии: это выражается в классической концепции комплекса 4P (price, promotion, product, place). Сам по себе процесс продвижения и рекламы товара требует комплексного подхода. Принцип комплексности и взаимосвязанности прослеживается на всем протяжении развития маркетинга как дисциплины и стратегии. Тем не менее, помимо вовлечения в процесс разнообразных коммуникационных инструментов, образующих впоследствии систему ИМК, прослеживается ряд не менее важных изменений на уровне взаимоотношений компании-продавца и потребителя. Эти отношения выходят на принципиально новый уровень, традиционная стратегия «товар ради товара» сменяется совершенно новым подходом – «товар ради потребителя»: таким образом, формируя и наполняя значением термин «потребительская ценность».

В том случае, если компания преследует цель осведомить общественность о своем продукте, то наиболее подходящим способом сделать это станет классическая реклама. Если же цель продавца – обеспечить тотальную достоверность, в особенности, касательно корпоративных взглядов или суждений о том или ином продукте, то в этом случае, куда более результативным может стать привлечение связей с общественностью. Когда усиление вовлеченности общественности является основной целью компании, то не обойтись без привлечения event-маркетинга, который лучшим образом отвечает этой цели. Коммуникативная ценность каждого маркетингового инструмента по - своему уникальна. Основной принцип ИМК - стратегии заключается, главным образом, в

комбинировании и грамотном сочетании этих и других составляющих продвижения товара, отвечающих поставленной цели. Российские эксперты демонстрируют строение стратегии ИМК путем объединения и сочетания нескольких маркетинговых инструментов: медиапланирования, стратегического планирования и теории позиционирования.

1. Интеграция выбора: какой способ сочетания средств рекламы и стимулирования сбыта для достижения целей коммуникации является наиболее эффективным?

2. Интеграция позиционирования: каким образом стоит согласовывать каждый из видов рекламных коммуникаций и связанное с продвижением рекламное обращение с позиционированием марки?

3. Интеграция плана - графика: в каких точках маркетинговых планов стимулирования сбыта информация достигает покупателей и увеличивает скорость принятия ими решений в пользу конкретной торговой марки?

Существовал ряд причин, предшествовавших появлению самой концепции ИМК:

1. Реклама характеризуется стремительным распадом на ряд подкатегорий, таких как связи с общественностью, стимулирование сбыта, event, прямой маркетинг, дизайн. Соответственно, появляются соответствующие узконаправленные рекламные агентства. Как свидетельствует практика, узкая специализация отрицательно сказывается на эффективности рекламы. Это связано с тем, что массовая реклама исчерпала себя, потеряла способность удовлетворить потребности аудитории. Но справедливо отметить, что реклама утратила высокую степень своей эффективности, главным образом, потому что изменился и сам потребитель. Для потребителей характерно стремление к двусторонней интерактивной коммуникации с производителем товаров и услуг, стремление к максимальной информированности. Такой потребитель, выставляющий свои четкие требования и критерии оценки продавца, предпочитает компании, обладающие максимально выраженной социальной позицией. Потребитель нового типа отличался выраженной индивидуальностью, потребление для него - самоценный вид деятельности. Так же стоит отметить, что потребителям свойственно проявление особого интереса и внимания к мнениям знаменитостей, медийных личностей, которых называют лидерами мнений.

2. Технологический прогресс предоставил компаниям возможность использовать принципиально новые каналы и способы связи, донесения информации до потребителя. Это открытие стало мощным толчком к возникновению стратегии ИМК. Еще несколько лет назад у рекламодателей был доступ к небольшому количеству телевещательных сетей и пяти-шести телевизионным станциям, в настоящее время выбор каналов распространения рекламной информации колоссально увеличился.

3. Сокращение маркетинговых бюджетов и рост агрессивности компаний-конкурентов также стимулировало становление ИМК.

4. По мнению западного эксперта Дона Шульца одной из базовых причин возникновения комплекса ИМК, стало выделение понятия «целевая аудитория» и переход в рекламе сосредоточенности на массовой аудитории к сосредоточенности на целевой аудитории. Таким образом, выделяется особый индивидуализированный подход компаний к своим непосредственным клиентам.

В связи со строгой направленностью на достижение коммерческого успеха сделок, компании больше внимания уделяли изучению собственного товара и способу информирования о нем потребителей, в то же время, не слишком заботились о самих потребителях. Таким образом, исторически сложилась тенденция к охвату максимальной потенциальной аудитории при наименьших финансовых и трудовых затратах рекламодателя.

Традиционно модель работы рекламодателя была следующей:

Определялся вид товаров или услуг, который компания хочет производить и продавать на рынке. Благодаря финансовым расчетам определялся оптимальный объем реализации товара для получения желаемой прибыли. Осуществлялся выход на рынок с учетом определенных критериев.

При такой модели ведения бизнеса, реклама имела одну основную функцию – функцию сбыта товара для получения запланированной прибыли.

Массовая реклама призвана находить потенциальных покупателей для каждого из различных рынков: «считалось, что если рассказать о товаре достаточно хорошо, достаточному количеству людей и достаточное количество раз, то какое-то количество покупателей у вас будет».

Ключевое стратегическое различие традиционной рекламы и интегрированных маркетинговых коммуникаций состоит в прямой переориентации интереса компании от собственного товара, его ценности и пр. к потребителю: его поведению, желаниям, ценностям и пр.

Итак, ИМК представляют собой стратегию установления связей с потребителями товаров, коренным образом отличающихся от традиционных методов взаимодействия, использовавшихся крупными рекламодателями ранее. «Это плановый подход, направленный на координацию, консолидацию и объединение всех сообщений, программ и средств воздействия на существующих или потенциальных потребителей товаров либо услуг компании-производителя».

Эффективность ИМК достигается путем сложения результатов, достигнутых в ходе взаимодействия компании и потребителя. Правильно спланированная рекламная стратегия, включающая в себя комбинацию различных способов воздействия на потребителя, дает гораздо более

весомый результат, чем результат сложения отдельных коммуникационных достижений.

Реализация ИМК включает в себя несколько процессов: выделение целевой аудитории и дальнейшее ее изучение через маркетинговые, социологические, психологические и другие инструменты. Западные теоретики полагают, что при реализации комплекса ИМК «первично желание». Еще один достаточно важный фактор при формировании успешной рекламной кампании - изучение покупательского поведения в прошлых сезонах с целью определения покупательских мотивов и покупательской способности. Именно на этом принципе и строится удачная ИМК-стратегия.

Важно отметить, что в цепи ИМК существуют ключевые понятия, благодаря которым, данная стратегия функционирует. По мнению западных экспертов, самое важное из них - инсайт потребителя или ключевой мотиватор покупателя. Инсайт – (от англ. insight) – внезапное и невыводимое из прошлого опыта понимание существенных отношений и структуры ситуации в целом, посредством которого достигается осмысленное решение проблемы.

Термин «инсайт» происходит из психологии середины XX века и эффективно используется западными рекламщиками, постепенно переключав и в современное учение о рекламе. Понятие инсайта получило свое ключевое значение в процессе изучения творчества с психологической точки зрения. С точки зрения творчества, инсайт являет собой попадание решения, которое было найдено в процессе бессознательной мыслительной работы человека, в фокус его сознания и концентрация на нем. На сегодняшний день, понятие инсайт успешно применяется в рекламе и используется для обозначения абсолютно целостного и оригинального взгляда потребителя тот или иной на бренд или категорию товара, понимание которого должно сформировать позитивный имидж рекламодателя и привести к созданию эффективной стратегии продвижения.

Изучение и анализ инсайта, как внутренней мотивации потребителя, происходит в ходе комплексного анализа ценностей, мотивации, стиля жизни и его социальных представлений. Ключевая задача подобного изучения заключается в обеспечении полного понимания и погружения всех сотрудников, связанных с продвижением бренда (команду клиента, креативного и медийного агентств), в мотивационную глубину суждений потребителя с целью оптимизации процесса разработки рекламной кампании и увеличения ее успешности. На практике «инсайт» потребителя можно описать сменой трех последовательных фаз:

1. Первичный brainstorming (мозговой шторм) основывающийся на имеющихся социально-демографических данных о потребителе;

2. Организация фокус-группы, глубинных интервью, социальных опросов, исследований с потребителем;

3. Повторный brainstorming (мозговой штурм), для обобщения полученной информации выявления ключевых факторов воздействия на потребителя.

Целевая аудитория отличается собственной индивидуальностью и поведенческими особенностями. Инсайт каждой целевой группы базируется на ценностных установках конкретного бренда: «Я ценю свою жизнь» – таков инсайт потребителей торговой марки Volvo.

Big idea – глобальная идея рекламной компании целиком и полностью базируется на понятии инсайт, чем лучше сформулирован инсайт – тем эффективнее будет эта идея. На ее основе базируется интегрированная коммуникация – особенный посыл, отражающий работу глобальной идеи в реальной жизни, который доносится до потребителя одним из множества средств ИМК. «За общение без понтов» – глобальная идея торговой марки «Клинское».

Глобальная идея формируется на основе целевого блока, который содержит следующие элементы:

- маркетинговые цели;
- коммуникативные цели;
- целевые аудитории (первичная, вторичная, фокусная);
- анализ текущей ситуации.

Кроме того, на этом этапе происходит выбор типа ИМК-сообщения. Существует особая типология ИМК-сообщений, под ней подразумевается модель различных типов сообщений, которые исходят от организации в адрес потребителя.

Сандра И. Мориарти выделяет следующие типы сообщений:

Запланированные сообщения – сообщения четко отвечающие контексту целенаправленной деятельности по коммуникации. Это могут быть рекламные сообщения, мероприятия в рамках связей с общественностью, продвижение товара, прямой отклик на послание, упаковка, символика, фирменные бланки и пр. Большинство организаций в своей деятельности направлены именно на этот тип сообщения.

Предполагаемые сообщения – сообщения, передаваемые клиентам посредством впечатлений, которые компания или торговая марка производит на своих клиентов.

Поддерживаемые сообщения – сообщения, доходящие до своего адресата посредством услуг: непосредственные контакты с потребителем, отношение пользователя к инструкции, к самому товару, простота получения услуги и пр.

Незапланированные сообщения – наиболее неоднозначный тип сообщений, которые могут доходить до потребителя путем получения

информации из СМИ, от групп защиты потребителей. Это может быть отзыв продукта, слухи среди сотрудников компании или катастрофы на производстве, скандалы, в которых замешана компания. Такого рода сообщения могут как повысить престиж компании и сработать на благо, так и сильно подпортить репутацию производителя и оказать самый неожиданный негативный эффект.

Такая типология, по словам Сандры И. Мориарти, позволяет внедрить в систему коммуникаций корпорации логическую структуру для разработки стратегий дальнейшей коммуникаций с акционерами, также как и организационных систем, которые необходимы для осуществления этих стратегий. Классификация по типам сообщений исключает однонаправленный информирующий посыл, раскрывая различные функции сообщения и помогая рекламодателю настроиться на обратную связь с потребителем. Чем разнообразнее виды коммуникативных сообщений, тем большее количество аудиторий может охватить рекламодатель. При учете данной классификации, автор проекта соблюдает главный принцип ИМК – индивидуальный подход к клиенту, как более конструктивная замена массовой рекламы. Предполагаемые сообщения позволяют собрать как можно больше информации о потребителе и на ее базе наиболее четко разработать маркетинговую стратегию. Данная классификация предоставляет возможность расширить спектр сообщений для целевой аудитории, привлечь ее внимание в случае их необычного использования.

Далее, сам процесс ИМК представляет собой процесс определения маркетинговых инструментов, которые призваны достичь поставленных перед проектом поведенческих целей, выбираются совершенно конкретные маркетинговые инструменты для проведения маркетинговой кампании (реклама, связи с общественностью, event, стимулирование сбыта и пр.)

Использованные источники:

- 1.Джоунс Дж. Ф. Рекламный бизнес: деятельность рекламных агентств, создание рекламы, медиапланирование, интегрированные коммуникации. – М.: Вильямс, 2005.
- 2.Шумович А.В.. Великолепные мероприятия: Технологии и практика event management – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.
- 3.Мориарти Сандра И. «PR и ИМК», 2009, URL: <http://www.advertology.ru/article20119.html>
- 4.Рекламный портал <http://www.reklama.ru>

УДК 379.81

*Дегтева Д.С.
студент-магистрант, 3 курс
направление подготовки « Event-менеджмент»
Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва
Москвитин Г. И., доктор экономических наук
профессор кафедры экономической теории и менеджмента
Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ EVENT – МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Аннотация

Статья посвящена обзору основных типов event – мероприятий маркетинговой направленности для продвижения брендов товаров повседневного спроса, а так же их анализу, сравнению и выявлению преимуществ на конкретных примерах. Подобные мероприятия организовываются с целью привлечения внимания потребителя к открытию магазинов, появлению на рынке нового товара, обновлениям в успешных и знакомых потребителю линейках товаров в конкретный период времени, характеризуются более ограниченным набором маркетинговых инструментов и работают исключительно на выполнение поставленной задачи, являясь одним из наиболее эффективных методов установления прочной связи потребитель-бренд.

Ключевые слова: event – мероприятие, товары повседневного спроса, бренд, маркетинг, промо-акция, спонсорств

УДК 379.81

*Degteva D.S.
The 3rd year magistracy student of Institute of social and humanitarian
education, Moscow State Pedagogical University
Event-management
Russia, Moscow
Moskvitin G.I.
Doctor of Economics
Professor of economy theory and management department
Institute of social and humanitarian education
Moscow State Pedagogical University
Russia, Moscow*

ANALYSIS OF MARKETING EVENTS FOR THE FAST MOVING CONSUMER GOODS BRANDS

Annotation. *The article is dedicated to the review, analysis and identification of basic concepts used in event marketing campaigns in order to advertise FMCG goods. Such events are organized to attract consumers' attention to opening of new stores, new product input to the market, updating of successful brands and are characterized by rather limited marketing instruments. They are considered to be the most efficient method of establishing a contact between consumer of goods and brand itself.*

Key words: *event, Fast Moving Consumer Goods, brand, marketing, promo, advertising, sponsorship*

АНАЛИЗ EVENT – МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Товары повседневного спроса, FMCG (англ. Fast Moving Consumer Goods) — продукты, которые мы ежедневно находим на полках супермаркетов и приобретаем для своего повседневного использования.

Это ряд потребительских товаров и услуг достаточно кратковременного пользования. Условно, такие товары можно поделить на основные товары, товары импульсной покупки и экстренные товары.

Маркетинг такой продукции характерен следующими нюансами:

1. Сам по себе продукт, как правило, имеет невысокую стоимость, таким образом, не обеспечивает сверхприбыль, а в связи с жесткой и постоянно растущей конкуренцией в сегменте, товарооборот склонен к постоянному увеличению для наращивая дохода;

2. Для обеспечения существенного заработка на продаже товаров данной категории, необходимо тщательно продумывать и разрабатывать все стадии продвижения продукта — от производства до покупателя;

3. Основная задача маркетинга товаров повседневного спроса - сформировать у потребителя устойчивый образ того или иного продукта, зачастую, подсознательную необходимость в покупке товара;

4. Двухвекторная борьба за место на рынке: борьба за предпочтение потребителя и за полку для реализации продукта.

Говоря о товарах данной категории, стоит отметить, что товар - это не только технические характеристики, но и качественные параметры и упаковка. Главным образом, товар - это выгода, которую приобретает потребитель, становясь его непосредственным обладателем.

Наиболее крупные FMCG-компании: Japan Tobacco International, Philip Morris, British American Tobacco, Reckitt Benckiser, Colgate, Procter & Gamble, Henkel, Unilever, Coca-Cola, PepsiCo, Nestlé, Danone, Mars, Heinz, Kraft, Cadbury, Carlsberg, SUN Interbrew, Heineken. Большая часть всех мировых FMCG-брендов принадлежит этому списку компаний.

Основные критерии успешности продаж товара на данном рынке:

- широкое представление товара в продаже
- доступность цены

- широкий ассортимент
- стандарты размещения и выкладки товаров в торговых точках

На сегодняшний день, существуют несколько тенденций на рынке FMCG:

- некоторое замедление роста отрасли;
- усиливающаяся конкуренция на рынке между производителями;
- увеличение торговых розничных сетей;
- ускорение темпов внедрения новинок на рынок при соответствующем сокращении жизненного цикла товаров.

Безусловно, отрасль реализации товаров повседневного спроса не обходится без внедрения различных маркетинговых технологий, в том числе и event – мероприятий. Следует отметить, что наиболее распространенным и хорошо известным каждому потребителю мероприятием, является промо-акция.

Промо-акции – самый эффективный метод стимуляции продаж и продвижения продукции. К их использованию в разное время прибегали практически все компании-производители товаров категории FMCG.

Существует несколько основных видов промо-акций:

Лифлетинг – распространение рекламной полиграфической продукции (листовок, флаеров, буклетов, каталогов). Это наиболее распространенный вид промо-акций. Рекламные материалы, как правило, раздаются в людных местах или раскладываются в почтовые ящики.

Основные достоинства лифлетинга : низкие затраты на проведение акции, широта охвата, ориентированность на определенную аудиторию, адресная направленность. Кроме того, раздача листовок предполагает контакт с каждым потенциальным клиентом.

Дегустация/тест-драйв – один из самых эмоциональных типов промо-акций. Данный метод продвижения может применяться как к продовольственным товарам (дегустация), так и к товарам непродовольственной группы. Подобные акции проводят в разных местах, чаще всего в ТЦ и розничных магазинах.

Цель проведения дегустации/тест-драйва – создать у потребителя благоприятное отношение к товару через возможность пользование этим товаром в течение короткого времени, создания иллюзии обладания товаром и как следствие, побудить покупателя «сотрудничать» именно с этим брендом.

Кроме того, активно используется такой тип промо-акций, как **распространение готовых образцов рекламируемой продукции (sampling)**. Такие акции, как правило проводятся с целью познакомить потребителя с конкретным товаром, при этом предоставляя этот товар совершенно бесплатно. Такой ход формирует у клиента лояльность к бренду, создает о нем доброе и положительное впечатление, играя на желании людей получать подарки.

Особенно эффективен такой инструмент, как **промо-шоу (show-promotion)**. Потребность людей в ярких и необычных эмоциях используется при проведении промо-шоу.

Такого рода event может представлять собой концерт, фестиваль, вечеринку, презентацию и пр. Часто при организации промо-шоу используются розыгрыши, лотереи, конкурсы, соответствующая атрибутика, нанимаются аниматоры.

Табл. 1. Виды и примеры промо-акций

Вид промо-акции	Пример проведенного мероприятия	Результаты промо-акции
Лифлетинг	<i>Продвижение кредитных карт банка «Русский Стандарт»</i> Раздача буклетов в виде кошелька с информацией о преимуществах кредитных карт Gold и Classic банка «Русский Стандарт».	• Знакомство потенциального клиента с компанией. • Информирование потенциального клиента о новом продукте компании.
Дегустация /тест-драйв	<i>Продвижение бренда «Braun»</i> Акцией охвачены 10 гипермаркетов Метро и 3 гипермаркета Реал. Во время акции промоутеры проводили демонстрации возможностей техники Braun и мастер-классы по ее использованию	• Повышена узнаваемость бренда и интерес к товарам марки Braun. • Продажи торговой марки Braun в данных торговых сетях выросли на 52%
Сэмплинг	<i>Сэмплинг "Friskies"</i> Акция заключается в раздаче промо-пэков с образцами корма для кошек "Friskies". Кроме того, промоутер информирует потенциальных покупателей о появлении в продаже нового корма, специально разработанного с учетом потребностей в питании стерилизованных кошек.	• Информирование потенциального клиента о новом продукте компании. • Воздействие на чувственное восприятие потенциального клиента через вручение подарка
Промо-шоу	<i>Компания «Детский мир»</i> Празднование Масленицы на территории магазинов сети с угощением посетителей горячими вкусными блинами и ароматным чаем. Промо-шоу с участием аниматоров, которые проводили различные конкурсы и викторины, игры с детьми, с веселым музыкальным сопровождением.	• Укреплена приверженность потребителей к определенной торговой марке • Знакомство и повышение лояльности целевой аудитории к товарам торговой сети (за 3,5 часа, в течение которых проходило мероприятие, праздник посетило более 3 тысяч человек, в развлекательной программе участвовали около 700 человек.)

Кроме того, компания – производитель может проводить рекламные акции на площадках известных мероприятий, тем самым создавая некие коллаборации с другими брендами, являясь **спонсором** и позиционируя свой продукт наиболее интересным для определенной целевой аудитории. Ярким примером тому может служить презентация группой Henkel своего нового средства из линейки моющих средств Persil. Persil в четвертый раз стал спонсором зоны Delux международного танцевального фестиваля Sensation. Спонсорство было направлено на поддержание обновленного бренда Persil Expert.

Фестиваль Sensation, проводится ежегодно в Санкт-Петербурге в период белых ночей и собирает любителей современной музыки. Обязательно условие присутствия на фестивале – быть одетым во все белое. «Людям в белом от экспертов в белом» - с таким слоганом Persil Expert выступал в качестве спонсора этого фестиваля.

На площадке был размещен стенд с фотозоной Persil, где работал профессиональный фотограф. Посетителям предлагались красивые аксессуары, выполненные в белом цвете, для более эффектной фотосессии, каждый посетитель мог забрать фото с собой.

Фотозона Persil пользовалась огромной популярностью, было сделано более 700 фотографий, размещенных впоследствии в соц. сетях и в обзорах СМИ.

На стенде Persil промо-персонал рассказывал посетителям фестиваля о продукте и раздавал образцы нового Persil Expert.

Следует отметить, что не смотря на невероятную популярность во многих странах мира и завоеванный долгими годами авторитет, некоторые транснациональные компании - производители товаров сектора FMCG, по-прежнему, продолжают проводить политику активного продвижения своего бренда посредством различных инструментов маркетинга, в том числе и с помощью event-мероприятий. Мировыми лидерами по количеству проведенных акций являются такие гиганты мирового рынка, как Coca-Cola и Nestle.

Использованные источники:

1. Джоунс Дж. Ф. Рекламный бизнес: деятельность рекламных агентств, создание рекламы, медиапланирование, интегрированные коммуникации. – М. : Вильямс, 2005.
2. Векслер Ася Филипповна. Зачем бизнесу спонсорство и благотворительность / А. Векслер, Г. Тульчинский. – М.: Вершина, 2006.
3. <http://www.advertology.ru/article105983.html>

Дедаева Ю.В.
студент 1 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
технический университет»
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные проблемы осуществления международных расчетов в условиях текущей экономической ситуации. Исходя из причин образования данных проблем, были предложены мероприятия по повышению эффективности международных расчетов.

Ключевые слова: международные расчеты, санкции, комплаенс-риск, валютный риск, глобализация.

PROBLEMS OF INTERNATIONAL SETTLEMENTS

Abstract: This article discusses the main problems of international payments in the current economic situation. Based on the causes of these problems have been proposed actions to improve the effectiveness of international payments.

Keywords: international payments, penalties, compliance risk, currency risk, globalization.

Протекающие в настоящее время процессы интеграции различных стран в систему мировых хозяйственных связей обуславливают активное развитие международных экономических отношений. Рост открытости экономик стран и усиление межхозяйственных связей приводят к увеличению числа проводимых международных расчетов. Такие расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам между юридическими и физическими лицами разных стран [1].

С одной стороны данные расчеты включают в себя условия и порядок осуществления платежей, выработанные практикой и закреплённые международными документами, а с другой стороны – практической, они представляются как деятельность банков по проведению платежей между хозяйствующими субъектами разных стран. С целью организации расчетов между иностранными организациями используются различные формы международных расчетов и платежных инструментов. Так наибольшее распространение получили такие формы международных платежей как аккредитивы, расчеты по открытому счету.

Особенность международных расчетов заключается в их стандартизованности и документарном сопровождении таких операций, регулировании законодательными актами национальных государств и

зарубежных стран, использовании валют в качестве средства платежа. Данные особенности международных расчетов обуславливают наличие определенного ряда проблем, препятствующих их проведению.

Так, после введения международных санкций многие российские организации были вынуждены пересматривать свои подходы к работе в связи с наличием счетов в иностранных банках, осуществлением внешнеэкономической деятельности. Неочевидность трактовок и содержания санкций приводит к росту комплаенс-рисков, представляющие собой риски применения юридических санкций или санкций регулирующих органов, существенного убытка или потери репутации в результате несоблюдения законов, инструкций, правил, установленных стандартов проведения международных расчетов.

Так в случае с санкциями Евросоюза комплаенс-риск заключается в вероятности возврата платежа по сделке, в которой присутствует участник санкционного списка. Санкции США предполагают «замораживание» средств на специальном счете Казначейства США на период действия санкций. На практике это означает, что банки ЕС вернут вам деньги, сорвав сделку, а банки, находящиеся в юрисдикции США (т.е. не только расположенные на территории США, но и иностранные банки, имеющие корреспондентские счета в США) перехватят платеж и разместят его на специальном депозите OFAC на неопределенный срок [4].

Таким образом, в сложившейся ситуации минимизация комплаенс-риска становится одной из первоочередных задач для организаций, чья внешнеэкономическая деятельность может попасть под влияние введенных санкций. Решение данной проблемы задачи предполагает преждевременное определение санкционной составляющей международной сделки на начальном этапе её осуществления (к примеру, открытия аккредитива, его авизования). Это предполагает организацию комплаенс-контроля не только банком, сопровождающим такую сделку, но и самим предприятием. Функция комплаенс-контроля как обособленного подразделения предполагает осуществление контроля за правовыми и репутационными рисками.

Одной из особенностью международных расчетов является обмен национальной валюты на иностранную. Использование в международных расчетах национальных валют различных стран оказывает значительное влияние на эффективность таких операций с точки зрения их прибыльности. Так из-за сильной волатильности валюты, используемой в международных расчетах, убытки может понести как экспортер, так и импортер.

Для экспортера, угроза изменения курса валют в сторону понижения курса валюты цены к национальной валюте в период между подписанием и произведением платежа по контракту может привести к уменьшению потенциальной экспортной выручки, и соответственно сокращению уровня

прибыли. Фиксация цены товара в иностранной валюте при повышении её курса по отношению к национальной валюте импортера приводит к росту его издержек на приобретение иностранной валюты, также уменьшая объем его предполагаемой прибыли.

В условиях действующих санкций, в целях минимизации валютного риска по международным расчетам следует сократить объем операций, осуществляемых в долларах США, поскольку отслеживанию OFAC подвергаются долларовые переводы. Поэтому организации, используя в международных расчетах доллар, подвергают себя высокому коплаенс-рisku.

В качестве примера из отечественной практики можно привести случай, когда в январе 2014 года «Банк Москвы» был оштрафован на 9,4 млн. долл. за транзакции с участием «Банк Мелли Иран», находящимся под санкциями США в лице OFAC. В том же 2014 году крупнейший французский банк BNP Paribas SA выплатил рекордный штраф в размере 8,97 млрд.долл. за многочисленные нарушения режима санкций в отношении Ирана, Кубы и Судана. В обоих случаях уязвимость попавшим под штрафы банкам обеспечило проведение ими запрещенных транзакций в американской валюте [4].

Использование в международных расчетах такого канала связи, как SWIFT, также обуславливает высокий уровень приведенных рисков. Примером может служить ситуация, связанная с блокированием без предварительного уведомления пластиковых карт таких банков как «Россия», «СМП Банк» со стороны платежных систем Visa и Mastercard. Дело в том, что транзакции Visa и MasterCard проходят через США, а в случае введения санкций против какого-либо банка у него арестовываются корреспондентские счета, открытые в западных банках. Это означает, что платежные системы просто не могут провести операции клиентов таких банков, иначе им придется оплачивать эти услуги за счет собственных средств. Данная ситуация указывает на необходимость разработки национальной платежной системы, способной осуществлять проведение международных расчетов.

Таким образом, несмотря на введенные санкции, имеются возможности повышения эффективности проведения международных расчетов, требующие предприятий и государства активных действий и готовности к внесению изменений в процессы управления своей деятельностью.

Использованные источники:

- 1.Вертинов А.В., Проблема использования международных расчетов во внешнеторговых операциях в условиях экономического кризиса / Форум URL: <https://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=9885> (дата обращения: 19.01.2017).
- 2.Земляков Ю.Д., Жабер Г.И., Валютные войны в международных расчетах /

Форум URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26488616> (дата обращения: 19.01.2017).

3.Сухарев А.Н., О необходимости модернизации системы международных расчётов России / Форум URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25914953> (дата обращения: 19.01.2017).

4.Что такое санкции и как минимизировать их влияние на российскую экономику / Форум URL: <https://партиявеликоеотечество.рф/что-такое-sanktsii-i-kak-minimizirovat-ih-vliyanie-na-rossijskuyu-ekonomiku?print=print> (дата обращения: 19.01.2017).

5.Шитов В.Н., Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с.

УДК 336.6

*Деркач И.Е.
студент*

*4 курс, Факультет экономики, менеджмента
и информационных технологий*

*Крымский инженерно-педагогический университет
Россия, г. Симферополь*

*Мандражи З.Р., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*Крымский инженерно-педагогический университет
Россия, г. Симферополь*

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты организации аналитической работы на предприятии. Обозначено место кредиторской задолженности в системе управления предприятием. Рассмотрены основные элементы управления дебиторской задолженностью. Предложены мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ, управление.

Derkach I.E.

student

4th year, Faculty of Economics, Management

and Information Technology

Crimean Engineering and Pedagogical University

Russia, Simferopol

Mandrage Z. R., candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Associate Professor at the Department of "Accounting, analysis and audit"

Crimean Engineering and Pedagogical University

Russia, Simferopol

MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES AS A BASIS FOR THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

Annotation: *the article considers the main aspects of the organization of analytical work at the enterprise. Designated location the accounts payable management system. Describes the main elements of receivables management. Proposed actions for improvement of management of receivables and payables to ensure financial sustainability of the enterprise.*

Keywords: *accounts receivable, accounts payable, analysis, management.*

Организация аналитической работы на предприятии должна способствовать своевременному выявлению имеющихся на предприятии резервов и нахождению путей их реализации. Все это требует систематического проведения анализа в определенной последовательности и повышения его оперативности. Успешное выполнение аналитической работы зависит от тщательно продуманной ее организации, т.е. планирования и соблюдения правильной последовательности проведения этой работы.

Для организации аналитической работы на предприятии, необходимо определить перечень его характеристик, которые будут использоваться в практической деятельности предприятий.

Организация аналитической работы и методика расчета показателей анализа должны приводиться в соответствующем для того документе (рекомендациях, порядок расчета и т.д.) и внутреннем документе предприятия - Положении об организации аналитической работы, которое позволит отразить особенности анализа расходов каждого хозяйственного субъекта, обеспечит надлежащее проведение аналитической работы и доведение ее результатов соответствующим пользователям. Результаты анализа целесообразно представлять в определенной предприятием отчетности, например во внутреннем отчете "Расчет аналитических показателей по центрам ответственности и видам продукции", форма которого определяется предприятием. Отчет обобщает показатели анализа, служит основой для принятия управленческих решений и формирования

общей картины о производственно-хозяйственной деятельности предприятия [1].

Организация аналитической работы на предприятии не регламентируется нормативно-законодательными актами, однако, на уровне предприятия необходимо контролировать периодичность и достоверность ее проведения. Для этого в практической деятельности предприятий необходимо использовать внутренний плановый документ "План-график проведения аналитической работы", который будет устанавливать периодичность и исполнителей по каждому направлению анализа. Такой план необходимо составлять на текущий год по отраслям производства, продукции, работ и услуг.

При организации аналитической работы важно различать информацию первичную (имеющуюся) и полученную в результате аналитических расчетов (исходную), поскольку изменения в исходных данных влияют на отклонения в последующих. Это даст возможность правильно выбрать приемы анализа и определить целесообразность использования той или иной его методики и программы, ведь при изучении аналитической информации формируется соответствующий материал, который можно использовать при совершенствовании структуры, содержания и движения документов.

Основная работа в аналитических расчетах приходится именно на сбор, формирование и ввод первичной информации, остальные шаги анализа осуществляется автоматически (расчетный и графический материал), и только после завершения анализа выбирается лучший вариант управленческого решения. По решению руководителя предприятия с помощью программиста можно разработать отдельные программы по каждому направлению анализа, которые достаточно удобны в использовании, требуют незначительных затрат труда, а результаты его будут автоматически отображаться в Расчете аналитических показателей по центрам ответственности и видам услуг.

В наше время, на предприятиях, преимущественно интуитивным путем, пришли к тому, что исполнители должны оперативно устранять причины отклонений, которые возникают в документации. И задача экономиста, в этом случае, сводится к тому, что он в конце месяца должен определить по каждому участку отклонения от норм и в случае существенных отклонений получить объяснения, разработать систему мер и принять соответствующие меры, а не накапливать массу документов о причинах отклонений от норм.

Вполне очевидно, что в современных методиках экономического анализа необходимо исключить сопоставления фактических показателей за год с годовым плановым показателем. Во-первых, потому, что такие показатели получить крайне сложно, так как номенклатура заказов, договоров очень изменчива и динамична, все предусмотреть в год, полгода

вперед невозможно. Во-вторых, в результате такого подхода у менеджеров и аналитиков, занятых в бизнесе, складывается неправильное представление о том, что аналитическую работу в течение года на предприятии вести не обязательно, а аналитический "аврал" должен начинаться после получения годовых или полугодовых показателей.

Теория и практика экономического анализа создали ряд методов сравнения фактических показателей с базовыми для выявления отклонений и последующего установления причин. Это, прежде всего, сопоставления с нормами, показателями передовых субъектов хозяйствования, среднеотраслевыми стандартами, международными стандартами и т.д., но по инерции, в современной практике экономического анализа на предприятиях, порой, преобладает сравнения фактических данных с плановыми.

Чтобы соответствовать современным требованиям, методика экономического анализа должна приближаться к потребностям предприятия, отвечать повседневным запросам управления, быть надежным экономическим инструментом управления предприятием. Эта методика должна учитывать динамическое состояние деятельности предприятия, наличие конкуренции и инфляции, состояние спроса и предложения на рынке на производимые предприятием изделия и услуги. Экономист-аналитик должен ориентироваться не только на составление аналитических отчетов и записок, а на оперативную подготовку, на основании данных анализа, проектов управленческих решений и доведения их до высшего руководства.

Немаловажным является сокращение периода, за который производится анализ. В экономическом анализе крайне необходим мониторинг и постоянное аналитическое наблюдение за важнейшими показателями деятельности отрасли и сектора рынка. Но при этом не следует недооценивать важность проведения стратегического анализа для определения перспективы предприятия, сравнение его возможностей с возможностями родственных и аналогичных предприятий на национальном и международном рынках, ретроспективного анализа упущенных возможностей, анализа имеющихся управленческих проблем, анализа рядов динамики с разных сторон деятельности предприятия хозяйствования, прогностических оценок и т.

Для нормального функционирования предприятие должно быть обеспечено необходимым размером оборотного капитала. Недостаток оборотного капитала вызывает необходимость дополнительного финансирования, соответственно и дополнительных расходов на его обеспечение. Изменение величины оборотного капитала вызывается изменением следующих составляющих: величины запасов, дебиторской или кредиторской задолженности.

Управление каждой из составляющих требует формирования эффективной политики. В процессе управления дебиторской задолженностью с целью ускорения расчетов целесообразно использовать современные формы ее рефинансирования. Под ними понимают перевод дебиторской задолженности в другие формы оборотных активов предприятия (денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги) с целью ускорения расчетов [2].

Содержание и основная цель управления дебиторской задолженностью - максимизация прибыли предприятия путем управления процессами формирования и инкассации дебиторской задолженности. Достичь этой цели можно с помощью определенной модели управления задолженностью (рис. 1), которая представляет собой последовательность действий, организуется и реализуется предприятием для минимизации инвестиций в дебиторскую задолженность.

Применение предложенной структурно-логической модели управления дебиторской задолженностью позволяет предприятию эффективно использовать финансовые и трудовые ресурсы, уменьшить вероятность роста безнадежных долгов, контролировать финансовые поступления и обеспечить рост инвестиционных возможностей.

Предложенный алгоритм управления дебиторской задолженностью позволяет заранее сигнализировать о направлении изменений в финансовом состоянии предприятия, предостеречь любой размер дебиторской задолженности от инфляции, а потому может быть использован на предприятиях различных форм собственности.



Рисунок 1. Модель управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Главная цель управления дебиторской задолженностью в условиях финансово-экономического кризиса заключается в минимизации ее объема и сроков инкассации долга. Рассмотрим основные приоритетные направления управления дебиторской задолженностью предприятия (рис. 2).

При управлении дебиторской задолженностью наибольшее значение приобретает осуществление контроля, который позволяет выяснить, насколько эффективно и своевременно происходит погашение задолженности, насколько предложенное отсрочки платежа соответствует требованиям рынка и положения на нем предприятия.

Разработка политики инкассации дебиторской задолженности предусматривает установление на предприятии определенной системы процедур, связанной с взысканием долгов.



Рисунок 2. Основные приоритетные направления управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Могут быть применены и специальные методы и установлены причины ускорения инкассации дебиторской задолженности:

- предоставление скидок заказчикам, чтобы побудить их оплатить счета до установленного срока оплаты;
- оформление сделки с заказчиком коммерческим векселем;
- если заказ покупателя достаточно большой;
- если подрядчик предусматривает возможность возникновения проблемы при оформлении задолженностей (вексель имеет большую юридическую силу, чем простой счет-фактура);
- если заказчик просит продлить срок платежа (в этом случае меняется процент, что указывается в векселе).

Сегодня, наряду с вниманием к дебиторской задолженности возникает вопрос об управлении кредиторской задолженностью предприятия. Управление последней является важным аспектом менеджмента на

предприятия, так как кредит выступает основной опорой деятельности современного бизнеса.

При разумном управлении кредитными ресурсами кредиторская задолженность может стать дополнительным и относительно дешевым источником привлечения ресурсов. Именно поэтому, как строятся отношения с контрагентами, согласовываются условия договоров, контролируются сроки поставки и оплаты, в наибольшей степени зависит эффективность использования полученных ресурсов.

Таким образом, управление кредиторской задолженностью - это оптимизация суммы задолженности предприятия перед другими юридическими и физическими лицами. Управление кредиторской задолженностью предприятия может быть проведено с помощью двух основных вариантов: оптимизации и минимизации кредиторской задолженности.

Оптимизация кредиторской задолженности - поиск новых подходов, с помощью которых изменение кредиторской задолженности сможет положительно влиять на деятельность предприятия. В отличие от оптимизации, минимизация представляет собой механизм управления кредиторской задолженностью, при котором существующая кредиторская задолженность максимально уменьшается или полностью погашается [3].

Планирование возможностей использования кредиторской задолженности как источника финансирования имеет свои особенности. Размер и срок оборота кредиторской задолженности зависят от условий кредита поставщиков. Поэтому необходимо оценить следующие моменты: данные условия предоставления кредиторской задолженности общими для данной отрасли и региона, может измениться позиция на рынке, если да, то как, насколько сильные экономические связи поставщиков и т. д.

Большое значение следует уделить выбору форм расчетов с покупателями и заказчиками. Удачный выбор формы расчетов позволит улучшить взаимоотношения с покупателями и будет способствовать более быстрому расчету за поставленную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Управление кредиторской задолженностью базируется на специфических принципах и методологических основах, которые позволяют выделить управления кредиторской задолженностью, как отдельный блок управления.

Модель управления кредиторской задолженности предприятия формируется как совокупность отдельных финансово - математических методов, которые выступают методологическим базисом процесса управления, конкретных методик, технологий, способов и приемов обоснования управленческих финансовых решений [4].

Модель управления кредиторской задолженностью включает следующие составные элементы (рис. 3).



Рисунок 3. Составляющие элементы модели управления кредиторской задолженностью.

Основные приемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью приведены в таблице 1.

Итак, комплексное внедрение предложенных мероприятий экономического и организационного характера позволит решить существующие на предприятии проблемы на пути повышения эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности.

Исследование тенденций, своевременное выявление причин противоречий и диспропорций в формировании дебиторской и кредиторской задолженности позволяет предприятию выявить свои возможности для предотвращения ухудшения финансового состояния.

В заключении, можно сказать, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для покупателей, пути ускорения возврата долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Таблица 1. Основные приемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Алгоритм управления дебиторской и кредиторской задолженностью	Основные приемы управления
Обоснование возможности возникновения дебиторской и кредиторской задолженности	Анализ заказов, оформления расчетов и установление характера дебиторской и кредиторской задолженности
Определение политики предоставления	Анализ дебиторов

кредита и инкассации для разных групп заказчиков (поставщиков) и видов услуг (продукции)	
Анализ и ранжирование заказчиков (поставщиков) в зависимости от объемов заказов (закупок), истории кредитных отношений и предложенных условий оплаты	Анализ задолженности по видам услуг для определения невыгодных относительно инкассации услуг.
Контроль расчетов с дебиторами (кредиторами) за отсроченную или просроченную задолженность и изучение причин несоблюдения договорной дисциплины	Оценка реальной стоимости существующей дебиторской и кредиторской задолженности
Своевременное определение приемов ускорения долгов и уменьшения безнадежных долгов	Сокращение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов
Обеспечение условий продажи (предоставления услуг), которые гарантируют поступление денежных средств	Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей. Определение размеров скидок при досрочной оплате
Прогноз поступлений денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации	Оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности

В заключении, можно сказать, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для покупателей, пути ускорения возвращения долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Таким образом, для надлежащей организации аналитической работы на предприятии, которая является составляющей управленческого учета, важно, во-первых, выделить основные направления анализа с соответствующими показателями и формами внутренней отчетности, и, во-вторых, определиться с последовательностью организации аналитической работы согласно соответствующим внутренним рекомендациям по ее проведению, которые должны учитывать специфику работы предприятия.

Использованные источники:

- 1.Александров, О. А. Экономический анализ : учеб. пособие для вузов / О.А. Александров, Ю. Н. Егоров. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 288 с.
- 2.Панфилов А.В. Анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности в современных условиях. - М.: Финансы, 2005. - 435с.
- 3.Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009.- 398с.

4.Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2008.- 323с.

УДК 336.761.6

Дикарева И.А.
старший преподаватель
кафедры «Денежного обращения и кредита»
Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
Федченко В. М.
студент
4 курс, факультет «Финансы и кредит»
Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: *статья посвящена характеристике основополагающих задач, целей рынка ценных бумаг. Значительное внимание в работе направлено на проблемы, существующие сегодня на современном фондовом рынке, выделены некоторые направления по решению указанных проблем. Также в статье обоснованы цели регулирования рынка ценных бумаг.*

Ключевые слова: *ценная бумага, рынок ценных бумаг, финансовые инструменты, признаки ценных бумаг, эффективное перераспределение, инвестиционный риск.*

На сегодняшний день ценные бумаги представляют собой один из наиболее гибких финансовых инструментов. Ценные бумаги могут трансформироваться как в средство платежа, так и в средство кредита, выполняя функции наличных денег.

В недалеком прошлом ценные бумаги активно использовали в имущественных отношениях, теперь же спектр их применения и разнообразия расширился. В настоящее время рынок ценных бумаг в Российской Федерации фактически является стремительно развивающейся частью финансового рынка. Но с точки зрения налогообложения и законодательства вышеупомянутая сфера является изученной не в полной мере, поэтому данная тема актуальна в настоящий момент.

Охарактеризовать ценную бумагу можно как особый товар, обращающийся на рынке и отражающий имущественные отношения. Ценные бумаги можно покупать, продавать, переуступать, закладывать, хранить, передавать по наследству, дарить, обменивать. Они могут выполнять отдельные функции денег (средство платежа, расчетов). Но в отличие от денег они не могут выступать в качестве всеобщего эквивалента.

Понятие рынок ценных бумаг представляет собой часть финансового рынка, в функции которого входит преобразовывать сбережения в инвестиции. Также его можно представить как фондовый рынок, который имеет возможность обеспечивать потребности в финансовых ресурсах с помощью депозитных сертификатов, акций, облигаций и иных аналогичных документов. Рынок ценных бумаг служит финансовым рычагом, индикатором рыночной экономики и подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке производится эмиссия ценных бумаг и первичная продажа их по номинальной цене, а на вторичном происходит перепродажа ценных бумаг.

Выпускаемые на первичном рынке ценные бумаги должны соответствовать следующим признакам: надежность, доходность, ликвидность, свойство ценных бумаг избегать возможности потерь.

Основной целью рынка ценных бумаг является перераспределение финансовых ресурсов. Словосочетание «эффективное перераспределение» следует понимать, как получение рационального соотношения в удовлетворении экономических потребностей реципиентов и доноров. Реципиенты в данном случае представлены экономическими субъектами, которые имеют недостаток финансовых ресурсов, а доноры – владельцами финансовых ресурсов в количестве превышающем их потребности в данный период времени. Названные экономические субъекты рынка ценных бумаг имеют и другие наименования – эмитент (реципиент) и инвестор (донор). Лицо, получающее экономические ресурсы, через определенный период времени обязуется вознаградить лицо, отчуждающее данные ресурсы, определенной суммой денег или их эквивалентом. Если эмитент при продаже ценной бумаги берет на себя некие обязательства, то инвестор автоматически наделяется определенными правами.

Задачами рынка ценных бумаг являются:

- мобилизация временно свободных финансовых ресурсов для осуществления конкретных инвестиций;
- формирование рыночной инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам;
- развитие вторичного рынка, активизация маркетинговых исследований;
- трансформация отношений собственности;
- совершенствование рыночного механизма и системы управления;
- обеспечение реального контроля над фондовым капиталом на основе государственного регулирования;
- уменьшение инвестиционного риска;
- развитие ценообразования.

Слабым местом в регулировании рынка ценных бумаг является отсутствие требований к финансовой устойчивости его участников. На

сегодняшний день действующее законодательство не заостряет внимание на объемах производства компании и рисках, сопровождающих ее деятельность, а учитывает только размер ее капитала. Для профессиональных участников рынка ценных бумаг Центральный Банк введет определенные требования, касающиеся покрытия рисков собственным капиталом, а так же для финансовых посредников, применяющих финансовые ресурсы клиентов в своих операциях, будут введены нормативы ликвидности. Собственно данный метод подразумевает контроль за уровнем собственного капитала профессиональных участников в зависимости от принимаемых ими рисков.

Существенно замедляет прогрессирование рынка ценных бумаг неравномерность в развитии отдельных его элементов, вследствие этого можно заметить назревающие проблемы в связи с невозможностью создания целостной структуры. Наблюдается низкая ликвидность акций и неустойчивая депозитарная система с низкими инвестициями в народное хозяйство. Необходимо вводить повышенную налоговую ставку на операции с ценными бумагами, имеющими краткосрочный период действия, данное мероприятие позволит пресечь спекуляции на рынке ценных бумаг и осуществить переход на долгосрочное инвестирование.

В целях оптимизации налогообложения в данной сфере рекомендуется осуществить следующие мероприятия:

- ввести фиксированный сбор за перерегистрацию прав собственности на акции в целях снижения издержек физических лиц;
- ввести дополнительные налоговые льготы для институциональных инвесторов, которые осуществляют вклады в акции реального сектора.

Значительная волатильность рынка ценных бумаг, а именно необоснованное изменение на рынке цен основных финансовых инструментов, представляет собой также существенную проблему. Указанная проблема возникает из-за постоянных изменений мировых цен на нефть и колебаний курса национальной валюты, делая рынок ценных бумаг уязвимым.

Вследствие нестабильности экономического состояния страны в целом наблюдается сокращение финансовых ресурсов, направляемых в финансовые инструменты, и, в то же время, снижаются масштабы эмиссии ценных бумаг. Сложившаяся на сегодняшний день ситуация на рынке ценных бумаг может быть следствием вывода капитала из России иностранными инвесторами в целях его защиты от рисков, что снижает долю инвестирования в долговые ценные бумаги.

Немало важной проблемой, на которую стоит обратить внимание, является олигополия в сфере посредников. Наиболее крупными посредниками на фондовом рынке в России являются Фондовая Биржа

«Санкт-Петербург» и Московская Биржа, что формирует ситуацию для тотального контроля рынка со стороны главных посредников.

Подводя итог, можно сказать, что на современном рынке ценных бумаг существует целый ряд обширных проблем, но, несмотря на это, нельзя не отметить тот факт, что это перспективный рынок. Он базируется на таких позитивных процессах, как выпуск бумаг в больших количествах за счет приватизации государственных предприятий, создание множества коммерческих организаций и холдинговых структур. Рынок ценных бумаг играет значимую роль в финансовой системе государства, а также стимулирует развитие предпринимательства в России.

Использованные источники:

1. Аварский Н.Д., Аджиева А.Ю. Проблемы конкурентного развития отраслей АПК в условиях глобализации экономики; Аварский Н.Д., Ворошилова И.В., Аджиева А.Ю., Бондарчук О.П., Бут В.В., Глухих Л.В., Дикарева И.А., Носова Т.П., Питерская Л.Ю., Питерская А.В., Родин Д.Я., Сурина И.В., Тлишева Н.А. Краснодар, 2014.
2. Аджиева А.Ю. Роль и значение аграрно-промышленной интеграции в условиях финансового кризиса // Аджиева А.Ю. Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 3-2. С. 75-79.
3. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Некоторые подходы к аудиту финансово-вых результатов // В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016. - С. 241-244.
4. Дикарева И.А., Баранников А.А. Комплексный дуаспективный анализ механизма функционирования российских фондовых бирж // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. - С. 484-510.
5. Дикарева И.А., Аджиева А.Ю. Необходимость внедрения системы внутреннего контроля на предприятие и пути совершенствование // В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016. - С. 245-247.
6. Мисаков А.В., Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Задачи аудита финансовых результатов // International scientific review. 2016. № 11 (21). - С. 54-56.

*Дмитренко М.М.
студент магистратуры
3 курс, Институт заочного и открытого образования
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ВОЗРАСТА КОМПАНИЙ

Аннотация: Главным вопросом в области корпоративных финансов является существует ли оптимальная структура капитала. Теория компромисса при определении структуры капитала постулирует, что фирмы выбирают рычаги, уравнивая преимущества и издержки использования долга. Эти выгоды и издержки включают налоговые эффекты и финансовые затруднения, а также агентские издержки. С другой стороны, в зависимости от модели иерархии, фирмы не стремятся поддерживать определенный рычаг. Модель иерархии предполагает, что, в связи с неблагоприятными затратами на отбор, фирмы предпочитают внутреннее финансирование и уходят от дорогого внешнего финансирования.

Ключевые слова: структура капитала, левиредж, внутреннее финансирование, стадия жизненного цикла.

Summary: Whether the main issue in the field of corporate finances is an optimal capital structure, the theory of compromise in case of determination of a capital structure postulates that firms choose levers, counterbalancing benefits and expenses of use of a debt. These benefits and expenses include tax effects and financial straits, and also agency expenses. On the other hand, depending on model of hierarchy, firms don't aim to support a certain lever. The model of hierarchy assumes that, in connection with adverse costs for selection, firms prefer internal financing and avoid expensive external financing.

Keywords: capital structure, leverage, internal financing, lifecycle stage.

В исследованиях обычно выделяют четыре фактора в качестве основных детерминант структуры капитала фирмы - размер, рынок, рентабельность и осязаемость [1]. В частности, эти исследования, как правило, определяют отрицательное отношение между рычагами регулирования структуры капитала и рентабельностью, что может служить в качестве доказательства в поддержку модели иерархии.

Нераспределенную прибыль можно рассматривать в качестве основы для стадии финансового цикла в жизни фирмы. Есть доказательства того, что структура капитала фирмы изменяется с течением финансового жизненного цикла. Это не новая идея, что жизненный цикл фирмы может состоять из нескольких этапов, например, новаторский, расширение

деятельности, зрелость и упадок. Тем не менее, концепция жизненного цикла редко применяется в вопросах корпоративных финансов. Пфаффермайер [2] использует нераспределенную прибыль в качестве основы для определения стадии финансового жизненного цикла. Этот автор считает, что решение фирмы о выплате дивидендов положительно влияет на уровень нераспределенной прибыли.

В целом, полученные данные свидетельствуют о том, что рычаги решения являются результатом взаимодействия между ростом активов и прибыльностью. Уровень нераспределенной прибыли отражает эту взаимосвязь. Важно подчеркнуть, что эти наблюдения согласуются с моделью иерархии. Модель иерархии постулирует о том, что рычаги решения определяются ростом и прибыльностью в тандеме. Например, Майер [6] считает, что уровень долга изменится, если происходит дисбаланс внутреннего денежного потока и реальных инвестиционных возможностей. Высоко прибыльные фирмы с ограниченными инвестиционными возможностями работают с низким отношением долга. Фирмы, чьи инвестиционные возможности опережают рост собственных средств, занимают все больше и больше.

Предыдущие исследования, как правило, используют рентабельность как ключевую переменную в проверке правильности модели иерархии. По оценке поперечного сечения рычагов регрессии, эти исследования находят отрицательный коэффициент для рентабельности и интерпретируют его в качестве доказательства в пользу модели иерархии. Следует отметить, однако, что отношение между заемным капиталом и рентабельностью не всегда отрицательны, но могут рассматриваться в виде перевернутой U-образной формы. Эта перевернутая U-образная зависимость получается, поскольку низко ликвидные компании используют внешний капитал в качестве основного источника капитала, средне рентабельные фирмы активно используют долговой капитал, чтобы финансировать свой рост и, наконец, высоко рентабельные фирмы полагаются преимущественно на баланс между собственным и заемным капиталом. В целом, данные показывают, что рентабельность, подобно нераспределенной прибыли, описывает, как структура капитала определяется взаимодействием роста и рентабельности.

Вопрос относительно применяемой компаниями структуры капитала на протяжении жизненного цикла является крайне важным для принятия решений по финансированию инвестиций и текущей деятельности. Возраст компании является одной из детерминант леввериджа, которая широко исследуется в работах и может помочь в поиске подобной оптимальной структуры капитала. Рассмотрим результаты исследований в этой области несколько подробнее [4].

Положительная зависимость между леввериджем и возрастом компании

соответствует теории агентских отношений [4, с. 13].

Однако существуют аргументы и в пользу отрицательной корреляции: например, по мере старения компания подвержена риску более медленного внедрения инноваций, равно как и риску снижения эффективности корпоративного управления [4 с. 68, 75]. Также к числу рисков отнесем следующие [4, с. 57]:

- с возрастом компания сталкивается с неэластичностью своей структуры, изнашиванием активов, что снижает ее стоимость;
- по мере старения возможны снижение рентабельности деятельности и рост затрат.

Отрицательная взаимосвязь соответствует теории иерархии: по мере роста увеличивается накопленная нераспределенная прибыль, следовательно, компании необходимо меньше внешних ресурсов для финансирования своей деятельности [5, с. 12-14].

Помимо рассмотренных выше, существуют и альтернативные точки зрения на характер связи между переменными. Так, М. Пфаффермайер [7, с. 11] показывает, что зависимость между левериджем и возрастом компании имеет U-образный характер (рисунок 1).

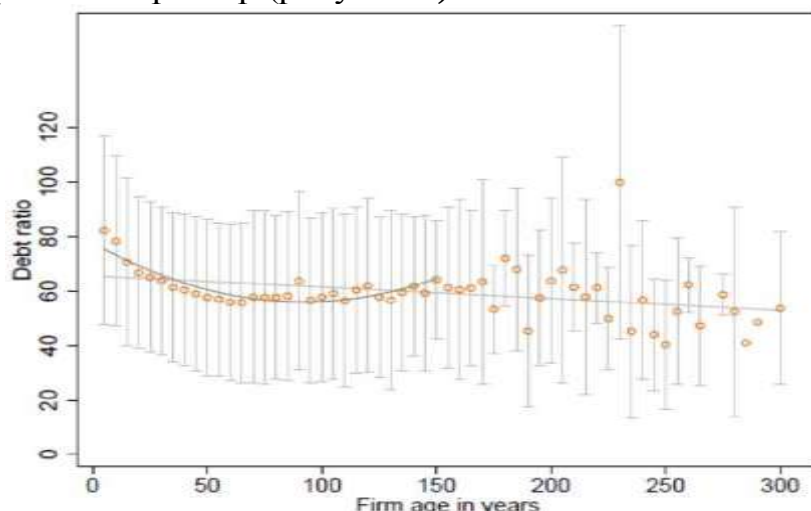


Рисунок 1. Зависимость между левериджем компании и ее возрастом

На рисунке 1 по вертикальной шкале отложена долговая нагрузка компаний, а по горизонтальной - ее возраст в годах. Рисунок построен следующим образом. На основе анализа 541 483 фирм, представляющих 35 европейских стран в 126 отраслях экономики, была сформирована информационная база, данные из которой были разбиты на пятилетние промежутки в зависимости от возраста компании. Среднее значение долговой нагрузки для соответствующих возрастных интервалов представлено точками, вертикальные полосы показывают стандартное отклонение для каждой из групп. Очевидно, что присутствует минимум левериджа, соответствующий возрасту 85 - 90 лет от момента создания с

долговой нагрузкой в менее чем 60%. В остальные периоды леве́ридж выше. Таким образом, возможно дополнительно выявить не только минимум средневзвешенной стоимости капитала (WACC) в зависимости от структуры капитала, но и минимум долговой нагрузки во времени .

С целью уточнения зависимости между леве́рижем и возрастом компаний проанализируем исследования, рассматривающие возраст в качестве одной из детерминант структуры капитала в уравнениях множественной регрессии. Результаты представим в таблице 1.

Таблица 1

Взаимосвязь леве́риджа и возраста компаний в эмпирических исследованиях

Автор и год исследования	Исследованные компании (объем выборки), временной охват исследования	Значение коэффициента	Характер зависимости
Никифорова В.Д. [3]	Компании Великобритании (3 368), 1991 - 1995 гг.	-2.28114E-04	отрицательная
Новикова О.В. [4]	Компании Японии (360), 1993 - 2003 гг.	0.04	положительная
Пономарева О.А. [5]	Компании Великобритании (количество наблюдений 353 567, в т.ч. частные фирмы - 344 306, публичные - 9 261), 1993 - 2003 гг.	-0.056 (Private Log), -0.01 (Public Log) [74, с. 279]	отрицательная
Pfaffermayr M. [7]	Компании 7 стран Восточной Европы (1 014 786), 1996 - 2006 гг.	-0.104	отрицательная

Как видно из таблицы 1, большинство исследователей находит отрицательную зависимость между леве́рижем и возрастом компаний. Таким образом, чем старше фирма, тем меньше потребность в заемном финансировании. Тем не менее, результаты, полученные по регрессиям, не учитывают стадийности развития организаций, в связи с чем возникает потребность в более тщательном изучении данной взаимосвязи.

Использованные источники:

1.Ивашковская И.В. Эмпирический анализ структуры капитала российских компаний среднего размера / И.В. Ивашковская, М.С. Кокорева // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин; Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. - Кн. 3. - с. 510 - 519. - Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2011/08/08/1268229375/conf3.pdf>

2. Куницына С.Ю. Региональные аспекты финансового структурирования капитала предприятий / С.Ю. Куницына // Регион: экономика и социология. - 2015 - № 3. - с. 139 - 151.
3. Никифорова В.Д. Российский рынок облигаций как часть мирового облигационного рынка / В.Д. Никифорова, Э.Э. Магомед // НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ НИУ ИТМО. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. - 2014. - №4.
4. Новикова О.В. Анализ современных представлений о продолжительности «нефтяной эры» и прогноз нефтедобычи в России в первой половине XXI века / О.В. Новикова, М.Н. Попова // Георесурсы. Геоэнергетика. Геополитика. - Режим доступа: http://oilgasjournal.ru/vol_2/articles/18.html
5. Пономарева О.А. Динамическая концепция структуры капитала: история возникновения, эволюция и основные исследовательские вопросы / О.А. Пономарева // Корпоративные финансы. - 2014. - №2(6). - с. 78-91
6. Mayer C. Financial Systems, Corporate Finance, and Economic Development / C. Mayer // Asymmetric Information, Corporate Finance, and Investment. - 1990. - pp. 307 - 332. - Режим доступа: <http://www.nber.org/chapters/c11477>
7. Pfaffermayr M. Capital Structure, Corporate Taxation and Firm Age / M. Pfaffermayr, M. Stockl, H. Winner // Working paper. - 2009. - p. 11. - Режим доступа: http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Working_Papers/Series_08/WP0829.pdf

УДК 614

*Добродомова Т.Н., к.э.н., доц.
Белгородский национальный исследовательский университет
Белгород, Россия
Шапошникова В.С.
студент*

*Белгородский национальный исследовательский университет
Белгород, Россия*

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНЕ

Аннотация. В статье определена роль финансирования в развитии малого и среднего бизнеса. Приведены основные проблемы финансирования, а в частности кредитования данных форм бизнеса и причины их возникновения. Проведен анализ источников заемных ресурсов и основные способы их получения малыми и средними предприятиями. Также рассмотрены риски при финансировании и кредитовании малого и среднего бизнеса и пути их сокращения.

Ключевые слова: *финансирование предпринимательства, кредитная история, залоговое обеспечение, кредитные риски, заемные ресурсы.*

Dobrodomova T.N., C.e.s, A.P.

Shaposhnikova V.S.

student

Belgorod National Research University

THE PROBLEM OF FINANCING SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE COUNTRY

Abstract. *The article defines the lending role in the development of small and medium-sized businesses. The main problem of these forms of lending business and their causes. The analysis of the sources of borrowed resources and the basic methods for their production by small and medium-sized enterprises. It is also considered the risks of lending to small and medium enterprises and ways to reduce.*

Keywords: *financing business, small business, medium business, credit risks, borrowed resources.*

На сегодняшний день малый и средний бизнес играет важную роль в развитии экономики любой страны, и Российская Федерация не исключение. Вопрос устойчивого развития малого и среднего бизнеса приобретает особую экономическую и социальную значимость.

Стоит отметить, что в 2015 году доля ВВП, приходящаяся на предприятия малого и среднего бизнеса, составляет 19,2%; количество субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Российской Федерации - 5,6 млн. единиц; доля от общего числа занятых – 18 млн. человек или 25%. [1].

Однако это не конечный предел, предприятия малого и среднего бизнеса могут давать и еще лучшие результаты, если бы не ряд определенных проблем, которые тормозят развитие данного сектора предпринимательства. Одной из таких проблем является финансирование малого и среднего бизнеса.

Говоря о проблемах финансирования малых предприятий, необходимо понимать, что все имеющиеся на сегодняшний день проблемы тесно связаны между собой и перетекают одна в другую. Первопричиной является непродолжительный период существования малого бизнеса в России, в силу этого практика взаимодействия коммерческих банков и малых предприятий не доведена до совершенства, отсюда и высокие издержки по оформлению кредитов и отсутствие кредитных истории у предприятий. Банки не могут предоставить выгодные условия для малых предприятий, последние, в свою очередь, не могут обеспечить кредит хорошим залогом [2]. Как следствие, если у банка и имеются программы для малого бизнеса, то получить ссуду по этим программам для предпринимателей трудно из-за ее стоимости.

Если проанализировать проблемы, связанные с недостаточным финансированием, то их можно выделить в две большие группы: внешняя – снижение прозрачности заемщика; внутренняя – неразвитость банковских технологий.

Первая проблема связана с тем, что многие фирмы для того, чтобы уйти от налогов скрывают реальные масштабы деятельности. Официальная отчетность, являющаяся базой для оценки кредитоспособности заемщика, в этом случае не позволяет сделать правильные выводы о реальном финансовом состоянии заемщика.

Вторая проблема обусловлена неразвитостью банковских технологий, зачастую не позволяющих сократить издержки обращения на обработку заявки одного клиента, так и относительно небольшой статистикой кредитования, которая затрудняет оценку рисков, связанных с кредитованием малого и среднего бизнеса. Еще одна проблема заключается в том, что сейчас российские банки просто не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов. Большая часть финансовых посредников, особенно в регионах, существуют за счет выдачи краткосрочных кредитов. В таких условиях однозначно ухудшается доступ малого бизнеса к получению среднесрочных и долгосрочных кредитов. А только краткосрочные займы не дают возможности малым предприятиям модернизировать свое производство.

Операции банков по кредитованию субъектов малого бизнеса характеризуются определенной спецификой. Здесь очевиден как повышенный уровень всех традиционных источников риска, так и наличие специфических «зон риска» самого малого бизнеса.

Риски при кредитовании малого и среднего бизнеса вытекают из причин, сдерживающих кредитование [3]. Например, из-за непрозрачности заемщиков и деформализации отчетности затрудняется оценка реального финансового положения банком. Также причиной повышенных рисков кредитования малого и среднего бизнеса остается проблема обеспечения кредита. Так как малые предприятия не способны предоставить качественный залог, банк остается без надежных гарантий возврата ссуды. Чтобы минимизировать риск, банки увеличивают процентную ставку по кредитам, что затрудняет доступ малому и среднему бизнесу к банковскому кредиту.

Безусловно, в качестве одного из возможных способов уменьшения кредитного риска банков должно быть формирование эффективной системы банковского контроля, к задачам которого относятся своевременное выявление проблемных ссуд и оптимизация работы с ними [4].

В российской практике используется несколько методов государственной поддержки кредитования малого бизнеса: система кредитных гарантий, развитие микрофинансовых организаций и кредитных

потребительских кооперативов, а также расширение инструментария финансовой поддержки субъектов малого бизнеса в соответствии с федеральными и региональными законами.

В целом можно говорить о том, что развитие малого и среднего бизнеса тесно связано с кредитной деятельностью коммерческих банков, так как данные предприятия нуждаются во внешних заимствованиях на всех этапах хозяйственной деятельности. В настоящее время проблема доступа малых и средних предприятий к заемным ресурсам стоит особенно остро, так как есть ряд факторов, которые существенно ограничивают кредитование данных форм бизнеса. И все же, кредитование малого и среднего бизнеса выгодно не только самим предпринимателям, но и, не смотря на большие кредитные риски, банкам. Для оптимальной работы в банковской системе необходимо совершенствование всех механизмов взаимодействия банков и малых предприятий.

Использованные источники:

- 1.Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://smb.gov.ru/measuresupport/> (дата обращения 28.12.2016)
- 2.Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков. – 2014. - №1. – С. 46-54.
- 3.Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с
- 4.Агафонов А.Ю. Тенденции развития финансовой поддержки малого бизнеса // ЭПОС. – 2014. - №4. – С. 59-63.

*Донгак Ч.Г. к.э.н. доцент кафедры
экономики и менеджмента
Шумакова Г.П.
студент 4 курса
группа 3-112-Ф
Горбунова В.А.
студент 4 курса
группа 3-112-Ф
экономический факультет
Республики Тыва, г. Кызыл*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: В данной работе значительное внимание отводится вопросам о развитии мотивационных методов в управлении персоналом. Статья включает факторы влияющие, главным образом, на развитие управленческой деятельности.

Ключевые слова: система управления, методы управления.

В современных условиях преобладающее значение системе управления отводится социально - экономическим и социально - психологическим методам управления персоналом. Поскольку главным критерием производительности является рациональная организация труда. То и важнейшим принципом системы управления персоналом социально-психологического метода будет побуждение работников к развитию их способностей для более интенсивного и продуктивного труда. Таким образом, обеспечение гарантий занятости для персонала делает любую фирму более прибыльной и конкурентоспособной [1,с.481].

С точки зрения социально - экономического подхода главным аспектом является человек, выступающий не только ресурсом и средством достижения экономического роста, но и целью экономического развития. Следует отметить, что, изменения в принципах управления персоналом направлены на внедрение международного опыта взаимодействия на рынке профессионального образования [2, с.239].

Эффективность управления – это сложная экономическая категория, отражающая степень реализации целей организации при условии оптимального использования имеющихся средств и возможностей управляющей и управляемой систем. Экономическая эффективность управления характеризуется показателями, которые отражают результаты производственно – хозяйственной деятельности, а также рассматривается лишь как одно из мерил достижения результативности. Что характеризует успешность предприятия. А особенно – качество экономичности выполняемых работ [4, с. 79].

Методология исследования эффективности управления показывает, что действия направленные на достижения целей и задач должны обеспечивать и усиливать результативность [3, с. 111].

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что важнейшим фактором, оказывающим влияние на эффективность управления персоналом, является система параметров, достигнутая в результате управленческих воздействий.

Использованные источники:

- 1.Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. :Юнити-Дана, 2015. - 510 с. : табл., схемы - (Золотой фонд российских учебников). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01095-3;
- 2.Рынок образовательных услуг в контексте современных образовательных программ Севек В.К., Батжаргал Д., Севек Р.М., Донгак Ч.Г., Манчык-Сат Ч.С., Монгуш О.Н. Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 3. С. 237-250.
- 3.Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. Пособие. – 2- е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА - М, 2006.- 464 с. - (Высшее образование).

4. Комплексное планирование развития кадрового потенциала строительной организации Барановская Н. И., Донгак Ч. Г. Российский экономический интернет журнал 2009г. № 2 С. 74-83.

5. Деньги, кредит, банки : учебно-метод. пособие / Анай-оол Л.С-К., Севек Р.М., Донгак Ч.Г.

*Донгак Ч. Г., к. э. н., доцент
кафедры экономики и менеджмента*

*Донгак Ч.М.
студент 4 курса, группа 3-112-Ф*

*Монгуш Ч.О
студент 4 курса, группа 3-112-Ф*

*Монгуш Ш.Э.
студент 4 курса, группа 3-112-Ф*

*экономический факультет
Республики Тыва, г. Кызыл*

МАРКЕТИНГ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В данной статье рассмотрены современная классификация услуг сферы малого бизнеса.

Ключевые слова: современный маркетинг, малый бизнес, классификация услуг.

В современной литературе существует множество определений понятия маркетинга, но некоторые авторы не утруждают себя точностью формулировок.

Нами было отмечено, что маркетинг может быть определен как совокупность мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия при помощи изучения рынка и приспособления к его условиям.

Следует отметить, что в мировой экономике современный маркетинг – это предпринимательская философия, в основе которой лежат социально-этические и моральные нормы делового общения, международные кодексы и правила добросовестной коммерческой деятельности, интересы потребителей и общества в целом [3 с. 42].

Маркетинг в отраслях сферы малого бизнеса представляет собой комплексную систему управленческой, регулирующей и исследовательской деятельности, учитывающая отраслевые особенности, направленная на удовлетворение нужд общества в соответствии с покупательским спросом.

Основная цель маркетинга является удовлетворение потребностей общества с учетом материальных и духовных запросов.

В настоящее время существует несколько классификаций услуг малого бизнеса:

1. творческий подход к созданию сервисного продукта: креативные, стандартные;
2. отраслевой признак: транспортные услуги, услуги в строительстве, услуги в промышленности и прочее;
3. возможность интеграции с крупным бизнесом: интегрируемые, неинтегрируемые;
4. уровень государственной поддержки: самофинансируемые, софинансируемые;
5. территориальный охват: местные, внутрирегиональные, межрегиональные, национальные, международные;
6. ориентация на воспроизводственный процесс: производственные, распределительные, обменные, личного потребления;
7. целевая установка: некоммерческие, коммерческие;
8. степень осязаемости: материальные, нематериальные;
9. уровень абстракции: идеальные, реальные;
10. назначение: коллективные, личные [1.с. 93].

А также существует формула маркетинга: «прибыль предприятия = удовлетворение покупателя + учет интересов общества»

Существуют следующие важные принципы маркетинга:

- принцип рыночной ориентации, т.е. производить исключительно то, что необходимо обществу и не пытаться продавать то, что ранее уже произвели;
- принцип единства стратегии маркетинга и тактика ее выполнения;
- организационного поведения;
- прибыльности и эффективности;
- социальной ориентации.

Следует отметить, что интегрированная функция маркетинга – это организация маркетинга на малом предприятии[2.с. 21].

И нами было отмечено, что функции маркетинга группируется по четырем блокам:

- аналитическая: изучение рынка и выбор целевых рынков, изучение потребителей и сегментирование рынка, фирменной и товарной структуры рынка, внутреннего мира предприятия;
- производственная: разработка товаров рыночной новизны, организация материально-технического снабжения, управление качеством продукта;
- реализации товаров: развитие спроса и стимулирование продаж, системы товарных движений, позиционирование товаров, товарная политика, система сервиса в пользу покупателей, ценовая политика;
- управления и контроля: планирование, информационное обеспечение маркетинговой деятельности, контроль.

Исходя из современных представлений о маркетинге, мы делаем вывод, что тщательный анализ и учет совокупных факторов рыночной среды является залогом коммерческого успеха для каждой малой организации [2.с. 44].

Использованные источники:

- 1.Инновационный бизнес-план для населения сельских поселений Республики Тыва / Севек В.К., Бадарчи Х.Б., Донгак Ч.Г., Монгуш О.Н., Чульдум А.Э. / Аграрный вестник Урала. 2016. № 2 (144). С. 93-98.
- 2.Повышение конкурентоспособности строительной организации на основе развития ее кадрового потенциала *Барановская Н.И., Донгак Ч.Г., Севек В.К.* понятие конкуренции и конкурентоспособности строительной организации, кадровый потенциал: понятие, показатели оценки, направления развития, методика планирования кадрового потенциала строительной организации, повышение профессионального уровня работников, мотивация трудовой деятельности, социальные партнерства и социальный заказ / Н.И. Барановская, Ч.Г. Донгак, В.К.Севек; Тувинский гос. ун-т. Кызыл, 2011.
- 3.Стратегия и тактика антикризисного управления кадровым потенциалом Донгак Ч.Г., Маркова Г.И. В сборнике: Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях 2015. С. 42-44.

*Донгак Ч. Г., к. э. н. доцент
кафедры экономики и менеджмента
Доржу М. Д.
студент 4 курса
Ондар Д. Ш-Б.
студент 4 курса
Кара-оол В.Р
студент 4 курса
группа 3-112-Ф
экономический факультет
Республики Тыва, г. Кызыл*

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *в данной статье рассматривается кадровый потенциал организации. Большое внимание уделено проблемам подбора персонала.*

Ключевые слова: *руководство персоналом, управления персоналом, кадровый потенциал, принципы подбора персонала.*

Известно, что руководство персоналом как функция управления призвано соединить, координировать, взаимоувязывать и интегрировать все прочие функции в единое целое.

Можно сказать, мозгом всего управления является функция руководства. Чем сложнее система функции управления, тем острее перед

руководством возникает цель постоянного улучшения управления как внутри любой функции, таким образом, и в межфункциональном аспекте.

В современных условиях важнейший принцип руководства персонала – это обязанность любого сотрудника за его работу и знание каждым сотрудником, кому непосредственно он подчинен и от кого получает указания.

Одновременно с этим целью управления персоналом стало желание сотрудников к развитию их способностей для более интенсивной и продуктивной работы.

Кадровый потенциал организации определяется численностью работников, их составом: руководящие работники, специалисты, служащие, рабочие, младший обслуживающий персонал. И качественными характеристиками: уровнем образования, квалификации, опытом работы. Демографическими данными (возраст, пол).

Сегодня следует признать, что в социалистической экономике были созданы лучшие условия для общественно-полезного труда и формирования кадрового потенциала в различных отраслях [1. с,75].

Повышение эффективности руководства персоналом достигается за счет использования таких факторов, как:

- хорошая организация рабочих мест;
- рациональное планирование и использование производственных площадей;
- систематическая переподготовка и повышение квалификации работников;
- обеспечение стабильности занятости;
- разработка и реализация различных социально-экономических программ [2. с, 15].

Главный потенциал любой организации заключен ее персоналом. Управленческий персонал управления – это ресурс, вложение в человеческие ресурсы, кадровая работа становится стратегическим фактором выживания организации.

В системе работы с кадрами основным блоком является подбор персонала. В его состав входят: набор, выдвижение, ротация, резерв, расстановка, уход. Важнейшим звеном является формирование управленческого коллектива.

Еще одна главная проблема управления с персоналом является оценка персонала. Она пронизывает всю систему работы с персоналом - учебу, мотивацию работы.

Таким образом, подбор персонала в организации – это организованные субъектом управления плановый набор, выдвижение, ротация, расстановка и уход хозяйственного персонала.

В системе планирования обязаны осуществляться все важнейшие принципы подбора персонала такие как [2. с, 18]:

- дифференциации требований, в начале, на базе общих требований к сотрудникам управления, потом на основе требований к конкретным постам, должностям;
- ситуации;
- сочетания при подборе кадров из своей организации и со стороны;
- сочетания старых и молодых кадров;
- компенсация. Подбирать кадры, чтобы отрицательные качества одного работника компенсировать соответствующими положительными качествами другого человека;
- принцип динамизма, сочетания устойчивости и мобильности.

Следует отметить что, оценка работника – это оценка итогов его работы.

Существуют три группы проблем системы оценки кадров:

- содержание (оценка результатов труда, самого труда и работника);
- методы (как выявить оцениваемые признаки и их измерить);
- процедура.

Для успешного управления человеческими ресурсами важное значение для результатов имеет – руководитель [3. с, 42].

Наше исследование показало, то что управление человеческими ресурсами охватывает все управленческие решения, которые воздействуют на взаимоотношения между организацией и ее работника. Следует отметить, что управление персоналом тесно связано со стратегией бизнеса.

Использованные источники:

1. Комплексное планирование развития кадрового потенциала строительной организации. Барановская Н.И., Донгак Ч.Г. Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 2. С. 74-83. Изд: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (Москва) eISSN: 2218-5402
2. Повышение конкурентоспособности строительной организации на основе развития ее кадрового потенциала. Донгак Ч.Г. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. Санкт-Петербург, 2009. С. 15-20.
3. Стратегия и тактика антикризисного управления кадровым потенциалом Донгак Ч.Г., Маркова Г.И. В сборнике: Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 42-44.

*Донгак Ч. Г., к. э. н.
доцент кафедры экономика и менеджмента*

Дембирел Ш.С.

студент 4 курса, группа 3-112-Ф

Сат Ч. К.

студент 4 курса, группа 3-112-Ф

Монгуш Б. Ш.

студент 4 курса, группа 3-112-Ф

Республика Тыва, г. Кызыл

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРОДАВЦАМИ

Аннотация: В данной статье раскрываются маркетинговые приемы в супермаркете. Особое место уделено к приемам.

Ключевые слова: Маркетинг, маркетинговые приемы, покупатель, продавец, товар.

Маркетинг (от англ. *marketing* – в буквальном переводе с английского означает «действие на рынке», «рыночную деятельность») — это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации. В широком смысле задачи маркетинга состоят в определении и удовлетворении человеческих и общественных потребностей.

Давно известно, что в рекламе используются маркетинговые приемы, с помощью которых пропагандируется чувство недовольства тем, что у потребителя есть, и побуждает его ко все новым и новым покупкам. Однако нынешние маркетологи не устают искать новые мотивы и хитрости, подталкивающие людей на приобретение товара.

Мы уже привыкли к тому, что самые дорогие товары на полках магазинов, обычно, достать проще всего. В то же время товары подешевле всегда располагаются либо слишком низко, либо слишком высоко. А ведь это один из десятков приемов, которые используют мерчендайзеры для того, чтобы заставить вас что-то купить. [1]

Одним из этих методов является предоставление дисконтной карты. Дисконтная карта обычно дает покупателю мизерную скидку – в 1-2%. Причем действовать эта скидка начинает только после определенного количества покупок. С одной стороны это, конечно, недополученная прибыль. С другой – отличный способ раз и навсегда привязать покупателя именно к вашему магазину. Ведь выбирая куда в очередной раз пойти за большим количеством покупок он выберет то место, где они ему достанутся хоть немного дешевле.

Следующий метод – это использование теплых цветов. Холодные цвета отталкивают, а теплые, наоборот, заставляют задержаться в каком-то месте дольше – это уже давно доказали исследователи. Поэтому если хотите

задержать покупателя в каком-то отделе, или вообще в самом магазине – покрасьте стены в теплые цвета.

В супермаркетах всегда играет музыка, и это тоже очередной маркетинговый прием. Обычно она довольно тихая, но услышать ее можно всюду. С одной стороны она не напрягает слух, но с другой заставляет расслабиться, не спешить и медленнее ходить по магазину, а также медленнее выбирать покупки. Музыка в основном должна использоваться легкая, расслабляющая.

Самый известный прием – мелочь у кассы. У кассы должны быть расположены стеллажи с многочисленными мелкими покупками: шоколадные батончики, жевательные резинки, леденцы, чипсы, семечки и т.д. Это так называемые «неожиданные» покупки, когда решение об их приобретении приходит в последний момент. К тому же очередь обычно движется неспешно, а человек все это время будет рассматривать товар рядом с собой. И каждый десятый покупатель обязательно что-нибудь купит.

Акция два по цене одного – один из способов продать товары, которые плохо продаются. Предложите покупателям купить этот же самый товар но с условием, что купив два (три, пять и т.д.) – они получат существенную скидку.

Сопутствующие товары, которые употребляются одновременно, должны быть расположены рядом – пиво с чипсами, печенье с чаем и напитками. Так покупатель никогда не забудет, что ему нужно что-то докупить к уже купленному.

Известный прием, о котором упоминалось выше – как нужно следует расположить товары. Самые дорогие или плохо продаваемые товары необходимо располагать на уровне глаз среднего покупателя (160-180 см). Все остальное – либо слишком высоко, либо низко.

Округление цен до 0,99 – старый как мир метод. Десятичные цифры воспринимаются совсем иначе, чем целые. И если человек увидит цену 2999 рублей, его мозг автоматически округлит ее до 2 тысяч, а не до 3. Еще один способ скидок – зачеркивать старые цены на подешевевшие товары и писать новые, меньшие цены, жирным шрифтом, чтобы показать покупателям, где они могут сэкономить.

Так как большинство людей – правши, то они ходят по магазину по определенной траектории – против часовой стрелки, постоянно поворачивая налево. При этом их взгляд при повороте сразу охватывает середину правого стеллажа. Это место называется «золотым» именно там обычно располагаются самые дорогие товары. [2]

Когда тележка едет по плитке она стучит соответствующим образом и покупатель привыкает к этому ритму. Но в некоторых отделах плитку можно выложить более мелкую, стук тележки станет более частым, и человеку покажется что он слишком быстро идет и замедлит свой шаг.

Хлеб, молочные продукты, яйца и другие самые важные товары следует располагать далеко друг от друга для того, чтобы по дороге от одного к другому покупатели обошли как можно больше других отделов.

Чем больше, тем лучше (но без фанатизма). Покупатель всегда будет заполнить тележку так, чтобы она выглядела заполненной. К тому же многие люди, если их тележка быстро заполнится, могут повернуть к кассе.

Психологи заметили, если в самом начале посещения магазина, человек купил что-то важное и полезное, в дальнейшем он обычно расслабляется и покупает много дополнительных вещей. Поэтому овощи и фрукты можно размещать в начале торговых залов, чтобы полезную пищу покупали в первую очередь.

Если вызвать у человека чувство голода с помощью ароматных запахов он купит гораздо больше еды, чем ему требуется. Именно из-за этого кондитерские и кулинарные отделы необходимо размещать ближе ко входу, чтобы запах от них долетал до человека уже при входе в торговый зал.

Старайтесь проводить, как можно больше различных акций. Например: распродажи; ликвидации товаров. Если вы, будете соблюдать все эти несложные приёмы, и разбираться в психологии человека, то результат не заставит себя долго ждать. И вас ждет существенное увеличение продаж.

Эти приемы нельзя назвать честными, по отношению к клиентам, но они повсеместно используются во всем мире, так что вы просто упустите потенциальную прибыль, если будете их избегать. В то же время не следует пытаться использовать их сразу все – лучше ограничиться лишь частью из них. [3]

Использованные источники:

- 1.Инновационный бизнес-план для населения сельских поселений Республики Тыва/Севек В.К., Бадарчи Х.Б., Донгак Ч.Г., Монгуш О.Н., Чульдум А.Г. Аграрный вестник Урала.2016. №2 (144). с. 93-98.
- 2.Анализ состояния инновационной деятельности в Республике Тыва Хомушку С.М., Ховалыг Р.Б., Донгак Ч.Г. В сборнике: Совершенные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 161-162.
- 3.Кадровая политика организаций в условиях кризиса/Донгак Ч.Г.Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. №2-2(75). С. 290-294.

*4 курс, Факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

ИЗМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ И МИРЕ, ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

Актуальность выбранной темы определяется высокой степенью значимости иностранных инвестиций в российской экономике. В настоящее время состояние экономики характеризуется сокращением деловой активности и замедлением темпов роста в промышленном секторе. Санкции, введенные иностранными государствами против России, привели к обострению накопившихся проблем в финансовом и реальном секторе. Автор предполагает, что на фоне изменения инвестиционных потоков государств и изменения их объемов, после введения санкций в отношении России, в стране все же остались отрасли, приоритетные для инвестирования, помимо этого нами будут рассмотрены пути, способные увеличить их привлекательность.

Привлечение зарубежного капитала – одно из стратегических направлений экономического развития РФ. Соответственно, создание благоприятных условий для привлечения зарубежных инвесторов – приоритетное направление экономической политики государства. Этим обуславливается актуальность темы, выбранной для исследования. Анализ иностранных инвестиций в РФ был проведен с учетом работ таких авторов: Зверев В.А., Ример М.И., Теплова Т.В., Зубченко А.А., Акулова А.Ш. и других [1]. В таблице 1 приводится перечень ведущих стран-инвесторов России.

Таблица 1

Страны - инвесторы	Объем инвестиций, млн.\$	
	2013 г.	2014 г.
Кипр	22683	5340
Багамские острова	4102	3808
Виргинские острова	3501	2295
Франция	10309	2123
Китай	5027	1280

Соединенные Штаты ввели в марте 2014 года санкции против государственных чиновников России. Санкциями предусматривается запрет на въезд на территорию США, блокирование частной собственности и финансовых сбережений. Параллельно санкции против политиков были введены и странами ЕС. Правительство РФ, с учетом сложившейся ситуации было вынуждено принять решение о введении ответных мер. Проблемы геополитики и повышение цены на нефть существенно влияют на ситуацию

в экономике. Запрет, наложенный на импорт продовольствия, оказывает влияние на скачки инфляции. В декабре 2015 г. инфляция в России достигла отметки 0,8 процентов, а годовой показатель составлял 12,9 процентов. По состоянию на январь 2016 г. инфляция составила 1%, а по состоянию на февраль – 0,63%. Начиная с 2016 года уровень инфляции находился на отметке 1,6%. Годовой показатель инфляции составил примерно 8 процентов. Если говорить о долгосрочной перспективе, то изменение цены на нефть может существенно повлиять на курс иностранной валюты. Так, курс доллара на 11 мая 2016 года составлял 66,2 руб. Целесообразно рассмотреть динамику движения курса доллара США за период с января по апрель 2016 года (табл. 2).

Таблица 2

Месяц, 2016 г.	Курс доллара, в рублях
Январь	75,17
Февраль	75,09
Март	67,60
Апрель	54,33

В 2015 году практически на 90 процентов обвалились прямые инвестиции в РФ из-за границы. Наряду с этим в 2015 году произошло увеличение совокупного объема зарубежных инвестиций в мире. Рост составил 35% или 1,7 трлн. дол. США в сравнении с предыдущим годом (1,1 трлн. дол.). Рассмотрим перечень наиболее инвестиционно привлекательных стран (табл. 3).

Таблица 3

Страны	Объем инвестиций, млн.\$	
	2014 г.	2015 г.
США	342	384
Гонконг	156	163
Великобритания	123	136
Нидерланды	75	90

Максимальное снижение прямых зарубежных инвестиций в странах с переходной экономикой наблюдается в Казахстане и России – около 65 процентов. В РФ объемы иностранных инвестиций снизились до 21 млрд. дол., а в Казахстане – до 43 млн. Такие изменения вызывают массу недовольств со стороны иностранных инвесторов. В частности, Standard&Poors прогнозирует, что влияние, оказываемое санкциями, будет негативным до конца первого полугодия 2016 г. Однако, несмотря на это, около 40% организаций при опросе отметили, что будут расширять свое присутствие на рынке, а около 31% респондентов подтвердили, что сохранят объемы своего присутствия на территории РФ.

Рассмотрим отечественный аграрный сектор. Так, экспорт в сельскохозяйственной сфере увеличился в сентябре 2015 года на 16,7 процентов. Дочерней компанией чешского PPFGroup «РАВ Агро-Про» сегодня контролируется свыше 110 тысяч гектаров земли, предназначенной для ведения сельскохозяйственной деятельности. Инвестиции, осуществляемые компанией PPFGroup, составили по состоянию на 2014 год 1,2 миллионов евро. Charoen Pokphand Gr. – один из наиболее крупных игроков на рынке Таиланда, осуществляющий инвестиционный проект с 2006 года. На Петербургском экономическом форуме, прошедшем летом 2015 года, компанией G.P.Group было подписано соглашение с Фондом прямых инвестиций России об инвестициях в аграрный сектор в сумме одного миллиарда долларов. Также данной компанией было приобретено две крупные птицефабрики, находящиеся в Ленинградской области. Общая сумма сделки составила 680 миллионов долларов. Вьетнамская компания TH True Milk подписала соглашение с правительством Московской области об образовании молочного кластера. Сумма предполагаемых инвестиций на начальном этапе проекта составит 500 миллионов долларов.

В целях увеличения инвестиционного потока, в 2011 году было решено создать Российский фонд прямых инвестиций. С этим фондом сотрудничают почти все центры мировой экономики: страны ЕС, Соединенные Штаты, Китай и страны Ближнего Востока. В декабре 2015 года консорциум инвесторов, в состав которого входят страны Ближнего Востока и Русфонд прямых инвестиций, подписали между собой соглашение об инвестициях в строительство нефтехимического комплекса «ЗапСибНефтехим». Сумма привлеченного капитала составит около 10 миллиардов долларов. АФК «Система» – это корпорация, занимающаяся политикой в инвестиционной сфере. Данная корпорация, при участии «Банка Москвы» осуществила инвестиции в группу компаний «РТИ» в сумме 6 миллиардов рублей. Ежегодная инвестиционная программа в компании ОАО «БЭСК», благодаря участию АФК «Система», составляет около 3,3 миллиардов рублей. Большинство аналитиков связывает инвестиции в РФ с большими рисками и огромной вероятностью потенциального выигрыша [4].

Крупные инвестиции привлекаются преимущественно в хедж-фонды, которые подвергаются не такому строгому регулированию и недоступны для широкого круга лиц. В частности, фонд Vectors Russia ETF по состоянию на февраль 2015 г. был пополнен на сумму в 861 миллион долларов. Происходит активное вливание денежных средств и в другие фонды, работающие с российскими активами. Особого внимания заслуживает нефтяная отрасль. Исходя из отчета Минэнерго РФ, снижения инвестиций в компании нефтяного сектора не ожидается. Объемы инвестиций могут достичь 1,5 трлн. рублей. По причине роста цены на нефть и в связи с адаптацией России к кризису, инвестиции в экономику в течение двух

ближайших лет являются довольно удачными. В табл. 4 рассмотрим изменение цены нефти Brent за баррель.

Таблица 4

Месяц, 2016 г.	Цена на нефть Brent, долл. США
Январь	34,73
Февраль	35,97
Март	39,57
Апрель	43,08

Агентством Bloomberg было объявлено, что компания «Сургутнефтегаз» стала единственной, продолжившей приносить прибыль своим инвесторам. По указанному показателю «Сургутнефтегаз» опередила ExxonMobil и Royal Dutch Shell. Агентством Стратегических Инициатив, в целях улучшения и стабилизации инвестиционного климата была реализована серия проектов на территории РФ. С целью упрощения процедуры ведения бизнеса были созданы так называемые «дорожные карты», целью которых является вывод России к 2018 году в первую двадцатку стран по инвестиционному климату. Программа «Инвестиционный лифт», которая также создана агентством, направлена на поддержку развития компаний несырьевого сектора, обладающих экспортным потенциалом. Этот механизм направлен, прежде всего, на устранение ограничений и гарантирует динамический рост бизнеса. В числе участников программы такие компании, как «Монокристалл» и «Байкалси».

Запланировано осуществление выхода на рынки стран Ближнего Востока и ЕС. Инвестиционным банком Merrill Lynch был опубликован отчет, исходя из которого Россия оказалась в перечне лучших стран, по состоянию на февраль 2016 года, подходящих для ведения бизнес-деятельности. Рассмотрим регионы РФ [3]. Уровень инвестиционного потенциала «выше среднего» в течение 10 последних лет показывает Москва, С.-Петербург и Ханты-Мансийский АО. В связи с этим целесообразно рассмотреть прогноз, предоставленный Институтом региональной политики (табл. 5).

Таблица 5

Регион	Объем инвестиций, млрд.долл
Республика Саха (Якутия)	60,8
Сахалинская область	60,2
Красноярский край	39,6
Ямало - Ненецкий автономный округ	36,2
Ленинградская область	28,0

Итак, что же необходимо сделать, чтобы увеличить инвестиции в российскую экономику? Прежде всего, нужно максимально упростить существующие административные препятствия, с которыми субъекты сталкиваются при реализации инвестиционных программ или открытии

бизнес-проектов. Кроме того, нужно продолжать продвигать механизмы, организованные АСИ (Агентство Стратегических Инициатив). Не менее важной задачей, возложенной на Центральный Банк России, является снижение инфляции. Согласно заявлению Президента РФ, необходимо стремиться к достижению показателя – 4%. Также сегодня существует потребность в целевом рефинансировании инвестиционных проектов, что также относится к деятельности Центрального Банка России.

Использованные источники:

- 1.Акулова, А.Ш. Формирование позитивного имиджа предприятий электроэнергетического комплекса / А.Ш. Акулова: дис. ... канд. экон. наук. - Оренбург, 2007. - 197 с.
- 2.Зубченко, А.А. Иностранные инвестиции / А.А. Зубченко: учебное пособие. – М.: Книгодел, 2014. – 160 с.
- 3.Куценко, Е.И. Организационно-экономический механизм устойчивого развития региона / Е.И. Куценко: дис. ... канд. экон. наук. - Оренбург, 2007. - 222 с.
- 4.Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций / М.И. Ример: учебник для вузов. - 3-е изд., переработанное и дополненное. – СПб.: Питер. -2014 г. - 416 с.
- 5.Алдошин Е.С., Привлечение инвестиций в условиях санкций / Е.С. Алдушин – Международный научный журнал Инновационная наука № 6, 2016 - С.22-25

Донгак Ч.Г., к.э.н.

доцент кафедры экономики и менеджмента

Коржевская А.Ф.

студент 4 курса 3-112-Ф

Тыхеев К.А.

студент 4 курса 3-112-Ф

Экономический факультет

Республики Тыва, г. Кызыл

МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная экономика характерна взаимодействием трех основных ее субъектов: производителя, потребителя и государства. Каждый из этих участников хозяйственных процессов имеет конкретные цели, в соответствии с которыми и строит свою деятельность. В условиях рыночного хозяйства для успешной работы его субъектов особое значение приобретают глубокое знание рынка и способность умело применять современные инструменты воздействия на складывающуюся на нем ситуацию. Совокупность подобных инструментов и составляет основу маркетинга. [1,с.42].

Сердцевина маркетинга - ориентация бизнеса на успешное решение рыночных задач. Кредо маркетинга: производить только то, что может быть продано на рынке, то, что позволит удовлетворить запросы потребителей. Покупатель должен получать все, что ему нужно, в нужном объеме, нужного качества, в нужном месте и в нужное время. Обычно маркетинг определяется как предпринимательская деятельность, которая обеспечивает продвижение товаров и услуг от производителя к потребителю, или социальный процесс, в рамках которого прогнозируется, расширяется и удовлетворяется спрос на товары и услуги посредством их разработки, продвижения и реализации.

Концепция маркетинга - ориентированная на потребителя и прибыль, интегрированная целевая философия организации или человека. Маркетинг - это процесс определения, предсказания и создания потребительских потребностей, желаний и организации всех ресурсов компании для удовлетворения их с максимально общей прибылью для компании и потребителя. Элементы маркетинговой концепции определяют конечный успех продукта, услуги, организации, человека, региона, идеи. В настоящее время маркетинг можно толковать, во-первых, как принцип действия предприятия, который заключается в последовательном направлении всех решений на требования и нужды потребителей и покупателей (маркетинг как принцип управления предприятием); во-вторых, маркетинг нацелен на получение конкурентных преимуществ с помощью комплекса специальных рыночных мероприятий (маркетинг как средство); в-третьих, маркетинг выступает как комплекс действий, направленных на принятие управленческих решений (маркетинг как метод). Маркетинг – комплекс действий, обеспечивающих адекватность и возможность адаптации фирмы к требованиям рынка. [2,с.476].

Таким образом, современный маркетинг - это сложное социальное явление. Маркетинг сегодня понимается как выражение ориентированного на рынок управленческого стиля мышления, для которого характерны творческие, систематические и нередко агрессивные подходы. Необходимо не только реагировать на развитие обстановки, регистрировать параметры окружающей среды, но и стремиться изменять эти параметры.

Маркетинг есть социальный и управленческий процесс, цель которого – удовлетворение потребностей отдельных индивидов или общественных групп через предложение и обмен услуг и товаров.

Само слово «marketing» в переводе с английского означает «рыночная деятельность». В широком смысле это совокупность процессов производства, продвижения и предоставления потребителям продуктов и управление взаимоотношений с покупателями с целью получения дохода для организации.[3,с.656].

Современный маркетинг представляет собой стратегическое управление производством, рынком, рекламой и предоставлением товара

потребителю с долгосрочной целью получения постоянной выгоды от экономических взаимоотношений.

Считать маркетинг просто рекламой и искусством продаж не совсем верно. Рекламная деятельность и продажи – это лишь неотъемлемые, но далеко не единственные компоненты маркетинга. В понятие маркетинга как научной дисциплины входят и такие элементы, как ценовая политика, исследования психологии потребителя, работа с механизмами и технологиями рынка. [4,с.448].

Основная цель современного маркетинга – не реализация товаров и услуг любым способом (включая обман), а удовлетворение потребностей и нужд клиентов. В более узком смысле маркетинговая деятельность направлена на привлечение новых потребителей и сохранение старых путём предложения им высших потребительских ценностей и учёта постоянно меняющихся запросов. [5,с.427].

Главная задача маркетинга – понять нужды каждого сегмента рынка и выбрать те, которые конкретная компания может обслужить лучше других. Если эта задача будет выполнена, компания сможет производить продукты более высокого качества и увеличивать свои прибыли за счет удовлетворения целевой группы покупателей.

Таким образом, маркетинг в современной экономике – получение прибыли из удовлетворения нужд потребителя.[6,с.294].

Использованные источники:

- 1.Граф Е.Н., Ежова В.О. Маркетинг в современных условиях // Экономическая наука и практика: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2016 г.). - Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. - С. 42-43.
- 2.Маркетинг: Общий курс / Под. ред. Колужновой Н.Я., Якобсона А.Я. – М.: Изд-во «Омега», 2013. – 476 с.
- 3.Панкрухин А.П. Маркетинг. – М.: Омега-Л, 2015. – 656 с.
- 4.Цахаев Р.К., Муртузалиева Т.В., Алиева С.А. Основы маркетинга: Учебник. – М.: Изд-во «Экзамен», 2015. – 448 с.
- 5.Шеремет Д.А. Маркетинговый анализ и его роль в стратегическом развитии организации // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №5. – С.418-427.
- 6.Кадровая политика организаций в условиях кризиса Донгак Ч. Г. Научно – технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. экономические науки. 2009. № 2-2 (75). С. 290-294.

*Донгак Ч.Г., к.э.н.
доцент кафедры экономики и менеджмента*

*Донгак С.М.
студент 4 курса*

*Кара-Сал А. С.
студент 4 курса*

*Эрендей А. О.
студент 4 курса*

*экономический факультет
Республики Тыва, г. Кызыл*

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ТОРГОВЛЕ

Аннотация. В данной статье анализируется определение маркетинга в торговле, формирования потребности покупателей и определения потенциала неудовлетворенного спроса.

Ключевые слова: системы принципов, функции, торговля, инновация.

Нами выявлено, что маркетинг в торговле представляет собой единый системный документ развития, в котором объединены цели, принципы и функции с учетом социально-этической и социально - экономического маркетинга [2, с.26].

А также целью маркетинговой торговли является отправная точка создания условий прибыльного предпринимательства.

Система принципов маркетинга представляет совокупность разборчиво сформулированных правил освоения товарной ниши, формирования потребности покупателей и определения возможности неудовлетворенного спроса [3.с.44].

Существует следующие принципы маркетинга такие как:

1. рыночной ориентации.
2. единства стратегии маркетинга и тактики ее выполнения.
3. организационного поведения.
4. прибыльности и результативности.
5. социальной ориентации
6. инновационного подхода к бизнесу и фокусирование на сегменте.
7. определения ключевых факторов успеха.

Таким образом, можно рассмотреть функции маркетинга которые, делятся на четыре группы:

1. Аналитическая (исследовательская);
2. Производственная (созидательная);
3. Функция реализации (продаж) товаров;
4. Функция управления и контроля [1. с, 56].

В наше время на практике торгового предпринимательства начинают использовать «маркетинговые технологии» как инструмент разработки, принятия и реализации управленческих решений.

Маркетинговые технологии в современном рынке представляют собой совокупность способов, приемов, форм и методов управления производственно - сбытовой деятельностью, изучения и прогнозирования рынка, направленного на достижение высоких результатов предпринимательской деятельности при максимизации возможностей удовлетворения потребностей покупателей [2, с. 26].

И так, задачей маркетинга является наиболее актуальной для следующих организаций:

- быстрорастущих , которым маркетинг позволяет тиражировать свой бизнес;
- технологичных, процессы которых достаточно сложны для которых скорость и гибкость работы является главным фактором успеха;
- распределительных, бизнес которых является сетевым и для которых применение единых стандартов обслуживания является обязательным условием;
- инновационных, которые быстро осваивают новые продукты и рынки [3, с.42].

А также, существует понятие трудовой состав, производственных процессов который, можно охарактеризовать различными понятиями как рабочая сила, трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, персонал, кадры, кадровые возможности [1, с.66].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что маркетинг в сфере торговли - это динамичная система взаимосвязанных элементов.

Это - совокупная модель комплексного многофакторного анализа рыночной среды и управления маркетинговыми технологиями с обоснованием стратегии и форм ее реализации в целях формирования доходной базы и потребительской ценности [1, с.34].

Использованные источники:

- 1.Повышение конкурентноспособности строительной организации на основе развития ее кадрового потенциала Барановская Н.И., Донгак Ч.Г., Севек В.К. / Н.И. Барановская, Ч.Г. Донгак, В.К. Севек: Тувинский гос. Ун-т. Кызыл, 2011.
- 2.Теоретические основы модели управления корпорацией в условиях глобализации Бор.А., Севек В.К., Донгак Ч.Г., European Socil Science Journal. 2016. № 5. С. 26-39.
- 3.Стратегия и тактика антикризисного управления кадровым потенциалом Донгак Ч.Г., Маркова Г.И. В сборнике: современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С.42-44.

Древетняк Н.С.
студент магистратуры
2 курс, факультет «Прикладной математики и механики»
Пермский Национальный Исследовательский
Политехнический Университет
Россия, г. Пермь

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ИТОГИ РАБОТЫ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ НА 2017ГОД

Аннотация. *Результат работы банковского сектора за 2016год. Характеристика тенденций определяющих состояние банковской системы на данный момент. Возможный прогноз развития на 2017год.*

Abstract. *The result of the work of the banking sector for 2016год. Characteristics of the trends determining the state of the banking system at the moment. Possible development forecast for 2017.*

Ключевые слова: *банки, активы, кредиты, тенденции развития.*

Key words: *banks, assets, loans, development trends.*

2016 год для российского банковского сектора выдался достаточно непростым, но к концу года статистика стала более оптимистичной. В качестве позитивной тенденции, характеризующей развитие банковского сектора в 2016 году, можно выделить динамику и объем прибыли. Объем активов российского банковского сектора в номинальном выражении сократился на 4,2%, но при этом вся негативная номинальная динамика была полностью обеспечена валютной переоценкой, что является следствием значительного укрепления рубля. Тогда как без учета влияния валютной переоценки объем активов в реальном выражении наоборот вырос на 1,3%.

Ситуация с кредитованием экономики в 2016 году оказалось несколько хуже, чем с активами. Кредитование экономики снизилось на 4%, в том числе кредитование нефинансовых организаций снизилось 5,6%, тогда как кредитование физических лиц, напротив, выросло на 1%. При этом динамика кредитования нефинансовых организаций в значительной степени была обусловлена валютной переоценкой, и без учета ее влияния, кредитование снизилось только на 1,7%.

Доля просрочки в 2016 году у российских банков росла умеренными темпами, а в конце года и вовсе начала заметно снижаться. В частности, доля просроченной задолженности снизилась с 5,75% по итогам января до 5,6% на 1 декабря 2016 года. При этом доля просроченной задолженности достигла локального максимума (5,9%) по итогам августа 2016 года. В целом продолжает наблюдаться улучшение качества кредитного портфеля российских банков – просроченная задолженность сокращалась как в относительных величинах, так и в абсолютных. Вероятно, это может свидетельствовать о прохождении пика неплатежей по банковским

кредитам. Тенденция снижения доли просроченной задолженности продолжится и в 2017 году и в целом по итогам следующего года она может снизиться на 0,5-0,9 процентного пункта.

Пассивная база российского банковского сектора в 2016 году характеризуется номинальным ростом вкладов физических лиц +2% и значительным сокращением средств корпоративных клиентов -9,7%. Провальный результат по динамике средств корпоративных клиентов во многом связан с укреплением рубля, а без учета влияния валютной переоценки, средства корпоративных клиентов снизились в гораздо меньшей степени – на 4,9%, при этом рост депозитов физических лиц составил 5,2%.

Ипотечное кредитование в России развивается достаточно уверенно. В кризисный период, безусловно, произошла просадка, но государственная программа поддержки ипотеки, да и в целом рыночная ситуация, позволили данному рынку показать одни из самых хороших показателей в последние годы среди всех видов кредитования как физических лиц, так и корпоративных клиентов. Ипотечный портфель практически непрерывно растет уже почти 7 лет. Таким образом, в последнее время ипотечное кредитование стало настоящим флагманом потребительского рынка кредитования, на ипотечные кредиты приходилось 41% всей задолженности населения перед банками, что является рекордным уровнем за всю современную историю России.

В России более 360 банков имеют на балансе хоть какие-то кредиты физических лиц под залог недвижимости, но у большинства из них портфели менее 100 миллионов рублей. Чтобы попасть в число ТОП-200 крупнейших банков по размеру ипотечного портфеля, он должен превышать 66 миллионов рублей. На рост концентрации на данном рынке также указывает более высокая доля банков с положительной динамикой среди крупнейших кредитных организаций – в первой десятке лишь один банк продемонстрировал отрицательную динамику, а среди ТОП-50 банков по размеру ипотечного портфеля 64% характеризовались ростом против 40% среди остальных 150 банков. По-прежнему на один лишь Сбербанк приходится более половины рынка ипотеки в стране. На втором, третьем и четвертом местах расположились также государственные банки: ВТБ 24, Газпромбанк и Россельхозбанк соответственно. Всего же суммарно на первую четверку крупнейших госбанков приходится 80% рынка ипотечных кредитов. Очень сильную динамику в 2016 году продемонстрировали Банк "ФК Открытие" и Банк ВТБ. Ипотечный портфель этих банков вырос кратно, что позволило им значительно подняться в рейтинге. У Банка "ФК Открытие" портфель вырос в 4,4 раза, что позволило банку занять 7-е место против 20-й позиции на начало текущего года, а у Банка ВТБ портфель и вовсе увеличился более чем в 8000 раз, что позволило ему занять 16 позицию.

Несмотря на хорошую динамику выдачи, просрочка по ипотеке растет быстрее. Обращает на себя внимание крайне высокая дифференциация банков по доле просроченной задолженности. Отчасти это можно объяснить уровнем валютизации кредитов, так как среди валютных кредитов доля просроченной задолженности превышает 30%. При этом, в 2016 году у 70% банков в рейтинге произошел рост доли просрочки по ипотечной задолженности, что далеко не всегда можно объяснить проблемой валютных ипотечников.

В 2016 году в части отзыва лицензии наблюдается очередной рекорд, количество банков и НКО, у которых Банк России принудительно отозвал лицензию в 2016 году, составило 95, а с учетом добровольно сданных лицензий – 110 (104 в 2015 году). При этом 2016 год как и год 2015 характеризовался не только значительным количеством отозванных лицензий, но и размером банков, их потерявших. Лицензий в 2016 году лишились 11 банков с активами более 20 миллиардов рублей, в том числе пять очень крупных банков из ТОП-100 по объему активов. Количество банков и НКО, у которых Банк России принудительно отозвал лицензию в 2016 году, составило 95, против 93 и 86 в 2015 и 2014 годах соответственно. Таким образом, масштабы и темпы расчистки банковского сектора растут год от года. В 2016 году от действий регулятора «пострадали» как небольшие банки, так и достаточно крупные из разряда ранее «неприкасаемых» из-за их размера. Лишенными лицензий в 2016 году стали – Внешпромбанк, КБ ИНТЕРКОММЕРЦ, КБ РосинтерБанк, АКБ ВПБ и КБ БФГ-Кредит, объем активов которых на 1 января 2016 года составлял 267, 110, 93, 80 и 68 миллиарда рублей соответственно. Все пять банков входили в ТОП-100 по объему активов, при этом наиболее крупный банк Внешпромбанк занимал 39-е место в рейтинге по объему активов на начало 2016 года. На этом фоне важным моментом в конце 2016 года стало заявление представителя регулятора о скором сворачивании «программы зачистки» банковского сектора. Масштабы отзыва в абсолютном количестве хоть и сократятся в 2017 году, но все-таки останутся на очень высоком уровне по меркам 2010-12 годов (в среднем 22 банка лишилось лицензии за год в 2010-12 годах), порядка 10-11% банков могут лишиться лицензии (60-70 банков), тогда как в 2016 и 2015 годах доли потерявших лицензии составили 13% и 11% соответственно. Таким образом, доля банков с отозванными лицензиями 2017 году снизится незначительно.

Законопроект, разработанный Банком России в 2016 году, о пропорциональном регулировании банков, может кардинально изменить банковский сектор. Согласно законопроекту кредитные организации будут разделены на банки с универсальной и базовой «региональной» лицензией. Во многом данные регулятивные новации обусловлены будущим повышением требования к минимальному размеру капитала кредитной

организации до 1 миллиарда рублей (сейчас 300 миллионов рублей). Фактически, после принятия данного законопроекта банковская система будет преобразована из двухуровневой в трехуровневую (как в США, Германии, Швейцарии и других странах), о чем речь шла достаточно давно, но Центробанк РФ всегда выступал против дифференцированного подхода к регулированию банков. Около 200 кредитных организаций будут претендовать на получение базовой лицензии. Однако перспективы банков с базовым уровнем лицензии пока выглядят скорее удручающе, и вероятнее всего, такие банки в долгосрочной перспективе все же ждет уход с рынка.

Ценность банков для акционеров возросла, что во многом связано с ростом прибыльности банковской деятельности. Если предыдущие два года, когда наблюдался кризис, акционеры зачастую не боролись за выживание своего банка, то теперь, есть ощущение, что банкиры стали более бережно относиться к своему детищу. Массовый отзыв лицензий для оставшихся повышает ценность дальнейшего сохранения лицензии. Во-первых, чем меньше кредитных организаций, тем меньше конкуренции и соответственно больше возможная прибыль для оставшихся банков. Во-вторых, период массового отзыва лицензий уже может скоро закончиться, поэтому с точки зрения акционера в ожидании скорого окончания данного периода целесообразно приложить самые масштабные усилия для сохранения лицензии, так как позже вероятность потерять лицензию уже будет намного ниже.

Важной тенденцией уходящего года можно назвать сокращение ставок в экономике. Почти все банки, включая крупнейшие, снизили ставки как по кредитным, так и по депозитным продуктам. Проценты по депозитам физических лиц за год в среднем снизились на 1,5-3 процентных пункта, а стоимость кредитов населению – на 1-2 процентных пункта. У корпоративных клиентов снижение ставок было более слабое 1-1,5 процентных пункта как по кредитам, так и по депозитам. На фоне замедляющейся инфляции и ослабления действия кризисных факторов в прошедшем 2016 году банковские ставки фронтально снижались. Но несмотря на снижение ставок по ссудам, динамика кредитования почти весь год была очень слабой. Таким образом, либо заемщики не удовлетворены ставками даже после их снижения, либо спрос на кредиты слаб по глобальным причинам :крайне низкая потребительская уверенность и деловая активность организация. Поэтому, банки, не видя роста спроса на кредитные ресурсы, могут с меньшей охотой снижать ставки по кредитам в силу низкой эластичности спроса. Тенденция снижения стоимости фондирования и кредитования продолжится и в 2017 году, а процентные ставки по вкладам в большинстве банков в конце 2017 года могут опуститься ниже 6%. При этом длительного опыта жизни при низких рыночных ставках в России нет ни у банков, ни у клиентов, ни у монетарных властей.

Темпы роста экономики и банковского сектора в 2017 году, как и прежде, будут определяться динамикой цен на нефть и ключевой ставки ЦБ РФ. В 2017 году кредитный портфель нефинансовому сектору прибавит 6% благодаря удешевлению фондирования и более высоким темпам роста экономики. Тем не менее рост портфеля у многих банков будет ограничен слабым запасом основного капитала на фоне ужесточения подхода ЦБ РФ к резервированию ссуд и скрытых в реструктуризации проблемных кредитов крупному бизнесу. В 2017 году ожидаем продолжения тенденции к консолидации банковской системы за счет ухода слабых игроков с рынка.

Использованные источники:

- 1.Банковский сектор | Банк России. <https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst> (дата обращения: 17.01.2017г.)
- 2.Статистика | Показатели деятельности кредитных организаций ... www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (дата обращения: 17.01.2017г.)
- 3.Прогноз развития банковского сектора в 2017году: робкое восстановление. http://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_2016/ (дата обращения: 17.01.2017г.)
- 4.Ежемесячный выпуск рэнкингов банков. <http://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Dec2016/>(дата обращения: 17.01.2017г.)
- 5.Предварительные результаты работы банковского сектора в 2016 году. <http://www.sotnibankov.ru/research/obzory-rynka/predvaritelnye-rezultaty-raboty-bankovskogo-sektora-v-2016-godu//> (дата обращения: 17.01.2017г.)
- 6.Уровень вкладов физических лиц и вложений в ценные бумаги в банковской системе РФ http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=60/ (дата обращения: 17.01.2017г.)
- 7.Дополнительные доходы от нефти не будут тратить до нового бюджетного правила.<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/01/18/673540-pravitelstvo/> (дата обращения: 18.01.2017г.)

Дроздова Д.И.

студент бакалавриата

*3 курс, факультет «Корпоративной экономики и
предпринимательства»*

Новосибирский государственный

университет экономики и управления

Россия, г. Новосибирск

Залешина В.В.

студент бакалавриата

*3 курс, факультет «Корпоративной экономики и
предпринимательства»*

Новосибирский государственный

университет экономики и управления

Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель: Уланова Н.К. – канд.экон.наук доц.

Новосибирский государственный

университет экономики и управления

Россия, г. Новосибирск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматривается вопрос эффективности политики государства, проводимой в области поддержки субъектов малого предпринимательства, приобретает всё большую актуальность. Повышение роли государственной поддержки малого предпринимательства обуславливает необходимость оценки эффекта от реализуемых программ. В статье осуществлена оценка эффективности государственной поддержки малого бизнеса и разработаны меры по повышению ее эффективности в депрессивных регионах.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, государственная поддержка, территориальная динамика, эффективность, объем финансирования.*

The article discusses the effectiveness of the state policy in the field of support for small businesses, it is becoming increasingly relevant. Enhancing the role of the state support of small business makes it necessary to assess the effect of the implemented programs. The article carried out assessment of the effectiveness of state support of small business and the measures designed to improve its effectiveness in depressive regions.

Key words: *small business, government support, territorial dynamics, efficiency, amount of financing.*

Малый бизнес признан важной сферой современной экономики России. Необходимость его развития – стратегическая задача, поставленная

государством для формирования рыночных отношений и социально-экономической стабильности общества.

Основными видами государственной поддержки являются: субсидирование, обучение, гранты, стажировки, участия в бизнес – инкубаторах, организация выставочно - ярмарочной деятельности, бесплатные консультации узкопрофильных специалистов, предоставление в аренду земельных участков или помещений для малых предприятий.

Объем финансирования государственных программ поддержки малого бизнеса за 2011-2015 г. представлен на графике.

График. Объем финансирования малого бизнеса



Одной из главных проблем является оценка эффективности действующей системы государственной поддержки малого бизнеса.

В экономической литературе имеются различные подходы к оценке эффективности государственной поддержки малого бизнеса: классический подход, традиционный подход, инновационный подход. Классический и инновационный подходы сложны и малоэффективны, поскольку они не оценивают в полной мере развитие малого бизнеса. В данной статье применяется традиционный подход, так как при его реализации акцент делается на достижение планируемых показателей. В соответствии с выбранным подходом используются показатели, характеризующие долю малых предприятий:

- в общем числе предприятий;
- в общем обороте;
- в налоговых поступлениях;
- в формировании ВРП;
- занятых на малых предприятиях от общей численности занятых[4]

Используя традиционный подход, нами был проведен анализ государственной поддержки малого бизнеса в территориальном разрезе.

Были рассмотрены все регионы страны и определены регионы с наиболее эффективной государственной поддержкой.

Для анализа найдены и структурированы данные о количестве действующих программ государственной поддержки в выбранных регионах [2], в результате чего были выявлены 25 регионов с эффективной государственной поддержкой

Исходя из полученных данных, мы можем считать, что эффективнее всего государственная поддержка малого бизнеса работает в Архангельской области, Ханты-Мансийском автономном округе, Алтайском крае, Москве и в Липецкой области. Самыми низкоэффективными регионами оказались Ульяновская область (4 действующих программы), Кировская область (3 программы) и Красноярский край (1 программа).

В этих субъектах Федерации в последние годы наблюдалось значительное сокращение программ государственной поддержки: с 11 до 4 в Ульяновской области, с 7 до 3 в Кировской и с 8 до 1 в Красноярском крае.

Для развития малого бизнеса в регионах, признанных низкоэффективными, необходимо сосредоточиться на трех основных задачах:

- увеличение доли малых предприятий в субъектах РФ.
- повышение доли занятых в сфере малого бизнеса в регионе.
- увеличение совокупного оборота малого бизнеса среди остальных компаний в регионе.

Приоритетными мерами поддержки, которые могут быть приняты в отношении низкоэффективных малых предприятий, должны стать: льготы на этапе создания компаний, возможность вести бухгалтерский учет в упрощенной форме, оформление срочных трудовых договоров, надзорные «каникулы» (запрет на проведение плановых неналоговых проверок), участие в госзакупках, возмещение части затрат по договору лизинга, субсидии, программы финансирования.

Таким образом, проанализировав данные о количестве действующих программ государственной поддержки в каждом регионе можно сделать вывод, что государственная поддержка малого бизнеса в России действует на уровне, который сложно признать идеальным. Для обеспечения должного уровня поддержки малого бизнеса следует принять ряд комплексных мер. Помимо популяризации предпринимательской деятельности, необходимо помогать бизнесменам на всех стадиях развития компании: обеспечивать льготными кредитами, дополнительным финансированием во время создания предприятия, а также помогать предпринимателям в реализации продукции путем предоставления доступа к государственным заказам. В таком случае, экономика России будет развиваться в новом для нашей страны направлении.

Использованные источники:

1. Ильин И.Е. Малый бизнес в России: проблемы и перспективы // Банковское кредитование. - 2015 г. - N 2. - с.42 - 44
2. Федеральная служба государственной статистики // <http://www.gks.ru>
3. Уланова Н.К., Некрасова Э.С., Коява Л.В. Проблемы экономической науки и практики: сб. научных трудов/ под ред. С. А. Филатова; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск, - Вып.1. -Новосибирск: НГУЭУ, 2015.- С. 207-212.
4. Быкова Н.В. «Современный подход к оценке эффективности государственной поддержки малого предпринимательства». Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. Выпуск № 4 / том 6 / 2014

УДК 339.138

Дубинина М.В.

*студент 2 курса, финансово – экономического факультета
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского
Россия, Брянск*

*Научный руководитель: профессор Шуклина З.Н., д.э.н.
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского
Россия, Брянск*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ И ФОКУС - ГРУПП ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ СПРОСА НА ТОВАРЫ

Аннотация. В статье представлены особенности применения глубинных интервью и фокус- групп для выявления спроса на товар и подчеркнута значимость этих исследований. Сравниваются мнения учёных по поводу применения маркетинговых исследований на рынках.

Ключевые слова: фокус-группы, глубинные интервью, спрос, оценка удовлетворенность клиента.

Маркетинговые исследования нацелены на выявление, оценку ключевых факторов и тенденций, лежащих в основе стратегии и тактики выбора сегмента рынка в целях оптимизации коммерческо-хозяйственной деятельности субъектов рыночного оборота. [10, с.110] Информация, полученная в ходе исследований, необходима для фирмы-поставщика для создания маркетинговой стратегии. Предсказывая объемы спроса, возможно нарастить поставки товара без риска их провала на рынке, либо прекратить деятельность по поставкам и усовершенствовать маркетинговую стратегию. Добиться этого можно правильно применяя фокус- группы и используя глубинные интервью, что указывает на высокую актуальность рассматриваемой темы.

Гавриленко Н.И. считал, что маркетинг выступает как концепция управления фирмой, нацеленная на успех на рынке, где необходимыми

жесткими элементами являются конкуренты, потребители, внешняя среда. [4, с.5] А Бест Р. в свою очередь высказывал мнение о том, что фирмы с низкой сфокусированностью на клиентах не радуют ни самих клиентов, ни акционеров. Такие фирмы обладают поверхностным либо недостаточным пониманием потребностей клиентов и конкуренции. [3, с.35] Поэтому очень важно уделять особое внимание маркетингу предприятия.

В России рынок маркетинговых исследований начал формироваться в конце 1980-х – на начале 1990-х гг. Получили распространение зарубежные фундаментальные труды по маркетингу, появились значимые работы, написанные российскими учеными- маркетингологами. Многие из них не утратили своей актуальности по сей день. [2, с.38] Соловьев Б.А. говорил о том, что маркетинг возник как опыт практической деятельности. Но факты необходимо описать и осмыслить, поскольку, как известно, опыт усваивается только в результате его анализа. Однако, анализировать и оценивать полученный опыт невозможно без теоретической базы, поскольку и правила анализа, и критерии оценок основаны на теории. [12, с.8]

Галицкий Е.Б., изучая маркетинговые исследования и их роль в развитии фирм и предприятий, писал о том, что чтобы лучше понимать смысл происходящего сегодня, чтобы вовремя выявлять угрозы и возможности, а также устанавливать цели на будущее, руководству любой компании необходима надёжная информация о рынке. Говоря более детально, исследования, направленные на выявление маркетинговых проблем, призваны решать полностью или хотя бы частично следующие задачи. [11, с.30]

Таблица 1 – Задачи, которые решают исследования, направленные на маркетинговые проблемы

Задачи	Подробнее
Оценка потенциала рынка	Определение потенциального суммарного числа продаж всех конкурирующих между собой товаров данного вида. Без такой информации невозможно, решить вопрос о целесообразности прихода на тот или иной рынок
Оценка долей рынка, принадлежащих каждой из конкурирующих фирм или каждому из конкурирующих товаров	Менеджерам необходимо постоянно следить за тем, какую позицию на рынке занимает их фирма и каждый из её конкурентов. Это нужно прежде всего для выбора рыночной стратегии
Оценка характеристик рынка	Под «рынком» имеются в виду те, кто потребляет или может потреблять товары данного типа
Исследования имиджа товара или компании	Например, требуется определить, в какой мере покупатели считают продукцию каждой из конкурирующих фирм надёжной, качественной, дорогостоящей, красивой, вкусной и т.д.
Исследование продаж	Очень важно наладить в фирме постоянный анализ

	динамики продаж собственных товаров. Такие исследования позволяют вовремя обнаружить те или иные тенденции рынка.
Прогнозирование, исследование рыночных тенденций	Важно заглянуть в будущее. Фирма, которая правильнее оценит тенденции, может в будущем добиться серьезных рыночных преимуществ

Исходя из информации, данной в таблице 1, можно понять, что решения приведенных задач выступают в роли помощника анализа спроса на товары фирмы, а также позволяют контролировать и регулировать его.

Динамика спроса отображает изменение потребности в товарах. Для изучения этой динамики проводят маркетинговые исследования. Ким С.А. даёт маркетинговым исследованиям следующее определение – «сбор, обработку и анализ исходных данных, с целью предотвращения или уменьшения неопределенностей в маркетинговой деятельности». [7, с.66] При маркетинговых исследованиях динамики спроса, соответственно, происходит работа по уменьшению неопределенности в этой динамике. Маркетинговые исследования динамики спроса опираются на первичные данные. При анализе первичных данных используются различные методы маркетинговых исследований, но основными методами, при изучении динамики спроса являются качественные методы сбора данных. Такой метод исследований даёт ответы на вопросы «как?» и «почему?»

Опора качественных исследований происходит на сбор данных об ограниченном круге лиц. Такие данные затрагивают понимание мышления клиентов, его мнение, поведения и взгляды на товар. Соответственно, при удовлетворенности клиента можно говорить о положительной динамике спроса на товар. По мнению Котлера Ф. удовлетворенность это - «степень совпадения характеристик товара или услуги, субъективно воспринимаемых клиентов, с ожиданиями, связанными с этим товаром». [8, с.36]

Качественные исследования позволяют проанализировать динамику спроса на товары, изучая удовлетворенность клиента и соответствие товара предпочтениям клиента.

В свою очередь, Голубков Е.П. делит качественные исследования на 3 метода:

1. Фокус-группа;
2. Глубинные интервью;
3. Анализ протокола [5, с.56].

Остановимся на изучении первых двух методов.

Фокус-группа - это интервью, проводимое в группе, в виде дискуссии, с помощью модератора, при соблюдении установленного сценария. В группу представляют потенциальные клиенты обсуждаемого товара, собранные по определенным сходным характеристикам. В группе обычно находится 5-10

человек, но количество может отличаться в зависимости от обсуждаемого товара. [9, с.45]

Проведение фокус-группы проводится в специальной комнате, которая может быть организована следующим образом: одна из стен комнаты представляет собой зеркало, через которое заказчик мероприятия может следить за работой и обсуждениями фокус-группы и вместе с этим ведется видеосъемка, для дальнейшего анализа. Фокус группа может проводиться и без условия с зеркалом, но желательно вести съемку процесса.

Отметим главные особенности применения фокус-группы при исследовании динамики спроса на товар:

1. Особо отмечается удовлетворенность данным товаром, собранными людьми, данная тема становится центральной, при проведении фокус-группы;

2. Поощряется свободное обсуждение качеств товара. Свободное общение по поводу товара допустимо;

3. Для качественного проведения исследования необходимо проведение нескольких фокус-групп;

4. Требуется составление определенных вопросов для данного исследования – «собираетесь ли вы приобретать товар еще раз?», «можете ли вы рекомендовать данный товар своим знакомым?».

Для использования данного метода также необходимо понимать его цели. Часто информация фокус-группы используется для организации мозгового штурма. [13, с.75] Беляевский И.К. выделяет следующие цели фокус-группы (Рисунок 1).



Рис. 1. Структура целей фокус- группы

Для лучшего понимания работы фокус-группы в сфере выявления динамики спроса мной было организовано исследование на тему «Распределение ответов респондентов по поводу выбора товаров и

магазинов города Брянска». Были проведены следующие мероприятия (таблица 2).

Таблица 2- Проведенные мероприятия для исследования

Мероприятие	Характеристика
Поставлена цель исследования	Качественное исследование фокус-группы с помощью данного исследования для лучшего понимания темы данной статьи
Проведён отбор участников	Было выбрано 5 человек, что согласились участвовать в моём исследовании. Все они имеют примерно равное социальное и экономическое положения, и все пользовались товарами из магазинов Брянска
Проведено приглашение в электронной рассылке писем	С помощью электронной почты, выбранным респондентам были разосланы письма с приглашением поучаствовать в исследовании
Мной был подготовлен сценарий работы, рассчитанный на час беседы	Были сформулированы вопросы: – «Какой магазин вы посещаете чаще всего?», «Какие товары вы предпочитаете покупать в этом магазине?», «Нравится ли вам качество этих товаров?» «Как часто вы покупаете в этом магазине товары по акции?»
Выбор места проведения исследования	В качестве места для проведения исследования, мной была выбрана небольшая, но уютная комната, без постороннего шума и использована звукозаписывающая техника, для фиксирования результата
Сбор участников	После подтверждения участия, опрашиваемые были собраны в полном составе в выбранном месте
Итог	Проведение анализа полученных данных

Дмитриева Е.В. считает, что в связи с возросшими техническими возможностями и использованием видеотехники в процессе сбора информации, социологи могут изучать различные аспекты взаимодействия в фокус-группах - когнитивные процессы, характер доминирования и влияния, рефлексировать собственное поведение в качестве ведущего. [6, с.39] В моём исследовании так же использовались звукозаписывающие устройства для более точного фиксирования информации. Так же было уделено особое внимание подбору вопросов и ответам опрашиваемых на них.

Таблица 3- Ответы участников исследования на поставленные вопросы

Вопрос	Участник	Ответ	Аргументация ответа
Какой магазин вы посещаете чаще всего?	1	Пятёрочка	Это самый ближайший магазин к дому, и я всегда захожу туда после учёбы
	2	Магнит	В этом магазине хороший ассортимент товара и приемлемые для меня цены
	3	Евроопт	Данный магазин самый ближайший к моему дому и каждые 2 дня я покупаю там свежие овощи и любимые белорусские яблоки
	4	Лента	В этом магазине мне нравится выпечка,

			которую я покупаю каждый день
	5	Лента	Это самый ближайший магазин к моему дому, и там всегда можно найти всё то, что мне нужно
Какие товары вы предпочитаете покупать?	1	Колбаса, хлеб, майонез, пельмени	Покупаю продукты, которые просты в приготовлении и которыми можно быстро наесться
	2	Макароны, помидоры, молоко	Люблю готовить сама, поэтому зачастую беру ингредиенты к новым блюдам
	3	Яблоки, бананы, огурцы, помидоры	Я вегетарианка, и поэтому стараюсь чтобы в холодильнике всегда были свежие овощи и фрукты
	4	Булочки с маком и корицей	Это самые вкусные булочки, которые я когда-либо пробовал
	5	Хлеб, батон, молоко	Каждый день я покупаю самое необходимое, что уже закончилось
Нравятся ли вам качество этих товаров?	1	Да	Меня всё устраивает
	2	Не всех.	Мне не нравится состав соусов, но я вынуждена брать этот соус, потому что он мне необходим для некоторых блюд
	3	Не всегда	Часто на полке только чёрные бананы
	4	Да	Мне очень нравится эта выпечка
	5	Да	Я согласен с участником номер 4
Как часто вы покупаете в этом магазине товары по акции?	1	Не покупаю	Принципиально не покупаю. Это бесполезная трата денег на товар, который не нужен
	2	Бывает покупаю	Беру только те товары, которые мне действительно необходимы
	3	Не покупаю	Согласна с первым участником. Акции- это маркетинговый ход, который подталкивает купить товар, в котором ты не нуждаешься
	4	Иногда	Очень редко покупаю, только если акция на мои любимые булочки
	5	Часто	Считаю, что лучше я потрачу деньги сейчас, но в будущем это обернётся мне выгодой

Проведение маркетингового исследования по данной теме дало понять, что при распределении ответов респондентов необходимо отмечать эмоциональный отклик человека на вопросы. Люди могут проявлять сдержанность или восторг по отношению к товару, что может рассказать лучше, чем ответы. Мнения разделились и стало ясно, что чужие доводы могут преобладать над другим мнением и подавить его. Некоторые участники в ходе опроса согласились с чужими отзывами по поводу товара, но неохотно (оценка эмоций), что говорит о внимательном исследовании динамики спроса в ходе исследования, а не по запечатленным материалам.

Подводя итог проведения исследования отмечаю, что главной особенностью данного мероприятия является субъективная оценка

поступившей информации. Данный вывод подчёркивает важность глубокого исследования и сложность проведения фокус- группы. Необходимо более длительное исследование с наибольшим количеством участников в присутствии более опытного координатора.

Рассмотрим второй метод качественного исследования- глубинное интервью. Глубинное интервью – это проведение встречи между интервьюером и респондентом в течение длительного времени в обстановке, лишенной других участников. Преследует те же цели, что и фокус-группы – понимание мышления потенциального клиента. В нашем случае его мнения касательно удовлетворенности товаром. Проводится от 30 минут, до 2 часов.

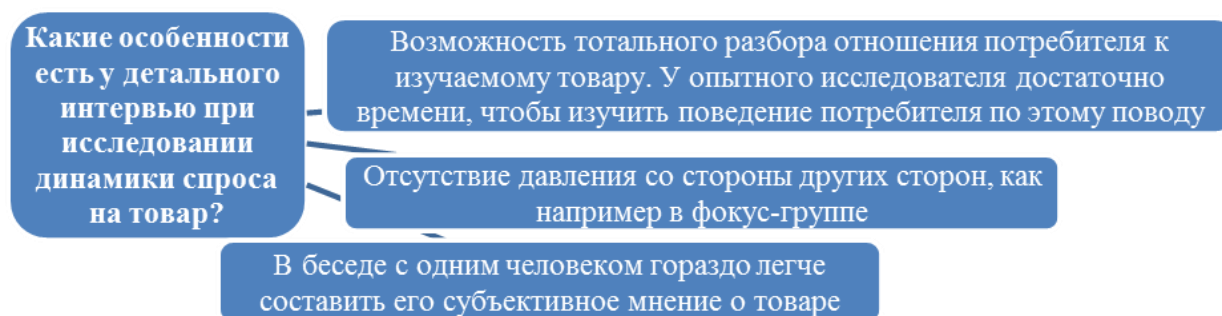


Рисунок 2 – Особенности детального интервью при исследовании динамики спроса на товар

Мной было проведено глубинное интервью, на тему «Товары в Пекарне на ПП». Глубинное интервью длилось в течение часа, с людьми, которые посещали данную пекарню и являются любителями выпечки. Для проведения интервью, использовались следующие вопросы: «Как часто вы посещаете Пекарню на ПП?», «Какие товары вы предпочитаете?», «Как часто вы приобретаете названные товары?», «Как вы относитесь к новым товарным предложениям?» и т.д.

В результате успешного интервью, было выявлено, что опрошенные не удовлетворены товарами в данной пекарне, что говорит о возможности понижения спроса на эту продукцию. Главным итогом глубинного интервью стало детальное изучение вопроса о спросе на данный товар в ходе личной беседы в отсутствие других респондентов. Это и является особенностью данного метода исследования так как оно так же подразумевает изучение невербальной реакции участника на задаваемые вопросы, что позволяет лучше понять отношение респондента к объекту вопроса. А отсутствие давления со стороны других опрашиваемых делает беседу наиболее честной и ответы имеют наиболее индивидуальный характер.

Подводя итоги статьи, отметим главные особенности применения фокус группы и глубинных интервью. Создается субъективная оценка данного вопроса, разобрать качественно которую может профессионал или

человек, который давно знаком с участниками. Полученная информация позволяет устранить неопределенность в развитии управленческих процессов, а значит, повысить обоснованность и эффективность принимаемых решений. [1, с.1] Главным недостатком и главной особенностью фокус группы является косвенное подавление мнений при формировании понимания удовлетворенности товаром, что необходимо для прогнозирования спроса. Главная особенность глубинного интервью – лучшее понимание потребительского отношения к товару и к его спросу у отдельного субъекта.

Использованные источники:

- 1.Анохин Е.В. История и организация рынка маркетинговых исследований (на примере рынка г. Н. Новгорода) // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1. – С. 930–935.
- 2.Анохин Е.В., Анохин В.А. Эволюция маркетинговых исследований за рубежом и в России. № 3 /2015
- 3.Бест Р. Маркетинг от потребителя. – М.: МИФ, 2015- 242с.
- 4.Гавриленко Н.И. Маркетинг: учебное пособие. -М.: Директ-Медиа, 2015- 194 с.
- 5.Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Голубков Е.П. : — М.: Издательство «Финпресс», 1998. — 416 с.
- 6.Дмитриева Е.В. Фокус-групп в маркетинге и социологии. -М.: Центр. 1998. - 144 с
- 7.Ким С. А. Маркетинг. Учебник / С. А. Ким. — М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. — 260 с.
- 8.Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент, 14-е издание СПб.: Питер, 2014 — 800 с.
- 9.Малхотра Н. Маркетинговые исследования и эффективный анализ статистических данных.— К.: ООО «ТИД «ДС», 2002.— 768 с.
- 10.Маркетинг торговли: Учебник / И. М. Синяева С. В. Земляк В. В. Синяев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. — 752 с.
- 11.Маркетинговые исследования. Теория и практика : учебник для вузов / Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 570 с.
- 12.Соловьев Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2016.- 366с.
- 13.Учебное пособие / И.К. Беляевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 392 с

Дугушова В.В.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск
Бабкина Е.В., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность финансового механизма в РФ. Его роль и особенности формирования в рыночных условиях. Уточнен набор составляющих финансового механизма, а так же определена его цель.

Ключевые слова: финансовый механизм, управление финансами, финансовые методы, структура финансового механизма.

Abstract: this article deals with the essence of the financial mechanism in Russia. Its role and peculiarities of the formation of market conditions. A refined set of components of the financial mechanism and defined its purpose.

Key words: financial mechanism, financial management, financial methods, the structure of the financial mechanism.

В любой стране с целью осуществления финансовой политики, успешного её проведения в жизнедеятельность, формируются основы построения финансового механизма, позволяющего наиболее успешно выполнить её задачи и при помощи которого совершается реализация целой работы государства в сфере финансов.

Финансовый механизм представляет собою комплекс методов организации финансовых отношений, какие используются в обществе в условиях обеспечения благоприятных ситуаций с целью экономического и общественного развития.

Главная задача финансового механизма заключается в разработке достаточных и стабильных экономических ресурсов с целью нормального функционирования экономики, а в связи с тем, что рыночная экономика формируется циклично, взлеты сменяются упадками, депрессиями, финансовый механизм должен являться весьма подвижным и гибким. В данном случае он способен не только лишь стремительно и просто адаптироваться к новейшей рыночной конъюнктуре, но и оказывать продуктивное влияние на организацию производства.

Финансовый механизм содержит формы, методы, типы организации финансовых взаимоотношений и методы их количественного определения.¹

Вид организации экономических взаимоотношений считается начальным, первичным компонентом финансового механизма, так как устанавливает способ их выражения и проявления в определенных экономических ресурсах.

Под формой организации финансовых отношений подразумевается внешний порядок их организации, т. е. формирование механизма аккумуляции, перераспределения и применения экономических ресурсов и обстоятельств его реализации в практике.

Методами организации финансовых отношений в экономической науке называются способы формирования экономических ресурсов и фактического воплощения действий, связанных с финансами.

Для осуществления финансового механизма применяется единая концепция мер, что ориентирована на разумное сочетание работы, а кроме того средств производства. Эта сводится, в первую очередь в целом, к объединению людей, обществ, которые едиными стараниями осуществляют функциональную программу на базе каких-либо законов и процедур. К таким процедурам принадлежат: создание структуры аппарата правления, формирование органов управления финансами, разработка руководств, методик, нормативов.²

Структура финансового механизма довольно трудна. В нее входят различные составляющие, соответствующие многообразию финансовых отношений. Непосредственно множество финансовых взаимосвязей определяет применение огромного числа элементов финансового механизма.

И.Т.Балабанов рассматривает структуру финансового механизма, как пять взаимосвязанных элементов:

1. Финансовый способ - метод воздействия финансовых взаимоотношений на хозяйственный процесс, какие функционируют в двух направленностях: согласно линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением издержек и итогов, с материальными стимулированием и ответственностью за результативным применением валютных фондов и по линии управления движением финансовых ресурсов.

2. Финансовый рычаг - представляет собою способ действия финансового метода. К финансовым рычагам причисляются амортизационные отчисления, экономические фонды целевого назначения, доходы, выручка и т.д

¹ Баканов М.И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М, Финансы и статистика. - М., 2012. – С .416

² Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст] / К.Ю. Курилов, А.А. Курилова. - Тольятти: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2013. - № 20. - С 98-103.

3. Правовое обеспечение функционирования финансового механизма содержит законодательные акты, циркулярные письма, приказы, документы и остальные правовые документы органов управления.

4. Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма формируют тарифные ставки, методические указания и объяснения, а также распоряжения и нормы.

5. Информационное обеспечение функционирования финансового механизма складывается из разного рода и типа финансовой, коммерческой, экономической и другой информации. К финансовой информации относится осведомление об экономической платежеспособности и устойчивости собственных партнеров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и финансовом рынках.³

Сущность финансового механизма может быть более основательно открыта с позиции признания двойственного характера его природы. С одной стороны, финансовый механизм беспристрастен, так как его базой считаются финансы, а непосредственно финансовый механизм основывается в соответствии с требованиями справедливых экономических законов. Объективный характер финансового механизма выражается в том, что он выступает действующим инструментом влияния финансов на процессы воспроизводства: производства, распределения, обмена, потребления. С другой стороны, финансовый механизм, субъективен, так как разрабатывается страной с целью реализации выдвинутых валютной политикой целей и установленных ею задач в этом либо ином этапе финансового развития.⁴

Как инструмент влияния можно отметить в финансовом механизме такие функции как: стимулирующая и организационная. Стимулирующая функция применяется с системой льгот и финансовых стимулов. Взаимосвязь организационной и стимулирующей функции определяет итог функций финансового механизма компании. А организационную функцию мы можем употреблять в использования равно как рыночных, так и государственных регуляторов.

Финансовый механизм считается инструментом реализации финансовой политики государства муниципальных образований и регионов. Применяя различные образующие финансового механизма, органы власти стараются обеспечить реализацию целей финансовой политики, решение её тактических и стратегических задач.

³ Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие, М.: Финансы и статистика, 2014г. С. 512

⁴ Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. Финансы предприятий: Учебник, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011г. С.447

Формируя финансовый механизм, правительство старается обеспечить его наиболее полное соответствие условиям финансовой политики того либо иного периода, что считается залогом полноты реализации её задач и целей

Использованные источники:

1. Баканов М.И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М, Финансы и статистика. - М., 2012. – С.416
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие, М.: Финансы и статистика, 2014г. С. 512
3. Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. Финансы предприятий: Учебник, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011г. С.447
4. Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст] / К.Ю. Курилов, А.А. Курилова. - Тольятти: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2013. - № 20. - С 98-103.
5. Шитов, В.Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. –2006. – №2(3). – С. 70-71.

Дуракова Е.Н.

студент

Институт экономики, группа 06001304

НИУ «БелГУ»

Корякина М.В.

студент

Институт экономики, группа 06001304

НИУ «БелГУ»

Маликова Т.А.

студент

Институт экономики, группа 06001304

НИУ «БелГУ»

Научный руководитель: Прядко С.Н., к.э.н., доцент

АНАЛИЗ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЫНКА МЯСА

Современные организации функционируют в условиях жесткой конкуренции, высокой степени неопределенности и риска. Важным инструментом снижения риска является проведение рыночных исследований, разработка эффективной стратегии развития, установление достижимых индикаторов в оценке эффективности организации [1]. Для организации маркетинговой деятельности проводят маркетинговые исследования, основные из которых – исследования потребителей, так как именно потребители, в первую очередь, определяют положение организации на рынке [2].

В настоящее время в Белгородской области наблюдается жесткая конкуренция между производителями мясной продукции. Для того что бы определить предпочтения потребителей было проведено исследование на основании анкетирования. Объектом исследования выступила торговая марка «Ясные зори».

В анкетировании приняли участие как женщины (57%), так и мужчины (43%). Было опрошено население в возрасте от 20 лет до 61 года и более. Результаты проведенного исследования представлены в диаграммах, по которым можно сделать следующие выводы.

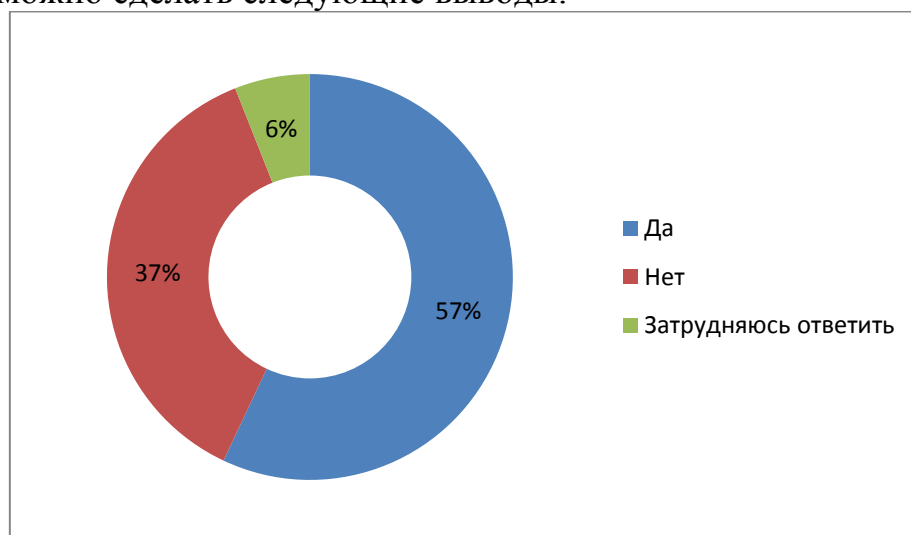


Рис.1. Предпочтение потребителей мясной продукции

Опрос показал, что 57% потребителей покупали мясную продукцию торговой марки «Ясные зори», 37% - не покупали, а 6% - затруднились ответить.

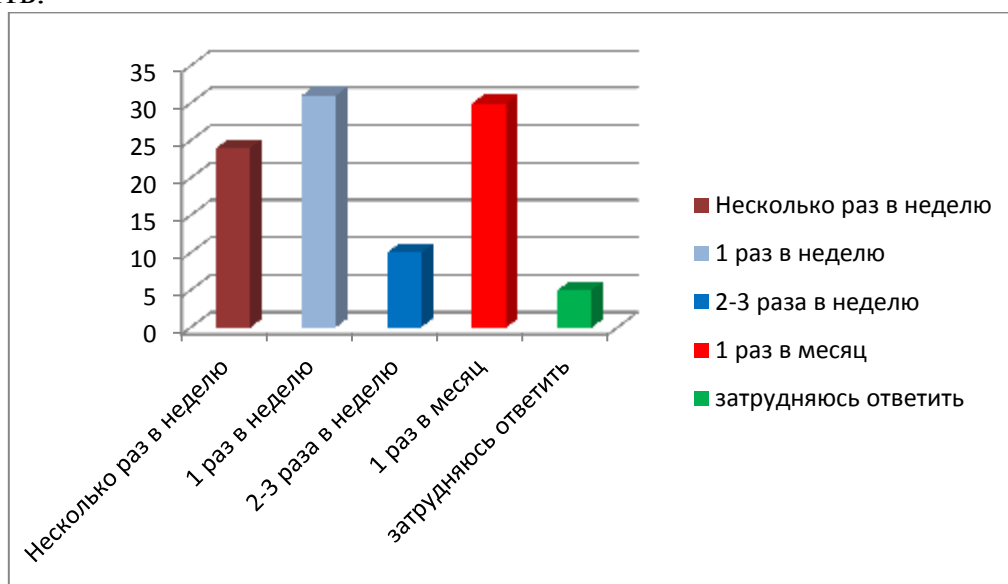


Рис.2. Частота приобретения мясной продукции

На вопрос: «Как часто Вы покупаете продукцию ТМ «Ясные зори?» 30% населения покупает продукцию данной торговой марки 1 раз в неделю, 28% - 1 раз в месяц, 23% - несколько раз в неделю, 9% - до 3 раз в неделю и всего лишь 4% - затруднились в ответе на вопрос.

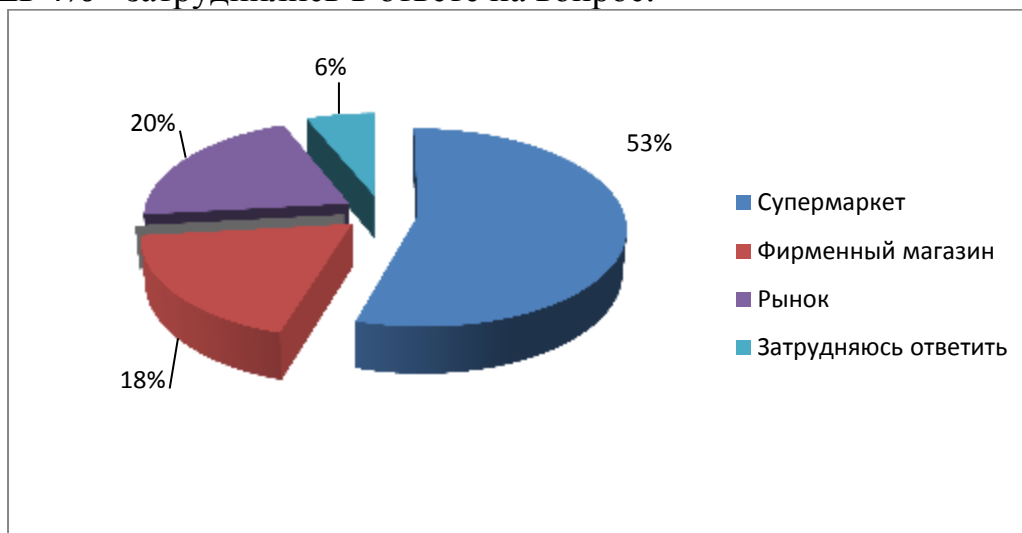


Рис.3. Места приобретения мясной продукции

Частым местом покупки оказался супермаркет, его выбирают 53% опрошенных, 20% покупателей продукцию приобретают на рынке и 18% в фирменных магазинах.

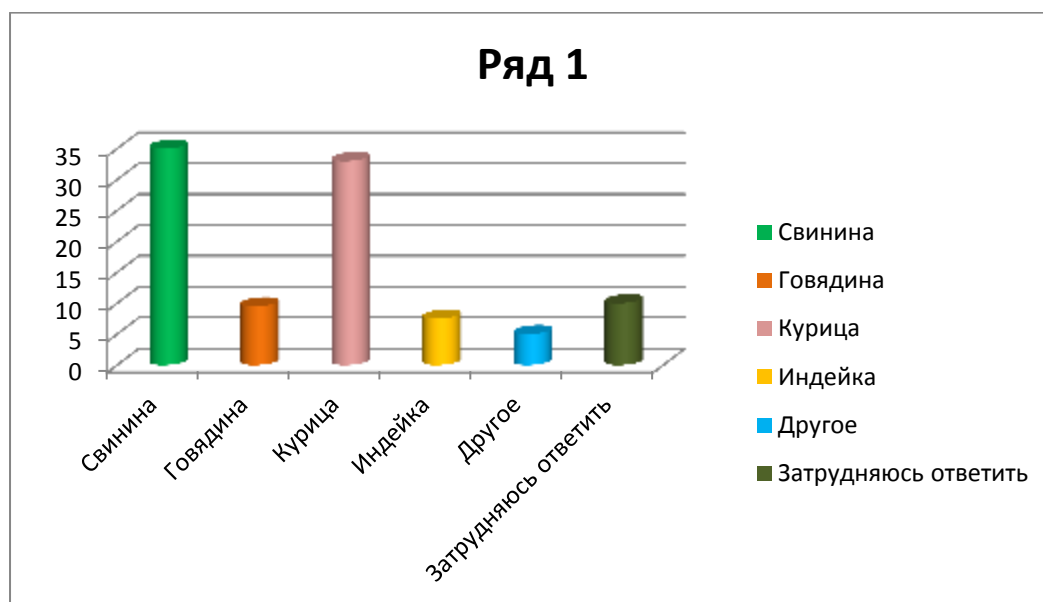


Рис. 4. Предпочтение потребителей

Данная диаграмма показывает, какому виду мяса население отдает большее предпочтение. Отчетливо видно, что свинину выбирает наибольшее число опрошенных – 34%, меньше всего индейка, ее выбирают – 6%.

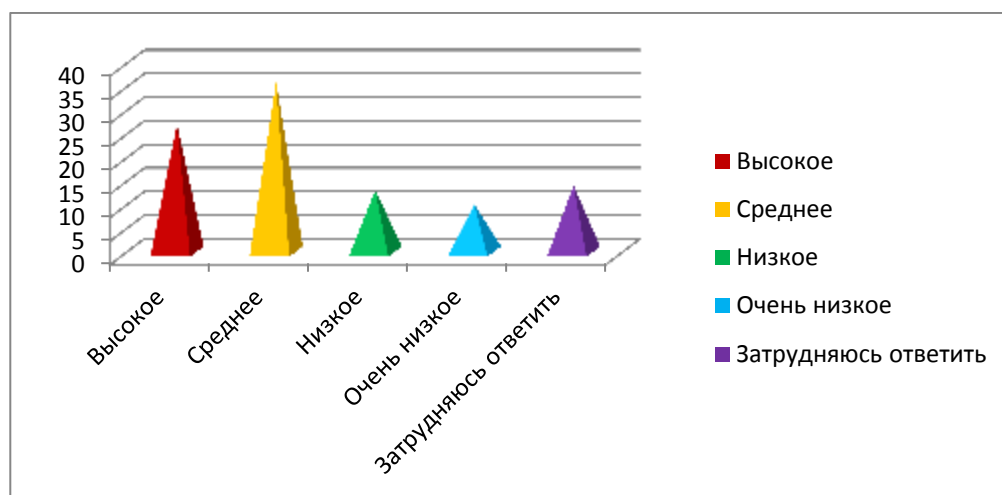


Рис. 5. Субъективная оценка качества мясной продукции

На вопрос, связанный с качеством продукции торговой марки «Ясные зори», большинство опрошенных считают качество мясных продуктов средним – 37%, что, кстати, не так уж и плохо, 6% - считают качество низким.

По результатам проведенного анкетирования можно сделать следующие выводы о том, что 75% опрошенных употребляют в пищу мясную продукцию. Продукцию торговой марки «Ясные зори» приобретали 57% людей. Чаще всего мясную продукцию этой торговой марки покупают в супермаркетах 1- 3 раза в неделю. Большее предпочтение отдают свинине, что составило по результатам анкетирования 34%, хотя курица практически не уступает и 32% опрошенных отдали свой голос за нее. При покупке мяса наиболее важный аспект это цена, а наименее значимый – известность. На вопрос о рекомендации для покупки мясной продукции торговой марки «Ясные зори» своим знакомым и друзьям, 51% смело рекомендовали бы, а 40% –нет. Это так же указывает на то, что продукт данного производителя имеет среднее качество и составляет 37% по результатам, указанных в диаграмме.

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

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

Аннотация. Статья посвящена такой форме привлечения ресурсов банками как зарплатные проекты. У каждого банка имеются подобные услуги, становящиеся все более популярными. Зарплатные проекты остаются не только источником увеличения клиентской базы и стабильного дохода, но и дают банкам возможность кросс-продаж дополнительных высокодоходных услуг клиентам. Конкуренция на рынке этой услуги очень высока, и каждый банк стремится предложить более выгодные условия по зарплатным проектам, чтобы привлечь и удержать потенциального клиента.

Ключевые слова: зарплатный проект, безналичные расчеты, банковские услуги, денежные средства, банки.

Annotation. The article is devoted to this form of resource mobilization by banks as payroll project. Each bank has such services becoming increasingly popular. Salary project are not only source of growth in the customer base and a stable income, but also give banks the opportunity to cross-sell additional value-added services to customers. Competition in the market for this service is very high, and each bank strives to offer better terms on salary projects to attract and keep a potential customer.

Tags: payroll project, non-cash payments, banking, money, banks.

На сегодняшний день в России продолжает активно развиваться система безналичных расчетов. В стремлении привлечь больше ресурсов в свой оборот банки различные новые продукты как для физических, так и для юридических лиц. Одной из форм привлечения ресурсов банками является зарплатный проект.

Зарплатный проект – это соглашение между банком и организацией о зачислении заработной платы на карточные счета работников организации.

Современный зарплатный проект — это уже не только и не столько организация безналичного оборота «зарплатных» денежных средств с использованием банковских карт, а комплексная услуга, предполагающая большой пакет льгот, бонусов и дополнительных возможностей для участников, таких как возможность получать банковское обслуживание по льготным тарифам, кредитоваться в банке-партнере по более низким

ставкам, упрощение процедуры оформления, преференции для руководителей организаций, индивидуальные схемы обслуживания и т. д.¹

В рамках зарплатного проекта банком осуществляется массовая эмиссия банковских карт для работников организации, которые являются получателями заработной платы. В дальнейшем организация будет перечислять на них полагающуюся работнику заработную плату. Комиссия за перечисление заработных плат на карты возлагается на работодателя и, как правило, в зависимости от условий договора, может составлять от 0,15% до 3% от перечисляемых сумм. Помимо этого организация так же оплачивает услуги по выпуску пластиковых карт для своих работников и годовое обслуживание за них.

В процессе заключения договора между банком и организацией оговариваются сроки, в которые будет произведен выпуск карт, тарифы на обслуживание и условия по их использованию. Каждому сотруднику банк открывает специальный карточный счет, особенность которого заключается в том, что использование его возможно только через банковские карты. Если работник увольняется из организации, возвращать карту не обязательно, но, как правило, тарифы по обслуживанию этой карты изменяются.

Организациям выгодно пользоваться зарплатными проектами, т.к., во-первых, это снижает расходы, связанные с выплатой заработных плат, а, во-вторых, снижает нагрузку на финансовую службу. Кроме того, организации могут получать дополнительные льготные условия от банка по расчетно-кассовому обслуживанию или кредитованию.

На сегодняшний день банки направили свое внимание на работу с малым и средним бизнесом, который еще недостаточно привлечен к этому банковскому продукту, так как ранее основные ориентиры кредитных организаций были направлены на более крупных клиентов.²

Тенденции развития зарплатных проектов напрямую зависят от того, какими техническими ресурсами располагает банк, а также от уровня технологий. Чем они новее и современнее, тем лучше качество обслуживания клиентов.³ Сегодня конкуренция на рынке зарплатных проектов очень велика как в регионах, так и в целом для России. В настоящее время рынок зарплатных программ перешел из стадии бурного роста в стадию жесткой конкуренции и переманивания уже существующих клиентов. Зарплатные проекты наряду с пластиковыми картами являются одними из самых распространенных банковских продуктов.

¹ Лескова Е.В. Рынок зарплатных проектов: тенденции и перспективы //Неделя науки СПбПУ: сб. труд. конф. – Санкт-Петербург, 2016. – С. 437-439.

² Обзор рынка зарплатных проектов. Электронный ресурс - URL: analyticgroup.ru (дата обращения 10.01.2017)

³ Сколько банкиры зарабатывают на «зарплате на карточку»? Электронный ресурс - URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/2498/> (дата обращения 10.01.2017)

Биться за «зарплатников» банки подвигает не столько чисто экономическая выгода от оказания этой услуги, сколько возможность осуществления кросс-продаж и привлечения бесплатных пассивов. Во-первых, предприятие, подключившееся к зарплатному проекту, – это потенциальный заемщик. Во-вторых, сотрудники компании – готовая клиентская база для продвижения розничных продуктов. Если речь идет о кредитовании, то здесь и риски ниже, так как банк имеет возможность отслеживать основной доход заемщиков. Сами по себе зарплатные проекты не обладают высокой доходностью, но при реализации таких проектов банк, прежде всего, нацелен на формирование долгосрочных отношений с клиентами. Кредитование сотрудников организации, находящейся на зарплатном проекте, несет гораздо меньше рисков, чем кредитование потребителей с внешнего рынка, а наличие крупных зарплатных клиентов увеличивает число потенциальных заемщиков.

Подключая предприятие к проекту, кредитная организация получает дополнительный источник фондирования в виде остатков средств на карточных счетах, притом, что данные пассивы для нее бесплатны. Держатели зарплатных карт – это клиенты, которые пользуются услугами банка почти каждый день. Они как минимум хранят в нем деньги в виде остатка средств на банковской карте, как максимум – активно пользуются продуктами банка: размещают средства на депозите, пользуются кредитами, осуществляют регулярные расчеты по оплате телефона, квартплаты, налогов, штрафов, обучения и т.д. Задача специалистов банка заключается в том, чтобы объяснить работникам предприятий – участников зарплатных проектов, какие выгоды они могут извлечь из такого сотрудничества».

Уже не первый год рынок зарплатных проектов переживает острую конкуренцию, банки активно переманивают клиентов, демпингуя на тарифах, предлагая корпоративные кредиты под более низкий процент и т. д. В результате рынок зарплатных проектов — это сегодня рынок клиента, который понимает, что находится в позиции не просящего, а выбирающего, и очень требователен к предлагаемой линейке банковских продуктов и условиям обслуживания. Заинтересовать клиента в такой ситуации очень непросто. Однако практика показывает, что, в конечном счете, решающим факторов выбора становится качество обслуживания.

Подводя итоги, стоит отметить, что такая форма привлечения ресурсов банками, как зарплатный проект, и в целом система безналичных расчетов в России развивается, и будет продолжать развиваться. Вероятнее всего, банки будут продолжать искать все новые способы привлечения клиентов не только среди физических лиц, но среди потенциальных корпоративных. Кроме того, будет повышаться и качество обслуживания этих клиентов, нацеленное на их удержание.

Использованные источники:

- 1.Лескова Е.В. Рынок зарплатных проектов: тенденции и перспективы //Неделя науки СПбПУ: сб. труд. конф. – Санкт-Петербург, 2016. – С. 437-439.
- 2.Сколько банкиры зарабатывают на «зарплате на карточку»? Электронный ресурс - URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/2498/>(дата обращения 10.01.2017)
- 3.Обзор рынка зарплатных проектов. Электронный ресурс - URL: analyticgroup.ru (дата обращения 10.01.2017)

УДК 001.201

Егоров Е.А.
студент

**1 курс магистратуры, факультет «Экономики и менеджмента»
Муромский институт Владимирского государственного университета
Россия, г. Муром**

ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья повествует о взаимосвязи совокупности систем операционной эффективности и роста технико-экономических показателей бизнеса. В тексте представлены как классическое определение бережливого производства, так и приведенные практические эффекты от реализации мероприятий по встраиванию в поток производства инструментов повышения эффективности. О потенциале, скрывающемся в технологиях и процессах производств рассказано на примере оценки компании McKinsey&Company, а также показаны области практического применения проверенных подходов к эффективному управлению производством.
Ключевые слова: Бережливое производство, КЭИО, TFM, управление потоком, управление производством, операционная эффективность.

INCREASE IN OPERATIONAL EFFICIENCY WITH USE OF INSTRUMENTS OF ECONOMICAL PRODUCTION

Article narrates about interrelation of set of systems of operational efficiency and growth of technical and economic indicators of business. In the text both classical definition of economical production, and the given practical effects of realization of actions for embedding are presented to a stream of production of instruments of increase in efficiency. About potential, disappearing in technologies and processes of productions it is told on the example of assessment of the McKinsey&Company company, and also the fields of practical application of the checked approaches to effective management of production are shown.

Keywords: Economical production, KEIO, TFM, management of a stream, production management, operational efficiency.

Бережливое производство - в классическом понимании представляет собой комплекс средств и методов направленных на повышение технико-экономических показателей бизнеса. повышение эффективности в период кризиса вызвало особый интерес у собственников предприятий сектора промышленности. Производство продукта как процесс имеет скрытый потенциал, который неявным образом оказывает фокусное воздействие на конечную стоимость товара.

Рассмотрим отчеты ведущих компаний, предоставляющих услуги по выявлению потенциала к развитию, а также разрабатывающих комплексы мероприятий по сокращению затрат на производство.

Потенциал среднего Российского предприятия, такого как Северсталь, Газпром или Росатом, оценивается компанией-консалтером в 30% от показателя Ebitda, что само по себе внушительно – при показателе в 14 миллиардов потенциальный эффект от внедрения инструментов бережливого производства будет равен примерно 4,2 миллиарда.

Виды узких мест возникновения скрытого потенциала классифицированы по принципу восьми потерь: перепроизводство, ожидание, транспортировка, запасы, излишняя обработка, нереализованный человеческий потенциал, производство брака, лишние движения.

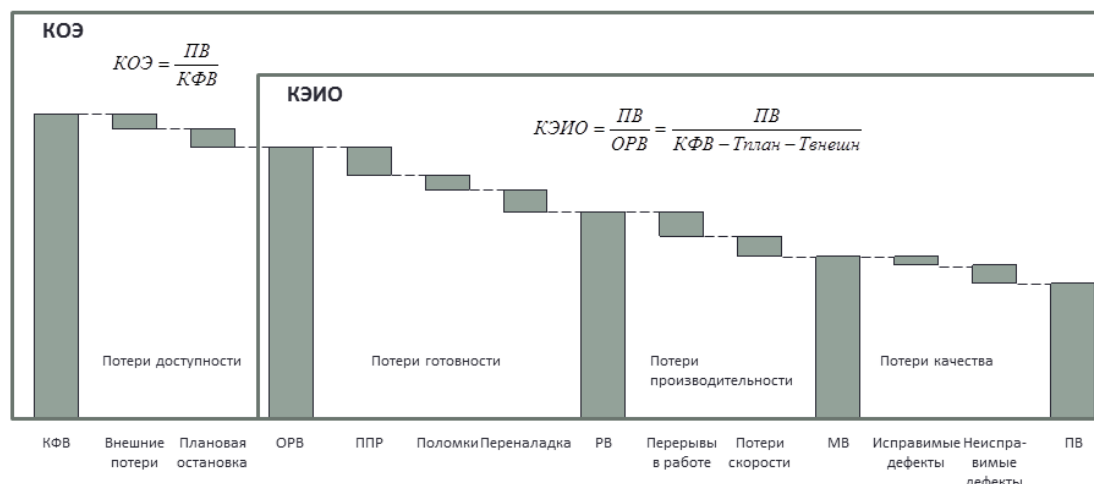
Рассмотрим сектор потерь при использовании оборудования.

Производство продукции в любом из предприятий – сложный процесс, включающий последовательное выполнение различного вида операций по преобразованию исходного сырья в готовую продукцию. В нем задействованы сотни единиц оборудования – как основного, непосредственно создающего ценность для клиента (различные прессы, сварочные станы, печи, экспандера, обрабатывающие станки и т. д.), так и вспомогательного, обеспечивающего транспортировку (рольганги, краны, передаточные тележки, переключатели), контроль (установки УЗК, МЛК, автоматического контроля геометрических параметров заготовки), ремонт и т. д. Все это оборудование имеет различные характеристики по производительности, надежности, времени перевалок, дефектообразованию. В принципе, можно по каждому агрегату провести анализ эффективности его работы – посмотреть, как часто он ломается и по каким причинам, сколько простаивает по вине предыдущих или последующих агрегатов, сколько времени тратит на переналадку, какое количество продукции производит... Но как собрать в единое целое данные по всему оборудованию производственной цепочки, понять, насколько эффективно отработал весь передел, а также выявить основные факторы, влияющие на снижение эффективности?

Ответить на этот вопрос может рассмотрение таких показателей, как коэффициент общей эффективности КОЭ и коэффициент эффективного

использования оборудования КЭИО. Структура данных показателей приведена на рисунке.

Структура коэффициента общей эффективности



ПВ – полезное время – время, необходимое для производства объема продукции по прямому назначению с первого предъявления с производительностью, равной производительности в горячий час
 КФВ – календарный фонд времени - время, в течении которого происходил или планируется выпуск продукции
 Tплан – время плановых остановок, по заранее известным причинам, в заранее известное время и на заранее определенный период. Носит внешний характер
 Tвнешн – потери времени из-за внешних причин
 ОРВ - общее располагаемое время - время, в течение которого оборудование может быть использовано для производства продукции
 РВ - рабочее время - время, в течение которого оборудование используется для производства продукции
 МВ - машинное время - время, необходимое для производства фактического объема продукции, при условии работы с производительностью равной производительности в горячий час, без перерывов

Как можно увидеть, КЭИО структурно является частью КОЭ.

В чем отличие КОЭ и КЭИО? Расчет коэффициента эффективного использования оборудования ведется из расчета общего располагаемого времени, т. е. не учитывает заранее спланированные остановки (например, капитальный ремонт), а также время простоев, связанных с внешними для рассматриваемой производственной цепочки факторами (отсутствие электроэнергии, недопоставка сырья и материалов, поломки оборудования на последующих переделах и т. д.). Коэффициент общей эффективности, в свою очередь, учитывает и внешние факторы и показывает их влияние на конечный результат.

В чем же удобство оценки работы оборудования с помощью данных коэффициентов? Ответ прост: они позволяют оценить влияние различных, порой трудно сопоставимых между собой показателей на производство продукции. Так как данные коэффициенты вычисляются в процентах, то и их составляющие также будут рассчитываться в процентах. Сравнивая эти части, можно легко понять, какие факторы оказали наибольшее влияние на снижение возможных объемов производства. Зная это, можно определить наиболее приоритетные направления по совершенствованию текущей производственной деятельности. Например, при значительном влиянии

простоев, связанных с перевалками оборудования, целесообразно развитие инструмента SMED (быстрая переналадка); при потерях эффективности, связанных с высокой дефектностью – обратить внимание на работу инженеров процесса, стандартизацию и контроль за соблюдением стандартов. Кто-то сейчас может задуматься, что необходимо снижать все возможные потери, отраженные в КОЭ и КЭИО. Так оно и есть. Только не стоит забывать, что зачастую выполнение мероприятий, связанных с устранением данных потерь, требует значительных затрат, и правильно вложенные средства позволят повысить их отдачу.

Считается, что в производстве “Идеальный Поток” – это выпуск продукции с минимальными затратами (как ресурсов, так и времени). Будет неправильным говорить, что это производство совсем без затрат (потерь) – в той или иной мере они все равно будут присутствовать. Нужно лишь их увидеть и постараться устранить или сократить. И если эффективность какого-либо производства, выраженная в КОЭ или КЭИО, недостаточно высокая – например, 60%, то это говорит в первую очередь о том, что имеется потенциал в 40% и его необходимо разглядеть и максимально реализовать.

В 2012 году компанией McKinsey&Company был реализован проект «Совершенствование системы управления ремонтами и техническим обслуживанием» в одной из Российских компаний, в рамках которого совместно с консультантами фирмы был разработан инструмент «Приоритизация оборудования». Данный инструмент позволяет экономить внушительные суммы денег за счет перераспределения затрат на ремонты.

Простой пример: при использовании приоритизации у сегмента предприятия существовал потенциал экономии до 50 миллионов рублей в год, но не стоит забывать о том, эффект потенциальный и остался бы таковым без применения инструментов Бережливого производства.

Цитата из отчета McKinsey&Company:” Давайте спросим у специалистов по надежности оборудования, когда последний раз они пользовались приоритизацией оборудования по критичности. Как думаете, каким будет ответ? А ответы звучат следующие: «Что такое приоритизация», «Не помню, чтобы мы этим занимались».”

Между тем, в стандартах, описывающих порядок технического обслуживания и ремонта инфраструктуры, указывается, что службы надежности цехов должны раз в шесть месяцев (при необходимости – ежеквартально) проводить приоритизацию оборудования и по ее результатам пересматривать периодичность проведения регламентных работ, а также по агрегатам первой группы критичности дополнительно разрабатывать мероприятия по повышению надежности.

Почему же данный инструмент практически не используется или применяется формально? Во-первых, формирование матрицы

приоритизации – трудоемкий процесс, требующий определенных навыков, которых нет. Во-вторых, для выполнения качественного анализа необходимо иметь историю по отказам оборудования за длительный период, затратам на их устранение, по периодичности профилактических работ. В-третьих, много говорилось о возможности реализации данной функции в ИС управления техническим обслуживанием (SAP TORO, 1С ТОиР, либо в какой-либо другой системе), что привело к ожиданию появления данного продукта: зачем делать сейчас - подождем, пока появится готовое решение.

Зачастую к руководителям предприятия приходят консультанты, которые приносят ИТ-решение, в котором заложена функция приоритизации. Это очень удобно. Единственное условие – для корректной работы данной функции необходимо иметь историю по аварийности, выполненным работам, затратам. Заметьте, что все это не бесплатно и стоит больших денег. Но ведь, как сказано выше, для полноценного функционирования данной системы потребуется определенный период наработки для сбора статистики.

После принятия решения о внедрении системы проходит немало времени, порой разработка прекращается за неимением средств на реализацию проекта.

Несмотря на все внешние факторы сотрудники предприятий как минимум стараются собирать статистику по поломкам, затратам и применять приоритизацию. Ведь нужно использовать все имеющиеся возможности для сокращения затрат - реализация этого потенциала даст максимальный экономический эффект на этапах работы оборудования.

Еще один блок - четкое планирование. Оно необходимо для того, чтобы «разогнать» производство, снизить расходники и запасы за счет... синхронизации бизнес-процессов: вовремя подали сырье, вовремя произвели, вовремя отгрузили продукт. Тогда не будет ожиданий, перепроизводства и «заторов». Тогда будет «идеальный поток».

Чтобы точно спланировать производство важно иметь точную информацию: по заказам, нормам, оборудованию и т.п. Только так математически можно рассчитать синхронизированный поток. В случае появления неплановых событий, которые, как правило, носят «случайный» характер, в процессе появляется потери. Можно конечно в модели расчета плана производства учесть «случайное» изменение параметров качества, оборудования, снабжения, сбыта... Кстати, так и происходит на практике, но это приводит к необходимости снижения планового «горячего часа» и повышения плановых расходных коэффициентов, что при исполнении плана отдаляет нас от достижения максимальных показателей. Таким образом, мы узакониваем более низкую эффективность.

Так что же делать? Во-первых, надо снижать появление «случайных» событий путем стандартизации процессов. Понятно, что полностью от них не уйдем, но потерь станет меньше.

Работа со стандартизацией процессов является необходимым, но не достаточным условием. Ведущие компании признают, что у них уровень стандартизации достигает максимум 80%. То-есть форс-мажоры будут всегда, и они всегда будут снижать эффективность работы производственного потока. Но нам никто не мешает заниматься минимизацией их негативного воздействия. Как? Организация оперативного информирования всех цепочек потока о «случайном» событии и принятия корректирующего мероприятия. В этом, случае между «случайными» событиями мы работаем по математически рассчитанному плану: максимально синхронно. При возникновении нового «случайного» события мы «перенастраиваем» систему с учетом минимизации потерь. Такой подход позволяет «разгонять» производство и снижать потери при форс-мажорах.

На практике известны два подхода по организации оперативного информирования всех цепочек о «случайном» событии и принятия корректирующего мероприятия:

организация «тянущей» системы: если нет подтвержденного заказа, не производим. Принцип вытягивания позволяет налету синхронизировать производство. Просто, надежно, но не всегда эффективно. Например, когда очень много номенклатур продукции и жесткий конкурентный рынок. Для того, чтобы обеспечить в условиях жесткой конкуренции подтвержденный к исполнению заказ потребуетеся делать большие склады под каждую номенклатуру. Дорого. А если еще и продукция «портится»? Организация «гибкого» производства: быстрая адаптация бизнес системы к любым изменениям как со стороны потребителей, так и при нестандартных ситуациях внутри производственного потока путем быстрого перепланирования. Изменился портфель заказов - перепланировали весь поток. Не смогли вовремя привести сырье – перепланировали. Аварийно вышло оборудование из строя, либо изменилось резко качество – опять перепланировали. Удовлетворительно – раз в сутки. Хорошо – раз в смену. Отлично – за пять минут. Такой подход позволяет максимально быстро синхронизировать поток при любых внеплановых изменениях. У него нет недостатков «тянущей» системы.

На словах организовать быстрое перепланирование потока легко, на практике - только сильным намерением лидеров. Здесь необходима кардинальная ломка классической системы планирования. Она не заточена на оперативность. Очень много участников процесса планирования в разных отделах и на участках. Чтобы перепланировать производство надо пройти через большое количество административных барьеров как по горизонтали, так и по вертикали. Их надо минимизировать.

Использованные источники:

1. Деловой портал «Управление производством», www.up-pro.ru
2. ДАО Toyota, Джеффри Лайкер

УДК 336.225.6

*Емельянович А.А., кандидат экономических наук
доцент кафедры экономики строительства и инвестиций
Новосибирский архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)*

Россия, г. Новосибирск

*Кулягина Е.А. кандидат экономических наук
доцент кафедры экономической теории и предпринимательства
Новосибирский архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)*

Россия, г. Новосибирск

Корякина С.

магистрант

1 курс, факультет «Экономики, менеджмента

и гуманитарного образования»

*Новосибирский архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)*

Россия, г. Новосибирск

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ С НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ

Статья посвящена применению инновационных подходов, новых информационных технологий к решению проблем, связанных с взаимодействием Федеральной налоговой службы со своими контрагентами и клиентами – налогоплательщиками – физическими и юридическими лицами. Рассмотрены новые технологичные решения, которые были внедрены в последнее время, особое внимание уделено проектам 2016 года, а так же обозначены приоритетные направления дальнейшего развития.

Ключевые слова: *налоги, налогоплательщики, инновации, Инспекция федеральной налоговой службы, организационные инновации, электронный документооборот.*

*Emelyanovich A.A., candidate of economics
docent of construction economics and investment chair
Novosibirsk state architect –engineering university (Sibstrin)*

Russia, Novosibirsk

*Kulyagina E.A., candidate of economics
docent of economics and entrepreneurship chair
Novosibirsk state architect –engineering university (Sibstrin)*

Russia, Novosibirsk

Koryakina S.V.

Student of gr. 153-MAG Management Course

Novosibirsk state architect –engineering university (Sibstrin)

Russia, Novosibirsk

ORGANIZATIONAL INNOVATION IN THE INTERACTION OF THE FEDERAL TAX SERVICE WITH TAXPAYERS

The article is devoted to the use of innovative approaches, new information technologies to solve problems associated with the interaction of Inspection of Federal tax service with their counter-agents and clients – the taxpayers – individuals and legal entities. Consider all new technological solutions, which have been introduced in recent years, particular attention is paid to the projects there in 2016.

Keywords: taxes, taxpayers, innovation, Inspectorate of Federal tax service, organizational innovation, management of electronic documents.

Налоговая служба любого государства представляет собой орган, позволяющий этому государству выполнять свои функции по сбору обязательных безвозмездных денежных платежей с населения и организаций. Цель сбора налогов - реализация государством своих социальных обязательств перед обществом в целом. Само существование и функции налоговых органов изначально создают ситуацию конфликта, заключающегося в том, что потребности общества в целом в значительной мере обособлены от индивидуальных потребностей каждого конкретного налогоплательщика. Так, каждый из граждан понимает необходимость строительства и ремонта дорог, считает своим правом требовать исполнения данной функции от государства, но, в лучшем случае, лишь малый процент граждан готов осуществлять взносы и платежи для названных целей добровольно, без дополнительного принуждения в виде штрафов и других административных и/или уголовных наказаний [1].

Практика показывает, что в сфере отечественного налогового администрирования существуют определенные сложности и проблемы, которые приводят к увеличению налоговых правонарушений, снижению объемов поступлений налогов в бюджет и разбалансированности действий уполномоченных государственных органов. В качестве причин можно указать следующие:

- несовершенство налогового законодательства, которое дает возможность неоднозначного толкования форм, размеров и методов начисления и уплаты налогов;
- недобросовестность налогоплательщиков, связанная прежде всего с проблемой, озвученной в начале статьи: обособленность интересов общества в целом от интересов каждого индивидуума;

- отсутствие единых подходов со стороны государства к определению административной и уголовной ответственности для нарушителей налогового законодательства, сопровождающаяся исключительной гласностью примеров несоответствия масштабов допущенных нарушений с объемом понесенных наказаний.

Данные проблемы характерны не только для России, с ними сталкиваются и за рубежом, примером чему являются часто появляющиеся сообщения о выявленных нарушениях по уплате налогов со стороны публичных лиц и крупных корпораций.

Перед налоговой службой стоит неразрешимая на первый взгляд задача: с одной стороны, организовать деятельность таким образом, чтобы сама процедура начисления и оплаты налогов была понятной и доступной, не вызывая негативных эмоций налогоплательщиков, их демотивацию своей трудоемкостью и запутанностью, с другой стороны, обеспечить максимальный контроль за своевременностью уплаты налогов в полном объеме и полнотой применения санкций за нарушение сроков и размера оплаты.

Одним из методов борьбы с налоговыми правонарушениями, как указано выше, является совершенствование работы с налогоплательщиками, создание для них необходимых условий для исполнения обязанностей по уплате налогов. Учитывая развитие информационных систем в современном мире, решение данной задачи тесно связано с развитием и внедрением достижений технического прогресса и современных информационных технологий в работу налоговой службы. В качестве основных направлений инноваций, которые позволят повысить эффективность работы налоговых органов, можно определить следующие:

1. Взаимосвязь налоговой инспекции с другими государственными органами.

2. Технологические новшества в системе налогообложения.

3. Организационно- управленческие инновации.

Все три перечисленные направления, предполагают внесение изменений, внедрение новых методов в организацию повседневной, обычной деятельности налоговых органов. То есть, первоочередной задачей представляется в настоящее время не кардинальное изменение налоговой системы страны, а организационные инновации [2] в работу ее основного органа.

В ходе таких изменений, Федеральная налоговая служба России осуществляет поэтапный переход на электронный документооборот, как со своими партнерами – другими государственными органами (такими, например, как Федеральное Казначейство, Федеральная таможенная служба), так и с налогоплательщиками. В 2013 году было впервые утверждено Положение об Управлении информационных технологий

Федеральной налоговой службы. Можно сказать, что 2013 год стал переломным для ФНС в вопросе применения новых информационных технологий. Еще в 2011 году был впервые запущен электронный обмен постановлениями налоговых органов, но часть документов дублировалась на бумажном носителе до осени 2013 года, когда на очередном заседании рабочей группы Федеральной службы судебных приставов и Федеральной налоговой службы, было принято решение полностью отказаться от бумажных носителей, что значительно снизило не только трудоемкость самой процедуры, но и затраты федерального бюджета [3].

Совершенствуется система подачи налоговых деклараций в электронном виде. Например, если в 2012 году налоговые декларации, в т.ч. по НДС, в электронном виде предоставляло 71,9 % зарегистрированных юридических лиц, то в 2015 году этот показатель составил уже 91 % [4]. Электронный оборот документации позволяет автоматизировать камеральные налоговые проверки. Система позволяет осуществить арифметический и логический контроль налоговой отчетности. При этом от качества камерального анализа во многом зависит эффективность выездного контроля, т.к. по результатам камерального анализа осуществляется отбор налогоплательщиков, к которым на места выезжают работники налоговых органов.

Активно развиваются проекты ФНС на основе современных информационных технологий:

Таблица 1 – Новые технологии в деятельности ФНС

Наименование	Краткое наименование	Функции, назначение
Электронные сервисы Федеральной налоговой службы России	Электронные сервисы ФНС	48 различных сервисов на портале ФНС, в том числе: «узнай свой ИНН», «проверь своего контрагента», «узнай свою задолженность» и т.д.
Автоматизированная информационная система ФНС России «Налог-3»	АИС «Налог-3»	Позволяет централизовать функции налогового администрирования: прием, обработку, предоставление данных и анализ информации, формирование информационных ресурсов налоговых органов, статистических данных, сведений, необходимых для принятия управленческих решений в сфере полномочий ФНС России и предоставления информации внешним потребителям [5].
Программный комплекс автоматизированного контроля за налогом на добавленную	АСК НДС-2	Анализ данных обо всех операциях с НДС в реальном времени

стоимость, вторая версия		
Автоматизация учета применения контрольно-кассовой техники	Онлайн-ККТ	Передача данных о кассовых операциях онлайн. 04.07.2016 г. подписана президентом РФ новая редакция закона № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники», согласно которой с 01.09.2016г. происходит процесс перехода на обновленный режим работы контрольно-кассовой техники (ККТ), предусматривающий наличие сертифицированных фискальных накопителей у производителей для оснащения ими комплектов ККТ и установки в ККТ нового поколения, а также обязанность владельцев ККТ передавать данные о каждом чеке в ФНС по интернету.
Автоматизация учета применения контрольно-кассовой техники	Онлайн-ККТ	Процесс перехода кассового рынка на новую схему работы расписан на этапы и в основном его планируется завершить до 01.07.2017г. Основная идея состоит в отказе записи информации о расчетах в криптографическое устройство, установленное внутри контрольно-кассовой техники в пользу передачи информации о расчетах в налоговые органы через операторов фискальных данных, отвечающих за правильность обработки информации о расчетах. Технология работает и в условиях временного отсутствия связи.
Единая система межведомственного электронного взаимодействия	СМЭВ	Электронное взаимодействие между ведомствами (органами власти различного уровня, банками и т.д.). Данные ФНС России составляют более половины от общего объема информации, содержащейся в СМЭВ.
Облачная регистрация	-	Централизация регистрации и учета налогоплательщиков
Электронные выписки	-	Централизованное предоставление сведений из реестров онлайн
Radio Frequency IDentification, (радиочастотная идентификация)	RFID-маркировка	Контроль за оборотом товаров и борьба с контрафактом. Способ автоматической идентификации товаров при котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах, или RFID-метках. В России пока применяется для контроля за изделиями из натурального меха (Постановление Правительства от 11.08.2016 г.)
Единый государственный реестр записей актов гражданского состояния	Реестр населения и ЗАГС	Централизация данных о населении в единой системе. 23.06.2016 подписан Федеральный закон № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об актах гражданского состояния», согласно которому предусмотрено внесение записей актов гражданского состояния с 1 января

		2018 года в федеральную информационную систему Единого государственного реестра записей актов гражданского состояния. Оператором федеральной информационной системы определена Федеральная налоговая служба.
Единый государственный реестр записей актов гражданского состояния	Реестр населения и ЗАГС	Единый государственный реестр ЗАГС представляет собой систематизированный свод документированных сведений в электронной форме, получаемых в результате государственной регистрации актов гражданского состояния и совершения органами записи актов гражданского состояния иных юридически значимых действий. Законом предусмотрен перевод в электронную форму книг государственной регистрации актов гражданского состояния, составленных на бумажных носителях. Реализация закона обеспечит создание единого информационного ресурса, содержащего сведения об актах гражданского состояния, позволит перейти на юридически значимый электронный документооборот в сфере государственной регистрации актов гражданского состояния, сократить сроки оказания данных государственных услуг и обеспечить их получение по месту жительства заявителя или в выбранном органе ЗАГС [5].
Автоматический обмен информацией	Автоматический инфообмен	12.05.2016 г. Россия подписала соглашение позволяющее автоматический обмен налоговой информацией. Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) создала единый стандарт обмена информацией с целью борьбы с уклонением от уплаты налогов, в том числе с помощью трансграничных операций и перевода прибыли в офшоры. Стандарт ОЭСР налоговое резидентство определяет не по гражданству, а по месту проживания, обмен идет между странами-участниками, численность которых составляет 80 и постоянно растет. По соглашению, финансовые учреждения – страховые и брокерские компании, банки и т.п. – обязаны подавать информацию о финансовых операциях и вкладах нерезидентов в местный налоговый орган, который в свою очередь на основании двухсторонних соглашений, автоматически передаст данные надлежащей стороне. От России главным потребителем и поставщиком налоговых данных выступает ФНС.

Как видно из данных таблицы, последние три года, а особенно 2016 год, показали значительную динамику во внедрении инновационных

методов в части информационных технологий во взаимодействии Федеральной налоговой службы как с контрагентами в целом, так и с налогоплательщиками в частности.

Кроме того, запланированы следующие шаги в продвижении информационных технологий для налогоплательщиков, готовых добровольно соблюдать налоговое законодательство [4]:

- автоматический расчет налоговых обязательств;
- персонализированные проактивные онлайн сервисы;
- автоматический режим налоговых платежей;
- администрирование налогов в режиме реального времени;
- отмена подачи налоговых деклараций.

Внедрение электронного документооборота и отказ от обмена документами на бумаге позволяет решить сразу несколько задач:

- 1) освободить сотрудников налоговых органов от рутинной работы для концентрации на надлежащем исполнении взыскания задолженностей по обязательным платежам в бюджетную систему страны;
- 2) сокращение времени и объема документооборота в целом;
- 3) изначальная прозрачность всех операций налогоплательщиков для точного расчета их обязательств по уплате налогов;
- 4) оптимизация кадрового состава налоговой службы, повышение квалификации ее сотрудников.

Несмотря на очевидную необходимость реформирования налоговой системы ее кардинальная ломка может привести к негативным последствиям. Налоговые реформы будут проводиться исходя из того, что существующая система совокупности налогов, механизмов их исчисления и методов контроля не должна принципиально измениться. Но при том должна измениться сама культура отношения к обязательствам по уплате налогов, осознание их прежде всего социальных функций как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны самого государства. Необходимо с использованием различных средств мотивации и убеждения, принудить налогоплательщиков, невзирая на их социальный статус и значимость, в полном объеме исполнять свои обязательства перед государством и обществом по уплате обязательных платежей с целью дальнейшего их использования на социальные цели и общенациональные проекты.

Использованные источники:

- 1.Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalogooblozhenie.blogspot.ru/p/blog-page.html> - Загл. с экрана (Дата обращения 28.12.2016).
- 2.Емельянович А. А., Кулягина Е. А., Цуркан Е. В. Повышение эффективности управления инновационной деятельностью на предприятии // Инновационное развитие экономики. – 2016. - № 6 (36).

3. Новые технологии на службе налогоплательщиков и налоговых органов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalog-iz.ru/novye-tehnologii-na-sluzhbe-nalogoplatelshikov-i-nalogovyh-organov1>- Загл. с экрана (Дата обращения 25.12.2016).

4. Матвеева Т.В. Новые технологии в налоговом администрировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://filearchive.cnews.ru/files/reviews/2016/09_27/3_Matveeva.pdf - Загл. с экрана (Дата обращения 28.12.2016).

5. Официальный сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru> - Загл. с экрана (Дата обращения 26.12.2016)

Ерина И.А., канд. психол. н., доцент

Лабуда Т. Л.

студент магистр группы 61\2

Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Россия, г. Ялта

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ К ВСТУПЛЕНИЮ В БРАК

В современном мире просматривается негативная тенденция распадов браков, неполной или не благополучной семьи.

Ухудшается моральный, психологический климат в семьях; увеличивается количество разводов и количество неполных семей; наблюдается распространение так называемых свободных, «гражданских» браков; в современной семье ставится на первое место карьера, а на втором месте семейные ценности.

В такой ситуации актуальной становится проблема готовности молодежи к браку и созданию семьи. Сегодня институт и проблемы семьи, психологической готовности молодежи к браку исследуется философами, социологами, демографами, педагогами, психологами в различных ракурсах.

Рассматривая публикации современных авторов по данной проблеме, можно говорить о том, что ее разработкой занимались психологи разных сфер деятельности: спортивной (П.А. Рудик, А.Ц. Пуни, В.А. Плахтиенко), космической и инженерной (Е. С. Вересоцкий, М.И. Дьяченко), возрастной психологии и педагогики (Е. А. Савченко, С. В. Ковалев, Е. Е., Кравцова, и др.), социальной (Л. Я. Гозман, О. О. Кроник, А. Фернхем, П. Хейвен) и остальных отраслей психологии. О формировании готовности молодых людей к браку и семье говорили Е.Б. Бреева, С.Н. Бурова, Т.А. Гурко, И.В. Игнатова, К.С. Дзагоева, Е.М. Черняк, Н.Л. Юркевич и другие ученые. [2, с.28]

Э. Эриксон рассматривал психологическую готовность к супружеским отношениям, как сложный социально- психологический процесс, смысл заключается в моральной и духовной зрелости личности, в выборе партнера не только для интимной, но и душевной, психологической близости.

С.В. Ковалева, говорила о психологической готовности к супружеству, как о понимании и осознании своих ролей, обязательств в браке, принятии ответственности, как родителей. [3, с. 4].

По определению Л. Б. Шнейдера, готовность к браку является комплексной категорией, в которую входит ряд аспектов, в частности: подготовленность коммуникативных навыков; сохранении супружеской верности в браке, физиологического и морального единства женщины и мужчины; умение находить выход из конфликтов, разрешать проблемы. [1, с. 37]

В процессе теоретического анализа понятий психологическая готовность и психологическая готовность к браку, было конкретизировано понятие психологическая готовность молодых людей к вступлению в брак; под ней мы понимаем интегральную характеристику, которая объединяет психологические знания, навыки, мотивы, личностные качества, которые способствуют в построении сбалансированных взаимоотношений между супругами.

По мнению И. Гребенникова, В. Бизова, и В. Захарченко в понятие психологической готовности к созданию семьи относятся: [1, с. 103]

- готовность - социальная- это принятие молодыми людьми социальных норм общества в семейной сфере;

- готовность этическая, предусматривает равноправие между людьми; наличие культуры сексуальных отношений; уважительное отношение к родителям, детям; наличие положительных чувств;

- готовность психологическая, обусловлена сформированность личности; овладении психологическими знаниями о супружестве, детях; умении развития чувств, навыков коммуникации, необходимых для семейной жизни;

- готовность правовая, подразумевает овладение и соблюдение супругами правового и юридического кодекса;

- физиолого- гигиенический аспект заключается в получении знаний физиологических функций своего и организма партнера; санитарных норм, правил гигиены т.п.;

- готовность педагогическая, предполагает наличие представления о социальных ролях родителей, получение знаний, навыки воспитания и образования;

- экономическо-бытовая готовность, подразумевает наличие знаний и навыков по ведению совместного хозяйства, культуры быта.

Ф. Я. Кочкарова выделила такие компоненты, как: мотивационный - позитивное отношение к созданию семьи, интерес к семье, а также стойкие личностные мотивы; ориентационный - знание составляющих семейных отношений, требования к личности; операционный- обладание способами и приемами брачного взаимодействия, необходимыми знаниями, навыками; волевой - самоконтроль, умение руководить эмоциями; оценочный – анализ своей готовности к решению задач семьи. [1, с. 32]

Исследования таких ученых, как В. Г. Постовой, Л. А. Коростилева и др., свидетельствуют об отсутствии специальной психологической подготовки молодежи к созданию семьи, что приводит к негативным последствиям, таким как трудности семьи с воспитательной функцией и увеличения количества неполных семей.

На сегодняшний день, согласно взглядам, В. О. Сисенко, решение проблемы формирования готовности к супружеской жизни должно быть комплексным, чтобы разрешить целый ряд идейно-воспитательных задач. В первую очередь, необходимо повышать ответственность молодежи за брак и семью, обращать внимание и повышать престижность отцовства, формируя у молодежи семейные ценности. Так же необходимо дать молодым людям объемные, концентрированные знания по гигиене и уходу за ребенком, детских особенностях психологии, педагогической науки, сексологии, о конфликтных ситуациях способах их разрешения и профилактике. [2, с. 228]

В. Кравец с целью улучшения подготовки к будущему браку, дал такие рекомендации: согласовать действия всех воспитательных институтов, которые осуществляют влияние на формирование будущего семьянина усилить ответственность, учебных заведений и родителей за добросовестное выполнение своих функций и обязанностей, что касается полового воспитания и воспитания до брака, акцентировать внимание педагогов, внедрять в практику программы по обучению детей, подготовки к супружеству [3, с.357]. Таким образом, психологическая готовность к браку, семье приобретает в современных условиях особую актуальность. Способствует этому современные реалии общества, такие как снижение престижа семьи, изменение в ценностных ориентациях и в самой системе подготовки молодежи к брачным отношениям.

Анализ литературных источников по заданной тематике, дал возможность уточнить сущность понятия психологическая готовность молодых людей к вступлению в брак, под ней мы понимаем интегральную характеристику, которая объединяет психологические знания, навыки, мотивы, личностные качества, которые способствуют в построении сбалансированных взаимоотношений между супругами.

Перспективу дальнейшего исследования мы видим в исследовании психологических условий готовности молодежи к браку.

Использованные источники:

1. Гаспарян Ю.А. Семья на пороге 21 века\ Ю.А. Гаспарян.- СПб.: ТОО ТК Петрополис, 2007.- 320 с.
2. Кравец В. П. Теория и практика подготовки ученической молодежи к семейной жизни\ В.П. Кравец. – М.: Класс, 2011. - 386 с.
3. Шнейдер Л. Б. Психология семейных отношений: курс лекций /Л. Б. Шнейдер. – М.: ЭКСМО- Пресс, 2000. – 512 с.

Ещанова Р.М.

преподаватель межязыковой кафедры иностранных языков

Каракалпакский государственный университет

Республика Узбекистан, г. Нукус

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУДИОВИЗУАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

Аннотация. *Статья посвящена вопросам эффективности в использовании аудиовизуальных средств при обучении английскому языку. Отмечено, что обучение иностранным языкам в современном мире имеет коммуникативную направленность.*

Ключевые слова: *коммуникативная компетенция, преподавание английского языка, аудиовизуальные средства, воспитание молодежи.*

В настоящее время английский язык приобрел статус международного языка. Он стал неотъемлемой частью современной культуры, экономики, политики, спорта, образования, искусства, туризма, науки. Следует отметить, что устное и письменное общение на английском языке стало реальностью и необходимостью [1, с.19-21; 2, с.20-25].

Аудиовизуальная форма – это эффективная форма учебной деятельности, которая не только активизирует внимание учащихся, но и способствует совершенствованию их навыков аудирования и устного общения, так как зрительная опора звучащего с экрана иноязычного звукового ряда помогает более полному и точному пониманию его смысла.

Язык является важнейшим средством общения, без которого невозможно существование и развитие человеческого общества [4, с.7-10]. В современном мире знаний только родного языка недостаточно, поэтому все больше внимания уделяется изучению иностранных языков в школе. Иностранный язык – обязательный предмет учебного плана, он изучается в течение многих лет, требует особой методики и мастерства преподавания от учителя, но овладение им вне среды языка представляет большую трудность [3, с. 10-13, 5, с. 61-74.]. Немало усилий требуется от самого обучаемого, но большая часть отводится роли учителя. Для того чтобы сформировать стойкую положительную мотивацию учащихся в отношении иностранного языка, чтобы добиться наиболее оптимального уровня усвоения учебного материала учителю следует использовать нестандартные формы работы,

включать в процесс обучения новые приемы и методы обучения иностранным языкам, обращаться к новым техническим средствам обучения.

Важной задачей учителя является создание реальных и воображаемых ситуаций общения на уроке иностранного языка с использованием различных приемов работы [5, с.70]. Не менее важным также считается приобщение школьников к культурным ценностям народа-носителя языка. В этих целях большое значение имеют аутентичные материалы – видеофильмы и различные видеоматериалы. Их использование способствует реализации важнейшего требования коммуникативной методики – представить процесс овладения языком как постижение живой иноязычной культуры; индивидуализации обучения и развития и мотивированности речевой деятельности обучаемых [2, с. 21].

Современному преподавателю предоставляется возможность использования обширной номенклатуры технических средств обучения, среди которых самым доступным и распространенным, а также универсальным является видеотехника, позволяющая использовать одновременно аудирование и видеоподдержку учебного материала. Можно отметить, что введение видео в процесс обучения меняет характер традиционного урока, делает его более живым и интересным. Также применение видео на уроках способствует расширению общего кругозора учащихся, обогащению их языкового запаса и страноведческих знаний [6, с.40-42; 7, с.19-21].

В отличие от аудио или печатного текста, которые могут иметь высокую информативную, образовательную, воспитательную и развивающую ценность, видеотекст имеет то преимущество, что соединяет в себе различные аспекты акта речевого взаимодействия. Помимо содержательной стороны общения, видеотекст содержит визуальную информацию о месте события, внешнем виде и невербальном поведении участников общения в конкретной ситуации, обусловленных зачастую спецификой возраста, пола и психологическими особенностями личности говорящих [3, с. 13].

Существует огромное количество видеоматериалов, которые можно использовать на уроках английского языка. Это могут быть рекламные ролики или интервью с известными людьми, мультфильмы или сюжет из мировых блокбастеров, фрагменты новостей и телепередач. В научно-методической литературе строгой классификации видеоматериалов не существует.

Диафильмы делятся на обучающие, служащие наглядным учебным пособием в школьной, лекционной и пропагандистской работе, и художественные с набором иллюстраций и кратким текстом художественного произведения [8, с.2-4]. К диафильмам в современной интерпретации можно отнести слайд-шоу, которые довольно широко

используются в процессе обучения и как наглядный материал, представленный учителем, и в проектном обучении, как самостоятельно созданное учеником слайд-шоу.

Доступными на всех этапах обучения английскому языку являются учебные видеоматериалы [5, с.61-74.]. Они состоят из небольших эпизодов и имеют дополнительный дидактический материал. Согласно Б.Томалину, можно выделить 2 типа учебных видеоматериалов:

- а) непосредственно обучающие языку (direct teaching video)
- б) выступающие в качестве дополнительного источника для обучения языку (resource video)

Для учебного материала первого типа характерно обучение прямо с экрана, где ведущий демонстрирует образцы структур. Роль учителя сводится к тому, чтобы с помощью книги для учителя и вспомогательных средств совершенствовать навыки и умения обучаемых.

Видеоматериалы второго типа содержат больше познавательную информацию, которая показывает, как используется язык на различных уровнях. Это обычно несвязанные по содержанию эпизоды, где учитывается степень сложности и речевые функции [5, с. 63].

Для того чтобы процесс обучения иностранным языкам с помощью видеоматериалов был эффективным необходимо систематическое и рациональное использование видео на уроках. Также следует определить место видеоуроков в системе обучения и частоту предъявления.

Успешное использование видео гарантировано практически на всех этапах процесса обучения иностранному языку [5, с 63.]:

- а) для презентации языкового материала в реальном контексте
- б) для закрепления и тренировки языкового материала в различных ситуациях общения
- в) для развития умений устно-речевого общения
- г) для обучения иноязычной культуре и выявления межкультурных различий

Видео можно использовать при обучении всем видам речевой деятельности, особенно при обучении восприятия речи на слух и говорению, также в упражнениях для обучения аспектам языка [6, с.40-42; 7, с.19-21].

Обучение иностранным языкам в современном мире имеет коммуникативную направленность, поэтому видео является уникальным средством для обучения говорению и иноязычному общению [8, с. 2-5]. Видео позволяет обучать иноязычному общению с учетом различных социолингвистических факторов, представленных с помощью визуальной информации и во многом определяющих характер речевых высказываний коммуникантов, а именно: их социального статуса, характера взаимоотношений, пространственно-временных условий общения и др.

Использованные источники:

1. Азимов Э.Г. Материалы интернета на уроках английского языка // Иностранные языки в школе. – 2001. – №6. – С. 19-21.
2. Барменкова О. И. Видео-занятия в системе обучения иностранной речи // Иностранные языки в школе. – 1999. – №3. – С. 20-25.
3. Ганжара И.В. Об опыте использования новых образовательных технологий при обучении иностранному языку в видеоклассе// Иностранные языки в РГГУ [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.rsuh.ru/article.html?id=3614#21> – Дата доступа: 29.04.2010.
4. Ильченко Е. Использование видеозаписи на уроках английского языка // Английский язык. – 2003. – №9. – С.7-10.
5. Леонтьева Т. П. Опыт и перспективы применения видео в обучении иностранным языкам // Нетрадиционные методы обучения иностранным языкам в вузе: материалы респ. конференции. – Минск, 1995. – С. 61-74.
6. Мамукина Г. И. Создание мультимедийного проекта на немецком языке в средней школе // Иностранные языки в школе. – 2001. – №4. – С. 40-42.
7. Мильруд Р. П., Максимова И.Р. Современные концептуальные принципы коммуникативного обучения иностранному языку// Иностранные языки в школе. – 2000. – №4. – С.19-24.
8. Соловова Е. Н. Использование видео на уроках иностранного языка // ELT NEWS & VIEWS. – 2003. – №1. – С.2-5.

УДК 658.336

Жилякова Е.В.

магистрант 3 курса

*ФГБОУ ВО «Московский педагогический
государственный университет»*

Россия, г. Москва

Научный руководитель:

*Федоров А.М., кандидат педагогических наук, профессор
Московский педагогический государственный университет*

Россия, г. Москва

ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЖЕНСКИХ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ

Статья посвящена проблемам, препятствующим развитию лидерских качеств у женщин. Рассматривается конфликт между гендерной и лидерской ролью женщин.

Ключевые слова: *женщина-лидер, гендерные нормы, сексизм.*

Article devoted to the problems hindering the development of leadership skills in women. Considered the conflict between gender and leadership roles of women.

Keywords: *Female leader, gender norms, sexism.*

Общественные отношения, в которых люди обретают и наделяются лидерскими качествами, не появляются из ниоткуда, но формируются культурно обусловленными идеями о том, что значит быть лидером. В большинстве культур, эти идеи имеют маскулинный оттенок, что наделяет архетип лидера квинтэссенцией мужского начала: решительность, напористость, и независимость.

С другой стороны, женщины считаются альтруистичными – дружелюбными, бескорыстными, заботливыми. Таким образом, им не хватает качеств, необходимых для успеха в руководящей роли. Женщины азиатского происхождения, благодаря стереотипам, зачастую считаются пассивными, замкнутыми и неамбициозными, а латиноамериканки – сверхэмоциональными. Данные характеристики, казалось бы, делают женщин непригодными для руководства. Несоответствие качеств, приписываемых женщинам и, качеств, которые считаются необходимыми для руководства, ставит женщин-лидеров в двойственное положение и подвергает воздействию двойных стандартов. Женщины в позиции власти считаются слишком агрессивными, или напротив, недостаточно агрессивными, и то, что в мужчине кажется напористостью, уверенностью в себе, или предпринимательской жилкой, часто выглядит грубостью, высокомерностью, или саморекламой в женщине. Многочисленные эксперименты демонстрируют, что женщины, достигшие высот в чисто мужских отраслях, считаются компетентными, но менее популярными, чем их столь же успешные коллеги-мужчины. Просто быть успешной женщиной в мужском деле может рассматриваться как нарушение гендерных норм, порицаемое и наказуемое. К тому же, женщины, которые выполняют традиционно мужские роли и выглядят соответствующе женским стереотипам, пользуются популярностью, но не уважением: о них судят как о слишком мягких, эмоциональных и застенчивых, чтобы принимать жесткие решения и пользоваться авторитетом. Короче говоря, женщины могут столкнуться с компромиссами между компетенцией и популярностью на руководящих должностях.

(Если главная задача развития для честолюбивого лидера заключается в интеграции лидерских качеств, то эта задача таит в себе в самом начале для женщины, которая должна установить доверие в культуре, глубоко противоречивой в отношении женского авторитета – с этим предложением я ничего не смог поделать). Предубеждения в рабочей обстановке усугубляют проблему, что создает проблемы для женщин на каждом этапе. Мы опишем эти проблемы ниже.

Малое количество примеров для подражания.

По сравнению с коллегами-мужчинами, стремящиеся женщины-руководители имеют меньше социальной поддержки для обретения лидерских качеств. Люди учат новые роли, сопоставляя себя с образцами для

подражания, экспериментируя с временными качествами, и оценивая эксперименты с точки зрения внутренних стандартов и внешних оценок. И в то же время, нехватка женщин-лидеров оставляет молодых женщин без образцов для подражания, чьи стили управления осуществимы или созвучны их самостоятельной концепции. Также из-за того, что женщины получают меньше свободы совершать ошибки в процессе обучения, они могут быть более склонны к риску, при этом не тратя время и усилия на эксперименты.

Недостаток женщин на руководящих должностях может также означать, что принадлежность к женскому полу является помехой, которая мешает потенциальным женщинам-лидерам обращаться к старшим коллегам-женщинам за советом и поддержкой. Исследование, сравнивавшее опыт женщин в юридических фирмах в зависимости от количества представителей-женщин в партнерстве фирмы, показало, что в фирмах с малым количеством представителей женщины были менее склонны воспринимать старших сотрудниц как образцов для подражания, обладающих реальным авторитетом. Таким образом, наличие старших коллег было не просто редким само по себе, но их дефицит также делал их непригодными в качестве образцов для подражания. Оба эти фактора делают следование образцам трудным для молодых женщин, стремящихся к лидерству.

Изучение развития лидерских качеств среди молодых специалистов, переходящих на более высокие роли, показывает, как этот процесс может развиваться для женщин. В то время как мужчины, переходя на другую роль, полагались на стратегии имитации, которые включали в себя эксперименты с чертами и поведением, выбранными из широкого спектра преимущественно мужских ролевых моделей, женщины, как правило, полагаются на проверенные стратегии, применяя к новой роли поведение, которое работало для них в прошлом. Мужчины более агрессивно пытались продемонстрировать надёжность, следуя моделям поведения, которые коррелировали с нормами фирмы, даже если такое поведение было для них неестественным. Напротив, женщины скромно использовали более нейтральный, неопределенный имидж в попытке избежать неодобрения. Например, женщины стремились доказать свою компетентность, демонстрируя техническое мастерство в долгосрочной перспективе; в отличие от них, мужчины были полны решимости сделать положительное первое впечатление. Женщины отмечали, что больше полагаются на стратегию «сущность важнее формы», как более естественную, чем подход их коллег-мужчин, и не без гордости; однако они были также разочарованы в связи с их неспособностью добиться признания от начальства и клиентов. Как ни странно, попытки женщин оставаться естественными в конечном счете подрывали их способность находить и интернализировать качества, сопряжённые с образом профессионала, которым они стремились стать.

Как уже отмечалось, "в то время как лучшие из коллег-мужчин заложили основы новой личности лидера и готовы двигаться дальше, женщины со столь же высоким потенциалом женщины могут по-прежнему находиться в поисках". Не имея твёрдого фундамента, женщины испытывают трудности в поиске и реализации возможностей, которые могли бы помочь цементировать личность лидера.

Гендерные различия карьерных лестниц

Поскольку большинство способов организации труда и устройства учреждений были разработаны во времена, когда женщины составляли лишь небольшую часть в составе рабочей силы, многие принимаемые как данность организационные особенности отражают жизненные ситуации мужчин, что затрудняет женщинам продвижение к руководящей роли. Например, обычный карьерный путь к старшим ролям во многих компаниях включает официальные обороты продаж или операций – занятия, которые мужчины исполняют чаще, чем женщины. Тем не менее, эти требования могут быть основаны на буквальных трактовках или устаревших предположениях об опыте, который наилучшим образом подготавливает человека к руководству. Учреждения могут также оказывать мужчинам лучшую поддержку в реализации карьеры. Например, программы повышения квалификации, требующие перемещений внутри страны или за границу, часто предполагают наличие «супруга-спутника», который не имеет карьеры и может перемещаться без затруднений – ситуация, встречающаяся гораздо реже среди женщин, чем среди мужчин. Способ оценивания труда может благоприятствовать мужчинам, делая их руководительские инициативы более вескими. Исследования показывают, что наглядный, героический труд чаще всего входит в компетенцию мужчин, признается и вознаграждается, в то время как столь же важная работа за кадром (например, построение команды, избежание кризисов), более характерная для женщин, зачастую упускается из виду. Будучи взятыми в качестве неперемного условия жизненного цикла учреждения, такие практики представляются гендерно нейтральными, однако в результате женщины оказываются в невыгодном положении, несмотря на отсутствие явного намерения дискриминации.

Как следствие, образуется порочный круг: люди считают мужчин более подходящими для руководящих ролей частично потому что способы достижения этих ролей были разработаны, имея ввиду мужчин; вера побуждает больше мужчин выступать в роли лидеров, что, в свою очередь, усиливает и подкрепляет веру, не затрагивая реальные гендерные факторы. Таким образом, проблема для женщин заключается в развитии лидерских качеств вопреки неявным препятствиям, которые учреждения возводят росту женщины как руководителя.

Использованные источники:

- 1.Баскакова М.Е. Равные возможности и тендерные стереотипы на рынке труда. М.: МЦГИ, 1998. -С. 285-310.
- 2.Борзова М.В., «Социокультурный анализ конструкторов феминности и маскулинности в гендерно-ориентированных текстах СМИ», автореферат, д.с.н., Ростов-на-Дону-2007. -С. 10-20.
- 3.Никифоров Г.С. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности. /Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. СПб.: Речь, 2001.- 448 с.
- 4.Фельдштейн Д.И. Психология развивающейся личности. М.- Воронеж: МПСИ, 1996. -460с.

УДК 33-336

Жменя Л.Т.

доцент кафедры экономики

информационных и технических дисциплин

Раганиян М.С.

магистрант 2 курса, направление подготовки экономика

Международный инновационный университет

Россия, Сочи

РАЗВИТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аннотация: *В статье рассмотрены наиболее значимые нововведения, вступающие в силу и планируемые к реализации в текущем году, и резервов на возможные потери по ссудам, а также с требованиями к системам вознаграждений и внутренним процедурам оценки достаточности капитала в кредитных организациях.*

Ключевые слова: *регулирование, нормативы, устойчивость, корректировки, изменение, требования.*

Банковское регулирование и банковский надзор – функция Банка России. Задачами регулирования и надзора в банковском секторе являются поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов. В соответствии с ФЗ от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ “О Центральном банке Российской Федерации” Центральный Банк устанавливает следующие финансовые нормативы для кредитных организаций [1]:

- предельный размер имущественных вкладов в уставной капитал кредитной организации, а также перечень видов имущества в неденежной форме, которое может быть внесено в оплату уставного капитала;
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных;
- максимальный размер крупных кредитных рисков;

- нормативы ликвидности кредитной организации;
- нормативы достаточности собственных средств;
- размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков;
- минимальный размер резервов, создаваемых под риски;
- нормативы использования капитала кредитной организации для приобретения долей других юридических лиц (не более 25% от собственных средств);
- максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных кредитной организацией своим участникам (акционерам).

Все эти базовые нормативы прописаны в Федеральном Законе «О Центральном Банке РФ». Правительство предложило ЦБ ослабить требования к банковскому регулированию до конца 2014 года, чтобы дать возможность банкам дожить до первого квартала 2015 года, когда им должны дать дополнительные средства в капитал. Власти пытаются развернуть попытку ЦБ перейти к более жестким нормативам, фактически позволяя банкам снова спрятать проблемы на своих балансах.

Вслед за Банком России, разработавшим ряд антикризисных мер по поддержке финансового сектора, Минэкономики и Минфин подготовили свои предложения по смягчению требований к нормативам достаточности капитала и ликвидности. Документ, подписанный министром финансов Антоном Силуановым и министром экономики Алексеем Улюкаевым, был передан главе ЦБ – Эльвире Набиулиной 19 декабря 2014 года.

Произошедшие в ноябре – декабре 2016 г. негативные изменения в финансовом состоянии российских банков были вызваны реализацией системного риска, обусловленного следующими основными факторами:

- падение курса национальной;
- падение цен на российском фондовом рынке, приведшее к убыткам банков вследствие отрицательной переоценки портфелей ценных бумаг;
- отток вкладов населения в рублях и инвалюте;
- ухудшение кредитного качества заемщиков и рост резервов на возможные потери по ссудам

С 1 января 2017 г. изменения коснутся и методик расчета норм. Так, в отношении нормативов мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности банка при расчете минимального устойчивого остатка денежных средств клиентов банка, исключаемого из состава обязательств банка до востребования и соответствующей срочности, предусмотрены следующие корректировки [2, с 12]:

- исключается понижающий коэффициент 0,5, с которым устойчивый остаток включается в расчет нормативов ликвидности;
- сокращается с 18 до 12 месяцев используемый в методике расчетный период;

- увеличивается с 0,1 до 1% от средней величины совокупных остатков средств клиентов за расчетный период включаемая в расчет устойчивого остатка величина остатка на счете клиента;

- включаются в расчет устойчивого остатка остатки средств на корреспондентских счетах банков-матриц ликвидности.

Указанием Банка России от 18.12.2014 № 3497-У были внесены поправки в порядок расчета норматива НЗ, предусматривающие возможность временного (сроком на один год до 1 января 2016 г.) включения в состав ликвидных активов вложений в не обремененные обязательства облигации, входящие в Ломбардный список Банка России и относящиеся к категории «удерживаемые до погашения», независимо от срока, оставшегося до их погашения.

Оценка систем вознаграждения будет осуществляться в соответствии с Инструкцией Банка России от 17.06.2014 № 154-И «О порядке оценки системы оплаты труда в кредитной организации и порядке направления в кредитную организацию предписания об устранении нарушения в ее системе оплаты труда» ежегодно, начиная с октября 2015 г. Для повышения заинтересованности работников, принимающих риски, обеспечивать стабильную деятельность кредитных организаций в долгосрочной перспективе предусмотрено, что значительная часть вознаграждений, выплачиваемых этим работникам, должна осуществляться нефиксированной форме. Следует отметить, что эта часть выплат должна корректироваться с учетом результатов деятельности и рисков, принимаемых кредитной организацией в результате решений данных работникам, в том числе посредством отсрочки не менее 40% нефиксированной части оплаты труда с возможностью снижения или полной отмены выплат отсроченной части.

Начиная с 1 января 2017 г. вступают в силу в полном объеме изменения в Положение Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», касающиеся резервов по ссудам заемщикам, не осуществляющих реальной деятельности, по ссудам с отсутствующими или незначительными по величине платежами. Резерв, формируемый после уменьшения на величину обеспечения, будет возрастать в зависимости от длительности отсутствия платежей:

- по истечении 2 лет – не менее 10% задолженности;
- по истечении 3 лет – не менее 25% задолженности;
- по истечении 4 лет – не менее 50% задолженности;
- по истечении 5 лет – не менее 75% задолженности.

В дополнение к действующим требованиям с 1 апреля 2016 г. кредитным организациям предстоит ежеквартально раскрывать следующие сведения:

- информацию о показателе финансового рычага в соответствии с Базелем III, при этом требования о раскрытии информации вводятся с отчетности за I квартал 2016 г.

- информацию о сделках по уступке ипотечным агентам или специализированным обществам денежных требований, в том числе удостоверенных закладными в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» с 1 июля 2016 года.

В течение 2015 г. Банк России планирует установить порядок раскрытия кредитными организациями, не входящими в банковскую группу, финансовой отчетности по МСФО перед широким кругом пользователей, а также порядок ее представления в Банк России, в том числе в электронном виде. Устанавливаемый порядок аналогичен порядку раскрытия годовой (промежуточной) консолидированной финансовой отчетности банковскими группами. В части дальнейшего развития регулирования банковских холдингов будет уточнен порядок направления в Банк России головными организациями банковских холдингов уведомления об образовании банковского холдинга. Кроме того, будет установлен порядок уведомления Банка России о создании управляющей компании банковского холдинга и предоставленных ей полномочиях, а также порядок представления в Банк России отчетности банковских холдингов в виде электронных сообщений.

Российская банковская система принимает на себя груз ответственности по глобальным по своей природе рискам перед акционерами, клиентами, властями нашей страны. Наряду со страновыми рисками, риски мировых финансовых отношений во многом определяют сегодня перспективы устойчивости и дальнейшего развития российских банков. Российская экономика в целом и финансовая система в первую очередь испытывают на себе влияние международных событий и кризисов. Под их натиском развивающаяся финансовая система зачастую оказывалась слабой и неустойчивой без энергичной поддержки со стороны регулятора в лице Банка России.

Санкции весны–лета 2016 г. поставили российские корпорации и банки перед той же проблемой [3, с 10].

Внешний долг российских банков начал расти вновь в период выхода из кризиса. Примерно аналогичную спасательную операцию. Правительству Российской Федерации и Банку России придется осуществлять и в конце 2015 г. – начале 2016 г. Данная задача тем более актуальна, что общая российская внешняя задолженность является весьма существенным фактором, который будет влиять на макроэкономическую стабильность национальной экономики.

По оценке Банка России, на 1 октября 2016 г. внешний долг в целом составлял 678 млрд дол. США. Из общей суммы внешнего долга на федеральные органы управления приходилось 47 млрд дол.; более 614 млрд

дол. – это задолженность частного сектора. По состоянию на 1 июля 2014 г. в соответствии с графиком погашения внешнего долга Российской Федерации на основной долг со сроком погашения до одного года приходится более 161 млрд дол. Еще 83 млрд дол. – на период от одного до двух лет.

При этом необходимо подчеркнуть, что фундаментальные показатели устойчивости и эффективности российских банков находятся на достаточно высоком уровне. По данным Банка России, отношение капитала к активам (взвешенным по степени риска) в марте 2014 г. составило 13,2 %. Показатель ROA составил 1,8 %, ROE равнялся 14,5%. При этом показатель доли необслуживаемых кредитов в общем объеме выданных кредитов (NPL) оставался на низком уровне – 6,4%.

Политика Банка России по стабилизации ситуации на валютном рынке оказалась довольно эффективной. Резкое повышение ключевой ставки до уровня 17%, введение валютного РЕПО и, наконец, переход в ускоренном порядке к «свободному плаванию» валютного курса рубля создало предпосылки для остановки валютных спекуляций. При условии ограничения притока свободной ликвидности от Банка России в банковский сектор стабилизация курса рубля может быть достигнута. В период экономических и финансовых трудностей, которые усугубляются политической напряженностью в отношениях с ЕС и США, неизбежно встает вопрос о выборе дальнейшего экономического курса. В сложившихся условиях стабилизация отношений с внешними контрагентами является приоритетной задачей для поддержания потенциала российской банковской системы [3, с 5].

Практически в ближайшие годы банковской системе предстоит развиваться в достаточно сложных условиях. Рост рисков банковской деятельности увеличивается и вызывает усиление требований регулирующих органов по наращиванию достаточности капитала и резервов. Так, решение о переводе субординированных кредитов в привилегированные акции банков, несомненно, укрепило их капитальную базу. Одновременно это является фактором определенного торможения увеличения активов, т. е. снижения доступности банковских кредитов для потенциальных заемщиков.

Таким образом, фактическое присоединение российской банковской системы к международным «правилам игры» уже получило мощное развитие. Движение в данном направлении должно быть продолжено. Необходимо поддерживать работу по переговорам как регулирующих российских властных структур, так и банковского сообщества страны с использованием таких платформ.

В конце октября 2016 г. в ходе Берлинской конференции Россия приняла на себя обязательство осуществлять автоматический обмен налоговой информацией (AEOI – Automatic Exchange of Financial Account Information). В соответствии с данным соглашением 90 стран будут

обмениваться информацией друг с другом о счетах иностранных клиентов из соответствующих государств. Цель обмена – полнота налогообложения по всем видам личных доходов и прибыли от предпринимательской деятельности [4, с 6].

Современная экономика России не может быть изъята из глобального экономического контекста без существенных потерь для нее. Напротив, умелое использование международных финансовых механизмов является единственным реалистичным вариантом эффективной экономической стратегии [5, с.16]. Международное движение финансовых (денежных) потоков зависит от «силы притяжения» национальных финансовых систем, выражающейся в оценке сочетания рисков и доходности инвестиций на местных финансовых рынках, т. е. зависит от «зрелости» национальных финансовых институтов, привлекательности национального инвестиционного климата, национальной конкурентоспособности [6, с.49].

По платежному балансу Российской Федерации чистый вывоз капитала частным сектором из России в 2016 г. составил 61,0 млрд дол. Оценки оттока капитала в 2015 г. колеблются от 120 до 130 млрд долларов. Превышение вывоза капитала над его ввозом происходит на протяжении последних двух десятилетий, оно, видимо, продолжится в предстоящие несколько лет. Разворот данной тенденции к чистому притоку кредитов и инвестиций желательно осуществить в форме прямых инвестиций. Объем прямых инвестиций в 2014 г., например, составил более 150 млрд дол.

Стимулирование прихода капитала в Россию является важной стратегической задачей [7, с.281]. Она не может быть решена административными методами. Никакой запрет перевода средств в адрес иностранных партнеров в офшорные зоны и юрисдикции не может служить решению проблемы. Россия должна, с одной стороны, быть привлекательной для инвесторов сферой капиталовложений, а с другой стороны, российский бизнес и правительство должны освоить методы работы на мировых финансовых и торговых рынках, позволяющие занимать сильные позиции во взаимодействии с иностранными партнерами.

Использованные источники:

- 1.ФЗ от 10 июля 2002 года №86 “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)”
2. Дубинин С. К., Российская банковская система – испытание финансовым кризисом // Деньги и Кредит, 2015. № 1;
- 3.Аганбегян А.Г., Шесть шагов, необходимых для возобновления социально-экономического роста и преодоления стагнации, рецессии и стагфляции // Деньги и Кредит, 2016. № 2 .
- 4.Поздышев В.А., Развитие банковского регулирования в России в 2015 году // Деньги и Кредит, 2016 № 1;

- 5.Величко Н.Ю., Калинушкин В.С. Проблемы и основные направления совершенствования деятельности ПАО «Сбербанк России» // Наука и образование: новое время. 2015. № 5 (10). С. 14-20.
- 6.Величко Н.Ю., Бердышев О.К. Приоритетные направления и пути совершенствования ресурсной политики банка // Science Time. 2015. № 10(22). С. 48-54.
- 7.Величко Н.Ю., Березниченко Е.И. Исследование методов оценки кредитоспособности коммерческого банка // Научно-методический электронный журнал концепт Издательство: Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании, Киров. 2016, т.11. - С.281-285

УДК 339.19+347.77

Жукова А.В.

студент 2 курса

Высшая школа промышленного менеджмента и экономики

Илларионова К.В., к.т.н., доцент

Высшая школа товароведения и сервиса

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Россия, г. Санкт-Петербург

ВЫЯВЛЕНИЕ КОНТРАФАКТНОЙ АУДИОВИЗУАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Аннотация. В статье рассматривается перманентная проблема контрафактной аудиовизуальной продукции в России. Указаны данные, свидетельствующие о широком распространении контрафактных экземпляров аудиовизуальных изделий. Проведен сравнительный анализ отличительных особенностей оригинальных и контрафактных образцов.

Ключевые слова. Контрафактная аудиовизуальная продукция, интеллектуальное пиратство, право интеллектуальной собственности.

IDENTIFICATION OF COUNTERFEIT AUDIOVISUAL PRODUCTION ON THE RUSSIAN MARKET

Abstract. The permanent problem of counterfeit audiovisual goods in Russia is discussed. The facts of wide dissemination counterfeit audiovisual accessions are shown. The comparative analysis of distinguishable traits of original and counterfeit specimens has been done.

Keywords. Counterfeit audio-visual products, intellectual piracy, intellectual property.

Российская Федерация в ежегодном отчете USTR Special 301 Report на протяжении почти 20 лет входит в список стран, требующих приоритетного наблюдения (Priority Watch List), на основании причинения миллиардных убытков американским компаниям от продажи контрафактной музыкальной, кино- и программной продукции. И хотя в течение последних лет доля контрафактных дисков на российском рынке постепенно снижается и на

сегодняшний день составляет примерно 65%, данный показатель до сих пор существенно превышает уровень интеллектуального пиратства в развитых странах, где он не превосходит 25% [1].

Контрафактная продукция — это любые изделия, являющиеся копиями, изготовление, распространение или иное использование которых приводит к нарушению интеллектуальных прав.

Контрафактные диски заполонили российский рынок в начале 1990-х годов, когда контроль качества товаров значительно ухудшился, а законодательство о защите прав интеллектуальной собственности еще не было сформировано. С тех пор, несмотря на предпринимаемые меры по искоренению нелегальных дисков, торговые точки по продаже контрафактной продукции продолжают существовать и пользоваться большим спросом у населения.

Распространенность контрафактных экземпляров и актуальность исследуемого вопроса, связанного с изучением отличительных особенностей оригинальных дисков, подтверждается тем, что 82,5% опрошенных респондентов в Санкт-Петербурге встречались с продажей дисков на улице с использованием палаток и лотков. Или другими словами 82,5% респондентов встречались с контрафактной продукцией, т.к. в соответствии с Постановлением Правительства РФ «Об утверждении правил продажи отдельных видов продукции...» продажа аудиовизуальных произведений при осуществлении розничной торговли с использованием лотков и палаток не допускается [2] и является одним из признаков контрафактности продукции.

Существуют и ряд других признаков, по которым можно отличить оригинальный диск от контрафактного. И для выявления наиболее существенных отличий контрафактной аудиовизуальной продукции от оригинальной, был проведен сравнительный анализ двух DVD – дисков.



а)



б)

Рисунок 1 – Упаковка образца №1 (а) и упаковка образца №2 (б)

Образец №1, который был приобретен в сетевом магазине «О'КЕЙ» по цене 499 рубль, содержит фильм «Банды Нью-Йорка» (рис. 1, а). Образец №2, купленный на рынке, в одном из ларьков по цене 99 рублей, включает в себя 8 фильмов: «Чарли и шоколадная фабрика», «Братья Гримм», «Сумасшедшие гонки», «Приключения Шаркбоя и Лавы», «Автостопом по галактике», «Лемони Сникет» и «Высший пилотаж» (рис. 1, б).

Согласно брошюрам МВД, наличие сборника фильмов на одном носителе уже является признаком не оригинальности продукции, но для достоверности выявления контрафакта проведем сравнение внешнего вида и качества изделий.

Упаковка. Образец №1 упакован в прозрачную коробку, без какого-либо запаха. Бокс плотно закрывается и легко открывается. Диск крепится с помощью 4-х лепесткового держателя, хорошо закреплен, не выпадает, легко вынимается и вставляется (рис. 2, а). Продавался в индивидуальной полиэтиленовой упаковке.



а)



б)

Рисунок 2 – Упаковка образца №1 (а) и упаковка образца №2

Образец №2 упакован в черную коробку с сильным запахом пластмассы. Бокс плотно закрывается и открывается. Диск крепится с помощью 4-х лепесткового держателя, слабо закреплен, «болтается» по коробке (рис. 2, б). Продавался без индивидуальной полиэтиленовой упаковки.

Качество печати. Буклет с описанием фильма к образцу №1 выполнен на качественной бумаге, с ярким красочным изображением картинок и с четким, понятным шрифтом. Благодаря чему при чтении не возникает дискомфорта. Описание фильма дает полное представление о картине.

Буклет с описанием фильма к образцу №2 выполнен на обычной бумаге, изображения нечеткие и расплывчатые. Описание фильмов полное, напечатано курсивным шрифтом, из-за чего при чтении возникают сложности.

Информация о товаре. В брошюре образца №1 указаны наименование фильма, страна и студия, на которой был снят фильм, год выпуска, технические характеристики носителя, сведения об обладателе авторского права и о дистрибьюторе, номер прокатного удостоверения, каталожный номер, аннотация, жанр, возрастные ограничения, сведения о режиссере, авторе сценария, композиторе, исполнителях главных ролей, продолжительность фильма в минутах. Таким образом, согласно Постановлению Правительства РФ «Об утверждении правил продажи отдельных видов продукции...» образец №1 имеет всю необходимую информацию о товаре. Помимо этого присутствует дополнительная информация в виде оглавления фильма, данных о субтитрах, качестве перевода, о номинациях и премиях и рекомендаций к лучшему восприятию фильма.

В брошюре образца №2 указаны наименование фильма, страна производства фильма, год его выпуска, сведения о заводе-производителе, номер прокатного удостоверения, аннотация, сведения о режиссере, исполнителях главных ролей и продолжительность фильма в минутах.

Таким образом, образец №2 не содержит большую часть необходимой информации о товаре. Более того при проверке сведений о заводе-производителе и номера прокатного удостоверения выяснилось, что завода по указанному адресу не существует, а номер прокатного удостоверения не числится в государственном регистре.

Сигнатура (подпись) диска. Сигнатура образца №1 содержит наименование завода-изготовителя, номер лицензии, название страны изготовления, SID CODE завода-изготовителя IFPI RF95 и SID CODE станка завода-изготовителя IFPI LR07.

Образец №2 содержит только надпись SMR00054 на одной стороне и SMR00055 на другой стороне. Данная надпись не числится ни в одной базе данных и не принадлежит какому-либо заводу.

Дополнения, вкладыши и защита от подделок. Образец №1 имеет дополнительный вкладыш о новинках кинопроката, также в меню данного диска входят: история создания костюмов и декораций, взгляд на историю Нью-Йорка, история банд Нью-Йорка, музыкальный клип, фильмография, видеоролик, киноголик (рис. 3).



Рисунок 3 – Дополнения к образцу №1

Имеет идентификационный знак серии 01 (рис. 4, а) и голограмму правообладателя (рис. 4, б). Имеет знак Copyright.

а)

б)



Рисунок 4 – Идентификационный знак (а) и голограмма правообладателя (б)

Образец №2 не имеет дополнений и вкладышей, средства защиты от подделок, знаки охраны авторских прав также отсутствуют.

Качество звука и изображения. Образец №1 имеет дублированный перевод высокого качества, присутствуют субтитры на русском языке, и есть возможность посмотреть фильм на английском. При просмотре не возникает дискомфорта. Четкое изображение, хорошо переданы цвета, отсутствует рябь и затемнения.

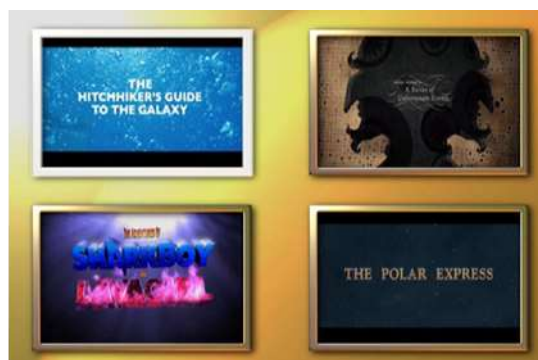
В образце №2 фильмы имеют любительский перевод в два голоса (мужской и женский), которые накладываются на оригинальную дорожку из-за чего смотреть фильм очень сложно. Цвета затемнены, присутствует рябь.

Меню фильма. Образец №1 имеет динамичное меню с фрагментами из фильма, профессионально разработано и оформлено. Цвета хорошо подобраны и не раздражают. Шрифт четкий и понятный. Присутствует много вкладок и переходов, есть возможность начать с определенного фрагмента (рис. 5, а).

Образец №2 имеет статическое меню, нет вкладок и переходов. Цвета раздражают глаз (рис. 5, б).



а)



б)

Рисунок 5 – Меню образца №1 (а) и образца №2 (б)

Проведенное сравнение показало, что из двух DVD – дисков только образец №1 является оригинальным, и позволило выявить наиболее существенные отличия, по которым можно выявить контрафактный товар. А именно: наличие сборника фильмов на одном диске, специфический запах пластмассы у коробки, плохое качество печати, размытость текста и картинок, отсутствие сигнатуры диска, знаков Copyright и защиты от подделок.

Но учитывая то, что контрафактные и оригинальные диски обычно штампуются на одном и том же заводе, используя одинаковые технологии и материалы, качество контрафакта зачастую не уступает оригинальным копиям и отличить их порой бывает очень сложно [3].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что, несмотря на борьбу с контрафактными дисками, они не исчезли с российского потребительского рынка. Производители контрафакта умело адаптируют свой продукт под изменяющуюся конъюнктуру рынка и внимательно следят за новыми технологиями защиты, разрабатываемыми для борьбы с ними, поэтому необходимо совершенствовать законодательную базу и ужесточать меры по борьбе с контрафактом.

Использованные источники:

- 1.Трунцевский, Ю.В / Мировой оборот контрафактных дисков (криминологическая аналитика и методы подсчета) / Ю.В. Трунцевский // Российский журнал правовых исследований. – 2015. – №1. – С. 243-249.
- 2.Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 22.06.2016) / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
- 3.Горин, Ф. Борьба с контрафактом: взгляд «пиратского барона» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nacbez.ru/technology/article.php?id=1317>. – (Дата обращения: 04.01.2017).

Жучкова Я.Д.
студент группы ФКМЗ - 11
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *В данной статье раскрывается сущность валютного регулирования и валютного контроля, рассматриваются их основные цели, направления и проблемы.*

Ключевые слова: *валютное регулирование, валютный контроль, валютная политика.*

CURRENCY REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: *This article reveals the essence of currency regulation and currency control, are considered their main objectives, trends and problems.*

Keywords: *exchange control, foreign exchange control, monetary policy.*

В широком смысле, валютное регулирование представляет собой регламентацию государством основных принципов организации национальной валютной системы и механизмов ее функционирования. Суть валютного регулирования состоит в формировании концепции воздействия на конвертируемость национальной валюты, валютного курса, платежного равновесия и внутреннего валютного рынка, соответствующей стратегическим задачам развития государственной экономики и отражающей потребности на текущий момент.

В узком смысле, валютное регулирование представляет собой элемент валютной политики, выражающийся во введении различных ограничений на проведение операций резидентов и нерезидентов с иностранной валютой и иными валютными ценностями путем лицензирования и контроля.

Валютное регулирование создается и определяется проводимой государством валютной политикой. Валютная политика – это совокупность государственных мер в области внешнеэкономических связей, направленных на достижение стратегических задач и текущих целей страны, сохранение внутреннего и внешнего равновесия. Валютная политика определяется валютно-экономическим положением внутри страны и ее местом в системе мирового хозяйства.

Валютное регулирование осуществляется государством с применением определенных инструментов, представляющих собой конкретные экономические и организационные меры, с помощью которых государство воздействует на соотношение спроса и предложения на иностранную валюту внутри страны и на состояние ее платежного равновесия [2, с.8].

Таким образом, к инструментам валютного регулирования можно отнести применяемые правительством квоты, вводимые штрафные санкции, установленные лимиты, валютные интервенции и т.д.

Валютное регулирование может быть:

- прямым и косвенным. Прямое валютное регулирование – совокупность законодательных и административных действий, определяющих порядок проведения операций с валютными ценностями. Косвенное валютное регулирование – совокупность экономических методов воздействия на участников внешнеэкономических связей путем создания у них экономической заинтересованности в осуществлении определенных валютных операций;

- либеральным или ограничительным. Либеральное валютное регулирование направлено на текущую конъюнктуру валютного рынка, оно не затрагивает структурных основ валютной системы и валютного курса. Ограничительное валютное регулирование целенаправленно воздействует на формирование валютного курса и платежного баланса. Его законченной формой выступают валютные ограничения, т. е. законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентирование операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями [3, с. 138].

Валютное регулирование осуществляется при помощи механизма валютного контроля. Валютный контроль является системой мер по обеспечению исполнения законов, правил, а также норм проведения валютных операций, установленных государством. Так, валютный контроль не только обеспечивает эффективность валютного регулирования, но и является его составной частью.

Контроль за совершением валютных операций валютными биржами и кредитными организациями осуществляется Центральным банком Российской Федерации. Цель валютного контроля состоит в обеспечении соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций [1].

Основные направления валютного контроля:

- установление соответствия между проводимыми валютными операциями и действующим законодательством; контроль за выполнением резидентами обязательств перед государством в иностранной валюте, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке РФ; проверка обоснованности платежей в иностранной валюте;

- контроль за полнотой и объективностью учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов в валюте РФ.

Основным органом валютного контроля в РФ является Центральный Банк Российской Федерации, который:

- устанавливает порядок обращения в РФ иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте;
- выпускает нормативные акты, являющиеся обязательными к исполнению резидентами, а также нерезидентами;
- выполняет все виды валютных операций; определяет правила проведения резидентами и нерезидентами в РФ операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте, а также правила проведения нерезидентами в РФ операций с валютой РФ;
- определяет правила выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций, а также выдает данные лицензии;
- определяет единые формы учета, отчетности, документации и статистики валютных операций, а также порядок и сроки их предоставления.

Деятельность Центрального Банка РФ заключается в следующем:

- 1) поэтапное оснащение конвертируемости валюты по текущим операциям, учитывая факторы, создающие необходимые условия;
- 2) формирование условий для притока финансового капитала и привлечения иностранных инвестиций, учитывая приоритет долгосрочных вложений, а также ограничения притока неустойчивого краткосрочного капитала;
- 3) устранение оттока капитала из страны;
- 4) сопротивление легализации через режим кредитных организаций преступных доходов, приобретенных в иностранной валюте или в виде иных валютных ценностей [2, с.11].

Достижение вышеуказанных целей необходимо осуществлять постепенно с учетом особенностей использования иностранной валюты в различных сферах ее обращения.

Проблемы валютного регулирования и валютного контроля связаны с нормативно-правовой базой и деятельностью агентов: недоработка документов, которые регламентируют порядок валютного контроля; не определена ответственность экспортеров за недополучение экспортной выручки за отгруженные товары, а также деятельность импортеров за необоснованный перевод иностранной валюты за границу; отсутствует правовая база механизма взаимодействия стран СНГ.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (дата обращения 21.01.2017).
2. Володин, Ф.Г. Валютная политика ЦБ: структурный анализ и новации. // Банковские услуги. – 2008. – №5.
3. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с.

Жучкова Я.Д.
студент 4 курс
специальность «Финансы и кредит»
Абаева Н.П.
профессор кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический
университет»
Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность финансового контроллинга, рассматриваются основные его задачи, функции и этапы.

Ключевые слова: контроллинг, контроллер, плановые показатели, управленческие решения, система контроля.

ESSENCE AND PROCESS OF FINANCIAL CONTROLLING

Abstract: This article reveals the essence of financial controlling, considered its main tasks, functions and stages.

Keywords: controlling, controller, targets, management decisions, monitoring system.

Контроллинг – это система экономических инструментов для эффективного управления организацией, с помощью которых можно определить его цели и задачи и постоянно следить за их реализацией. Контроллинг призван обеспечивать разнообразные инструменты для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью организации, так как не существует набора средств, одинаково успешных для всех предприятий. Контроллер постоянно сравнивает достигнутые результаты с плановыми показателями. Поэтому он может в любое время установить реальное положение предприятия и его соответствие намеченному курсу[2, с. 28].

Контроллинг необходим для обеспечения стабильности и долгосрочного существования предприятия. Управление и достижение целей происходит внутри управляющей системы предприятия. Работа системы по заданному курсу свидетельствует о ее нормальном развитии[1, с. 184].

Можно выделить основные задачи контроллинга:

- информационное обеспечение процессов учета, планирования и прогнозирования;
- контроль за финансовыми и производственными аспектами деятельности предприятия;
- выполнение функции системной организации, координации и интеграции;
- планирование (оперативное, инвестиционное и стратегическое);
- контроль (сравнение нормативных и фактических показателей, анализ недостатков и преимуществ);

-управление (проведение мероприятий по подготовке и корректировке стратегий и задач).

В результате внедрения на предприятии системы контроллинга значительно увеличится эффективность процесса управления его финансовой деятельностью.

Контроллинг на предприятии производится по следующим *этапам*.

1.*Определение объекта контроллинга.* Данное требование является общим к построению любых видов контроллинга на предприятии. Объектами финансового контроллинга являются управленческие решения по основным аспектам финансовой деятельности компаний.

2.*Определение видов и сферы контроллинга.* Согласно концепции построения системы контроллинга, он подразделяется на следующие виды: стратегический, оперативный и тактический. Каждому виду контроллинга соответствует его сфера и периодичность осуществления его функций.

3.*Создание системы приоритетов контролируемых показателей.* Вся система показателей ранжируется по значимости. В систему приоритетов первого уровня отбираются наиболее важные параметры данного вида контроллинга, затем формируется система приоритетов второго уровня, параметры которого располагаются в факторной связи с показателями первого уровня; аналогичным образом формируется система приоритетов третьего и последующих уровней.

4.*Разработка системы количественных стандартов.* После определения и ранжирования показателей появляется потребность установления количественных стандартов по каждому из них. Стандарты могут устанавливаться в абсолютных и в относительных показателях. В качестве стандартов выступают целевые стратегические нормативы, система разработанных предприятием норм и нормативов, параметры текущих планов и бюджетов и т.д.

5.*Построение системы мониторинга показателей, включаемых в финансовый контроллинг.* Система мониторинга составляет основу финансового контроллинга. Система финансового мониторинга - это разработанный на предприятии механизм постоянного наблюдения за показателями финансовой деятельности, определения размеров отклонений фактических результатов от плановых и выявления причин этих отклонений.

При изменении целей финансового контроллинга и системы показателей текущих планов и бюджетов разработанная система мониторинга обязана корректироваться.

6.*Создание системы алгоритмов действий по устранению отклонений.* В построение финансового контроллинга на предприятии данный этап является заключительным. Принципиальная система действий менеджеров предприятия заключается в следующих алгоритмах:

а) "Изменить систему нормативных или плановых показателей". Такая система действий проводится в тех ситуациях, когда возможность нормализации отдельных аспектов финансовой деятельности ограничена или отсутствует. В этом случае по результатам финансового мониторинга вносятся предложения по корректировке системы целевых стратегических нормативов, показателей текущих финансовых планов или отдельных бюджетов.

б) "Устранить отклонения". Данная система действий предполагает процедуру поиска и реализации резервов по обеспечению исполнения целевых, нормативных или плановых показателей. При этом запасы рассматриваются в разрезе разных аспектов финансовой деятельности и отдельных финансовых операций. В качестве этих возможностей может оказаться рассмотрена рациональность введения усиленного режима экономии, применение системы финансовых резервов и иные.

в) "Не принимать никаких мер". Данная форма реагирования применяется в ситуациях, когда размер отрицательных отклонений значительно ниже предусмотренного "критического" критерия[3].

Введение на предприятии системы финансового контроллинга позволит значительно увеличить эффективность процесса управления его финансовой деятельностью.

Выделяют общие и специальные цели контроллинга. Общие цели должны всегда совпадать с целями организации, так как они ими и определяются. Они выражаются в достижении определенного уровня прибыли, в минимизации затрат предприятия, рентабельности и т.п. Специальные цели контроллинга заключается в обеспечении эффективной системы управления предприятием с помощью методологической и информационно-аналитической поддержки руководителей предприятия в процессе принятия ими управленческих решений, направленной на обеспечение достижения основных целей предприятия. Поддержка осуществляется при помощи специальных финансовых инструментов: методов учета, расчета и анализа затрат, бюджетирования и планирования, контроля за системой, выявления и анализа отклонений фактических результатов от плановых.

В функцию контроля входят:

- сбор, обработка и анализ информации о фактических результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

- сравнение фактических результатов с нормативными показателями, выявление и анализ имеющихся отклонений;

- разработка мероприятий, необходимых для достижения поставленных задач.

Система контроля — это сложный процесс, важными частями которого являются все подразделения предприятия, все сферы его

деятельности и деятельность каждого работника предприятия. Система контроля — это организация внутри организации, при правильном руководстве которой можно быстрее и качественнее достичь своих целей.

Использованные источники:

1. Кожухова, О.С. Финансовый контроллинг как новый элемент управления финансами компании / О.С. Кожухова // Экономические науки. – 2011. - №7. – с.182-185.
2. Солдатов, В.В. Финансовый контроллинг: место и роль на производственном предприятии / В.В. Солдатов // Справочник экономиста. – 2013. - №7. – с.28-43.
3. <http://biglibrary.ru> – «Большая библиотека» (дата обращения: 13.04.2016)

УДК 338.45

Загоруйко Ю.А.

студент магистратуры

1 курс, институт управления, кафедра менеджмента и маркетинга

Научный руководитель: Слинков А.М.

Белгородский государственный национальный

исследовательский университет

Россия, г. Белгород

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

В данной статье рассмотрены основные аспекты фармацевтического рынка в РФ: проанализирована роль фармацевтического рынка в экономике страны, проанализирован объем фармацевтического рынка в РФ за 2016 год, а также выявлены основные проблемы фармацевтического рынка в России.

Ключевые слова: *фармацевтический рынок, рынок лекарственных препаратов.*

This article discusses the main aspects of the pharmaceutical market in the Russian Federation: to analyze the role of the pharmaceutical market in the country's economy, analyzed the volume of the pharmaceutical market in the Russian Federation for 2016, as well as the main problems of the pharmaceutical market in Russia.

Keywords: *pharmaceutical market, the market of medicines.*

На сегодняшний день современная медицина не может обойтись без покупки препаратов. Поэтому развитие фармацевтического рынка является первостепенной задачей экономики России.

Российский рынок фармацевтической продукции состоит из коммерческого и государственного сегмента.

Второй по сравнению с первым включает продажи не только через аптеки, но и лечебно-профилактические учреждения и в рамках программы дополнительного лекарственного обеспечения.

Коммерческий сегмент характеризуется ежегодной положительной динамикой и считается одной из наиболее интенсивно развивающихся отраслей экономики страны.

Фармацевтический рынок РФ имеет сложную структуру. В ней взаимодействуют:

- потребители (пациенты и медицинские работники);
- посредники (оптовые и розничные реализаторы медикаментов);
- органы здравоохранения разных стран;
- производители лекарств.

Особенностями рынка фармацевтической продукции в России являются:

1. Высокая доля традиционных средств-дженериков (с составом и формой, как у оригинальных препаратов, но без патентной защиты) и преобладание безрецептурных лекарств.

2. Переход большинства предприятий на изготовление готовых лекарственных средств. Но из-за недостаточного опыта в разработке собственных препаратов, узкого ассортимента и невысокого качества продукции они не могут потеснить зарубежных игроков на рынке.

3. В развитых западных странах основные расходы на приобретение лекарств покрывает медицинская страховка, в России они возложены на конечных потребителей.

4. Склонность населения к фитотерапии, самолечению, покупке дешевых медикаментов.

Далее проанализируем динамику объема коммерческого рынка лекарственных препаратов в России с сентября 2015 г. по сентябрь 2016 г.

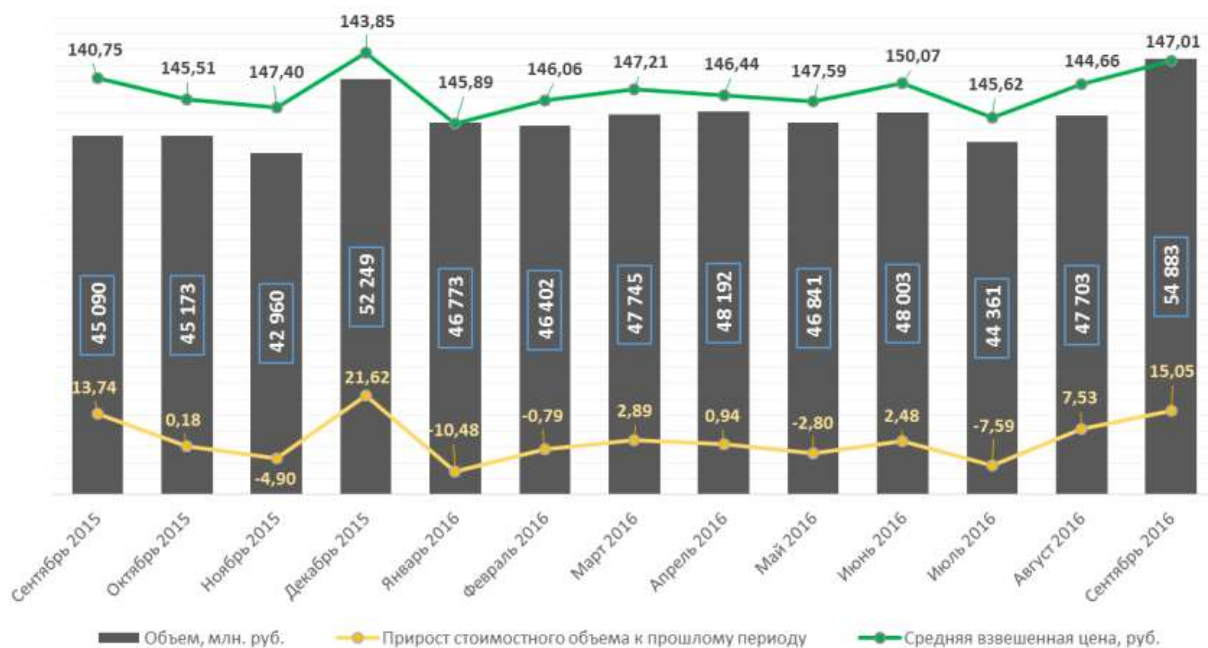


Рисунок 1 - Ежемесячный объем фармацевтического рынка РФ

Объем коммерческого рынка лекарственных препаратов в сентябре 2016 г. составил 54,9 млрд. руб. (с НДС). По сравнению с августом емкость рынка увеличилась на 15,1%. [1]

В сравнении с сентябрем 2015 г. в текущем году объемы продаж увеличились на 21,7%. Средняя стоимость упаковки лекарственного препарата на коммерческом рынке России в сентябре 2016 г. по сравнению с августом возросла на 1,6% и составила 147,0 руб. [1]

Согласно индексу Ласпейреса, в течение сентября 2016 года цены в рублях увеличились на 1,1%. В долларовом выражении индекс цен также вырос на 1,0%. Всего же с начала 2016 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила 2,7% в рублевом выражении и 7,0% в долларах США.

Структура коммерческого рынка лекарственных препаратов в сентябре 2016 г. по части ценовых секторов претерпела существенные изменения по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. На 1,7% относительно сентября 2015 г. увеличилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц доля выросла на 6,5%). На 0,9% увеличился удельный вес группы лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (48,2% в сентябре 2015 г. до 49,1% в сентябре 2016 г.). [1]

За месяц доля рассматриваемого ценового сектора выросла на 2,6%, что сопровождалось небольшим (на 1,5%) снижением средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 262,5 руб./упак.). Доля дорогостоящих препаратов в сентябре 2016 г. составила 28,8%, что на 3,3% меньше удельного веса группы в предыдущем месяце и на 0,6% меньше, чем в сентябре 2015 г.

При этом средняя стоимость упаковки в сентябре 2016 г. в сравнении с аналогичным периодом 2015 г. выросла на 2,4% и оставила 901,3 руб./упак.

По итогам сентября 2016 г. 56% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимали лишь 28%. [1]

Коммерческий сегмент рынка по итогам сентября 2016 г. на 46% был представлен рецептурными препаратами и на 54% безрецептурными лекарствами.

Таблица 1 – Рейтинг фармацевтических компаний за 2016 год

Рейтинг	Компания	Логотип
1 место	Байер – международный концерн со специализацией в области здравоохранения, сельского хозяйства и высокотехнологичных материалов.	
2 место	Novartis International AG— транснациональная фармацевтическая корпорация, вторая по величине в мире фармацевтическая компания, второй по размерам рыночной доли в Европе производитель фармацевтических препаратов.	
3 место	Группа компаний Санофи является одним из глобальных лидеров в области здравоохранения, занимая по объему продаж 4-ое место в мире и 2-ое место в Европе1. Вся деятельность группы Санофи - разработка, производство и выведение на рынок лекарственных средств – нацелена на поиск оптимальных решений с целью удовлетворения потребностей и нужд пациентов.	

На аптечном рынке России присутствуют более 950 фирм-производителей лекарственных препаратов. Примерно треть рынка занимают фармацевтические компании, входящие в ТОП-10.

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в сентябре 2016 г. возглавила компания Байер на втором месте - Novartis, на третьем месте – Sanofi.

ТОП брендов лекарственных средств по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам сентября 2016 г. лидировал препарат «Кагоцел» (1,0% от совокупных аптечных продаж), на втором месте «Терафлю» (0,9%) и третьем месте «Ингавирин» (0,8%).

Компания «Байер» во втором месяце весны 2016 г. закрепились на лидирующей позиции. Продажи лекарств компании совокупно выросли за месяц на 1,3%, рынок лекарств в целом рос эквивалентно, поэтому доля лидера существенно не поменялась.

Удельный вес коммерческого рынка ЛП, контролируемый компанией, составил в апреле 2016 г. 4,94%. Отметим, что спрос на ряд ключевых препаратов BAYER в апреле 2016 г.

Продажи компании Sanofi-Aventis, обосновавшейся на 2-й строчке рейтинга, увеличились за месяц на 2,5%, такой прирост спроса привел к небольшому увеличению рыночного присутствия данного производителя.

Катализаторами роста доли Sanofi-Aventis стали такие препараты, как «Лозап» и «Но-Шпа», продажи которых выросли в апреле 2016 г по сравнению с мартом на 3,7% и 5,9% соответственно.

Еще одна зарубежная компания из тройки лидеров – «Novartis», продемонстрировала в апреле рост продаж почти на 3,4%. Укреплению позиций компании в апреле 2016 г. способствовал всплеск спрос на препарат «Экзодерил» (объем продаж данного препарата вырос относительно уровня марта 2016 г. на 41,6%).

По нашему мнению, проблемами российского фармацевтического рынка являются:

1. Недостаточная платежеспособность населения из-за нестабильности экономики страны.

2. Несовершенство регулирования отрасли на законодательном уровне.

3. Большое количество фальсифицированных препаратов.

4. Недостаток государственного финансирования программ лекарственного обеспечения, а также поддержки российских изготовителей.

5. Повышенный уровень конкуренции на рынке.

Таким образом, фармацевтический рынок России стремительно развивается. Ежегодно его объем увеличивается примерно на 14-15 %. Вместе с тем в этой отрасли существует много проблем, решением которых должно заниматься, в том числе и правительство РФ.

Использованные источники:

1. Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ за 2015 – 2016 год DSM Group [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.dsm.ru/docs/analytics/september_2016_pharmacy_analysis.pdf

2. Виндекер М. В., Белоусов Д. А. Маркетинговое исследование рынка фармацевтических субстанций: практическая апробация // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 666–670. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86145.htm>.

3. Киселев А. И., Цапиков А. А. Анализ конъюнктуры фармацевтического рынка Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 863-867.

4. Круглов В. Н., Пауков С. А. Фармацевтический кластер региона: инновационное обновление // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 49. – С. 62–70. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/76637.htm>

5. Мартынюк О. В. Стратегии проникновения иностранных компаний на фармацевтический рынок Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — №7. — С. 448-452.
6. Слинков А.М. Мониторинг как управленческий процесс: принципы, методы, функции // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2016. Т. 37. № 2 (223). С. 63-70.
7. Хосев А. М. Анализ показателей развития российского фармацевтического рынка в период экономического кризиса // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 689-694.
8. Шабельский В. С. Стратегия развития фармацевтического рынка Российской Федерации // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 429-433.

УДК 338.001.36

*Загреддинов Т.Р.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО УГАТУ
Россия, Уфа
Zagretdinov T. R.
student 3 courses
Ufa state aviation technical university
Russia, Ufa*

СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИКИ СССР И РФ COMPARISON OF ECONOMY OF THE USSR AND RUSSIAN FEDERATION.

В какой стране был лучше уровень жизни и какая экономика была более развитой – СССР или Российской Федерации? На эти вопросы я постарался дать ответы в данной статье. Были рассмотрены экономика Советского Союза в послевоенный период и экономика Российской Федерации. Были выявлены недостатки государственного строя СССР, ошибки правительства Советского Союза, а так же другие причины, приведшие к распаду СССР. Рассмотрел влияние военных конфликтов на экономики РФ и СССР. Сравнил уровни промышленности, ВВП, а так же основные источники дохода стран.

Ключевые слова : экономика, ссср, рф, война, распад ссср, ввп.

In what country the level of living and what economy was more developed – the USSR or the Russian Federation was better? On these questions I tried to give answers in this article. Were considered economy of the Soviet Union during the post-war period and economy of the Russian Federation. Shortcomings of the political system of the USSR, a mistake of the government of the Soviet Union, and also other reasons which led to the collapse of the USSR were revealed. Considered influence of the military conflicts on economies of the Russian

Federation and the USSR. Compared levels of the industry, GDP, and also main sources of the income of the countries.

Keywords: *economy, USSR, Russian Federation, war, disintegration of the USSR, GDP.*

Двадцатое столетие для России оказалось очень тяжелым, 2 мировые войны, смена политического строя, холодная война, конфликт в Афганистане и т.д. оказали большое влияние на развитие экономики нашего государства. В этой статье я попытаюсь сравнить две экономики – СССР и РФ, найти и указать их различия, сходства, плюсы и минусы, провести анализ, чтобы выяснить – при каком политическом режиме экономика была сильнее и стабильнее.

Начнем с влияния Великой Отечественной Войны на экономику СССР. Великая Отечественная Война (ВОВ) происходила с 1941 по 1945 гг., и за это время стране был нанесен огромный ущерб – миллионы погибших граждан, тысячи разрушенных населенных пунктов. В это время вся экономика была направлена на войну. Большие ресурсы были вложены в Победу. После войны стране было необходимо восстановиться, что требовало так же много ресурсов. За время войны ВВП упал более чем на 15 %. Но в результате Четвертой пятилетки (1946-1950) страна восстановила свою экономику. Уже в 1945 году объем производства по промышленности составлял 92 % по отношению к 1940 г. Нефть, как и до войны, не экспортировалась. К 1960 году СССР стал крупнейшим производителем тепловозов, сахара, цемента, пиломатериалов, занимал первое место по добыче угля, и железной руды, второе место по добыче нефти и электроэнергии. В это время СССР по развитию оказался максимально близко к Западу. К 1965 году экономика СССР стабильно держалась на втором месте после США. Дальнейшему развитию мешало то, что на ВПК выделялось довольно много средств, т.н. гипертрофированный ВПК (такая проблема, кстати так и осталась и в нынешней России). В 80-е годы расходы на ВПК составляли 12 % ВВП. Благодаря освоению Западной Сибири, резко возрос экспорт нефти с 75 млн. тонн в 1965 г., до 193 млн. тонн в 1985 году.

В конце своего существования в СССР происходил так называемый дефицит товаров широкого потребления. В 1980-е годы правительство пыталось выйти из сложившегося кризиса с помощью перестройки и перехода к смешанной экономике. Но, благодаря многим факторам, таким как падение цен на нефть в 1986 году, ЧП в Чернобыльской АЭС, война в Афганистане, экономика окончательно разбалансировалась. В самом начале 1990-х в стране возникла реальная угроза массового голода, т.к. на прилавках стали исчезать продукты. Правительство СССР оказалось бессильно, что привело к окончательному распаду СССР.

Исходя из индекса развития человеческого потенциала, который публикует ООН, по уровню жизни СССР в 1980-е занимал в мире 26 место.

В течение своего существования, уровень жизни в СССР так и не достиг значения сопоставимых с западными странами.

Потери ВВП после распада СССР, были гораздо большими чем в результате ВОВ (35% в 1995 году против 15% в 1941-1945 гг.), хоть и в результате войны демография пострадала сильнее. Причину я вижу в том, что СССР вышел победителем в войне, а Россия проиграла от распада СССР.

Рассмотрим структуру российской экономики

Экономическая структура нынешней России была основана еще 1950-е годы в СССР. В конце 1950-х СССР создавал базу для сырьевой экономики, в 1960-х годах была поставлена задача стать энергетической супердержавой. На протяжении десятков лет Запад всячески мешал планам СССР, но России все таки удалось выйти в лидеры. В 1960 году добыча полезных ископаемых составляла 5% от ВВП страны, в 2010 году эта отрасль занимает уже 8%. При этом добыча нефти увеличилась на 240%, а добыча газа на 7500%. Экспорт нефти по сравнению с 1960-м годом вырос в 7,5 раз. Нефтегазовая отрасль России не заканчивается на добыче, так же занимаются переработкой и т.д., что в общем занимает 25% ВВП страны.

По показателю ВВП на душу населения, РСФСР и РФ развивались одинаковыми темпами, до 5% в год. Но при пересчете оказывается, что гражданин России в среднем в 2 раза богаче, чем гражданин СССР.

Демографическая ситуация в РФ удручающая. Особенно выделились в этом показателе 1991 – 2000 годы. Наблюдалось сокращение населения. С середины 2000-х удалось сократить смертность, и , возможно к 2020-м годам будет стабильный прирост населения. Продолжительность жизни с 1960-х годов выросла примерно на 3 года.

В последнее время конфликт в Сирии оказывает сильное влияние на экономику России. Санкции, наложенные Западом, ограничивают российскую валюту. Эксперты в сфере экономики были далеко не оптимистично настроены насчет ситуации в российской экономике. российская экономика снова многих удивила, несмотря на очередной обвал на нефтяном рынке и геополитические сложности, . Ожидалось падение российского ВВП на 2%. Но реальность оказалась более приятной. В ноябре 2015 года рост ВВП составил 0,1% в месяц. С каждым месяцем ситуация становится лучше. За 9 месяцев в 2016 году ВВП упал на 0,7%, за 11 месяцев – на 0,6%. МинЭкономРазвития ожидает в конце года показателя в 0,5%, по сравнению с прошлым годом, когда падение было почти 4%.

Хоть проблемы и остаются, но экономика России становится сильнее, и возможно, в будущем , Россия выйдет в лидеры.

Использованные источники:

1.Россия и СССР в войнах XX века. Потери вооруженных сил: Статистическое исследование. Под руководством консультанта Военно-мемориального центра ВС РФ Григория Кривошеева, 1993 г.

2. РОЛЬ СЕКТОРА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований 2016. С. 170-174.

3. МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ Сазыкина М.Ю., Мамлеева Э.Р., Бесчастнова Н.В. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании актуальных проблем экономики России Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Р.Р. Ахунов. 2016. С. 238-242.

4. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ НА ОСНОВЕ ИНДЕКСА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА Бесчастнова Н.В., Султанов Ю.М. В сборнике: ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА, БИЗНЕС: РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ материалы III международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Зарайский А.А.. 2016. С. 3-7.

УДК 339.986

*Загреддинов Т.Р.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО УГАТУ
Россия, Уфа
Zagretdinov T. R.
student 3 courses
Ufa state aviation technical university
Russia, Ufa*

**ВОЕННЫЙ КОНФЛИКТ В СИРИИ
И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ
THE MILITARY CONFLICT IN SYRIA
AND ITS CONSEQUENCES FOR THE RUSSIAN ECONOMY.**

Аннотация :

Гражданская война в Сирии – многосторонний вооруженный конфликт, начавшийся весной 2011 года. Противниками выступают Сирийское правительство во главе с Башаром Асадом и Исламское государство. В поддержку Сирии выступила Россия, направив свои ВКС в зону конфликта, а также оказывает гуманитарную помощь беженцам.

В данной статье рассмотрено влияние вооруженного конфликта в Сирии на экономику России, Сирии, а также для всей мировой экономики.

Summary:

The civil war in Syria – the multilateral armed conflict which began in the spring of 2011. Act as opponents the Syrian government led by Bashar al-

Assad and the Islamic State. Syria was supported by Russia, having sent the VKS to a conflict zone, and also provides the humanitarian aid to refugees.

In this article influence of armed conflict in Syria on economy of Russia, Syria, and also for all world economy is considered.

Согласно официальным данным Организации Объединенных Наций в результате войны в Сирии был нанесен ущерб экономике в 200млрд.\$, более 80% населения оказались в нищете, продолжительность жизни сократилась на 20 лет.

Более 3 млн граждан Сирии остались без работы из за войны ,а это около 12 млн.человек. Уровень безработицы перевалил за 55%.

Согласно отчету ООН, так как огромное количество человек потеряло возможность работать и зарабатывать, то каждые 4 из 5 сирийцев в настоящий момент живут в бедности.

Для сохранения жизни люди борются за еду, страна превратилась из процветающей в нищую.

Согласно отчету, военный конфликт, который длится с 2011 года, вместе с нарушением нормальных международных отношений страны привел к тому, что население Сирии сократилось на 15% с 21 млн человек в 2010 г. до 18 млн человек в конце 2014 года.

Сирия заняла второе место после Палестины по количеству беженцев, более 3млн. человек бежали из страны для поиска работы и безопасной жизни, а 7 млн человек уехали из дома, но остались в Сирии.

Согласно отчету ООН, сокращение ВВП составляет почти \$120млрд. Это 60% всех экономических убытков в мире за 2014 год.

6% населения либо убиты , либо серьезно пострадали с начала войны. Более 200тыс. человек погибло в конфликте.

"Конфликт привел к сокращению продолжительности жизни с 76 лет в 2010 г. до 56 лет в 2014 г., то есть на 27%", –говорится в отчете.

Так же, нанесен ущерб образованию. Половина всех детей Сирии лишились школ и возможности продолжить образование.

Что же касается России в этом конфликте?

Валютные риски растут из за боевых действий. К примеру на фоне конфликтов в Афганистане, или Южной Осетии и Донбассе, доллар вырос, а рубль упал. Трейдеры пользуются такой ситуацией.

В сентябре 2015 года, правительство России официально ввела войска в Сирию в поддержку правительства Сирии. Но, как ни странно, рубль не упал, а даже укрепился к доллару.

Россия в Сирии действует в соответствии с международным правом, и борется с терроризмом, ВС России действует только с воздуха, потери для бюджета минимальны.

Террористы продают нефть за низкую стоимость, тем самым нанося ущерб нефтедобывающим странам, к каким и относится Россия, которая

уже давно сидит на нефтяной игле. Тем самым рубль очень быстро снизился в курсе.

Задача России – предотвратить распространение ИГИЛ к Средиземному морю и Кавказу. Если же ИГИЛ получит доступ к средиземноморскому побережью, то сможет спокойно продавать нефть через море, а это нанесет большой ущерб российской экономике.

Но есть и плюсы. В случае успеха, у России появятся заказы на военную технику, значит вырастет прибыль, появятся новые рабочие места.

В Сирии происходит интересная ситуация. Бедуины, то есть местные жители племен, воспользовались ситуацией и завладели нефтяными месторождениями и продают нефть как повстанцам, так и властям. По мнениям экспертов, Сирию может ждать судьба Ливии – полная раздробленность страны, хаос, анархия.

Так как Россия выступает в качестве позитивного игрока в этом конфликте, то это способствует росту национальной валюты и поддержки со стороны других государств.

«Войну следует вести быстро во избежание экономических потерь» - Сунь Цзы “Искусство войны”.

Использованные источники:

1. Киселёв В., Письменский Г., Попов В. Тенденции и возможности. Некоторые формы и способы ведения боевых действий в Сирии (рус.) // Армейский сборник : журнал. — 2016. — Февраль (т. 260, № 02). — С. 3-7. — ISSN 1560-036X.

В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований 2016. С. 170-174.

2. РОЛЬ СЕКТОРА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В.

3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Бесчастнова Н.В., Шабаетова Л.К. Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 299-301.

4. ОЦЕНКА ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ОСНОВЕ ПОДСЧЁТА ИНДЕКСА ГЛОБАЛИЗАЦИИ Бесчастнова Н.В., Вагизов Р.А. Экономика и социум. 2016. № 4-1 (23). С. 239-243.

5. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ Бесчастнова Н.В., Кузнецова А.А. Экономика и социум. 2016. № 1 (20). С. 115-118.

6. ДИНАМИКА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И РЫНОК ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ Сазыкина М.Ю., Бесчастнова

УДК 81

*Зайдельман О.В.
магистрант 2 г.о., факультет философии и социологии
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ВЛИЯНИЕ ЯЗЫКА СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ НА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Статья посвящена описанию особенностей языка рекламы. Социальная реклама, в большей степени, чем остальные виды рекламы связана с изменением человеческих ценностей, что объясняет актуальность ее изучения. Язык рекламы является одним из механизмов воздействия на адресата, без непосредственного контакта с ним.

Ключевые слова: социальная реклама, социальная кампания, слоган кампании, текст рекламы, язык рекламы.

IMPACT THE SOCIAL ADVERTISING LANGUAGE AT ITS EFFICIENCY

The article describes the features of advertising language. Social advertising, to a greater extent than other forms of advertising associated with the change in human values, which explains the relevance of its study. The language of advertising is one of the mechanisms of influence on the recipient, without any direct contact with him.

Keywords: PSA, social campaign, the slogan of the campaign, text of the advertising, language of PSA.

В современном мире реклама занимает особое место в системе производства и распространения информации. Возрастающее влияние рекламы на социальное поведение людей, их социальные отношения требует ее глубокого изучения со всех сторон. Социальная реклама, среди видов рекламы, является отражением изменений, в сфере человеческих ценностей, из этого следует, что изучение социальной рекламы необходимо для понимания проблем, стоящих в обществе наиболее остро, в данный момент времени, а также различных способов, способных воздействовать на население, как визуальных, так и вербальных, с помощью которых эти проблемы могут быть решены.

Социальная реклама является одной из сфер применения языка, цель его использования здесь: побуждение адресата, который воспринимает рекламное сообщение, изменить свое поведение определенным образом. Одна из важнейших особенностей рекламы состоит в том, что она непосредственно не контактирует с адресатом. В связи с этим, реклама и

является уникальным материалом для исследования средств и приемов воздействия языка.[2, С.185]

Социальная реклама уникальна, так как направлена, одновременно и на каждого члена общества в отдельности, и на все человеческое общество. Рекламная коммуникация включает людей разных возрастов, полов, профессий и социальных слоев.

Разработка социальной рекламной кампании начинается с того, что определяется, какой смысл, будет и должен вкладываться в рекламный текст, чтобы адресат выбрал его из множества других и запомнил. Реализация текста и его стратегии зачастую зависят от тематики и адресата социального рекламного сообщения. Данные стратегии обращены к разуму человека и его эмоциям, в соответствии с этим выбираются разные каналы передачи информации: вербальные (текст рекламной кампании), невербальные (образы или музыка в рекламе).[3]

В текстах социальной рекламы используется две группы приемов: универсальные и зависимые от потенциальной аудитории. Использование универсальных приемов встречается в любом виде рекламы – их цель привлечение внимания аудитории, увеличение эффективности рекламной кампании и облегчение ее запоминания. Окончательной целью рекламного текста, в этом случае, является убеждение аудитории, о пользе рекламируемого продукта, услуги и т.д. В это же время приемы, зависимые от потенциальной аудитории предназначены влиять лишь на одну отвечающую целям рекламной кампании категорию.

При создании эффективного текста социальной рекламы также учитываются такие особенности текста как: длина слов в тексте, использование иностранных слов, количество глаголов и предлогов и т.д. Данные особенности способствуют формированию механизмов языкового управления, с помощью которого можно воздействовать на адресата речи. Изречение, искаженное правописание и идиомы, часто встречаются в рекламе и нередко способствуют созданию успешных рекламных сообщений. [1,С.86-87]

Обращая внимание на построение слогана социальной рекламы, можно увидеть, что очень часто употребляется повелительное наклонение («Не отворачивайся», «Заплати налоги, и спи спокойно»). Зритель здесь понимается как лицо, способное изменить и влиять на свое поведение и внутреннее состояние.

Еще один прием, используемый создателями текста в рекламе, с целью включить адресата в сообщество людей, способных изменить мир, для которых или от лица которых, осуществляется та или иная акция – использование местоимения «мы» («Сохраним животный мир планеты»).[3]

Специализированным средством также являются риторические вопросы, предлагающие задуматься над важной проблемой. С одной

стороны при использовании риторического вопроса создатели рекламного сообщения ставят перед адресатом вопрос, а с другой в нем уже содержится сообщение. Например, такой прием был использован, в рекламе «Наркотики можно контролировать?».[3]

Социальная реклама как часть современного общества должна рассматривать не только с позиции маркетинга или социологии, но и лингвистики. Текст социальной рекламы представляет интерес для исследователя, не только используемыми языковыми средствами, но и содержащимся в нем сообщением, которое необходимо донести до адресата.

Использованные источники:

- 1.Бернадская Ю.С. Текст в рекламе: учебное пособие. М.:Юнити, 2008г.,288с.
- 2.Мещерякова Н.В. О языке социальной рекламы: основные положения.// Ученые записки РГСУ - №3-2009г.-С.184-189
- 3.Степанов Е.В. Социальная реклама в России: функциональные и жанрово-стилистические особенности. Автореф.дисс...канд.филолог.наук. М.:2009г.

УДК 659.1.011.14

***Зайдельман О.В.**
магистрант 2 г.о., факультет философии и социологии
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ТОЛЕРАНТНОГО ОТНОШЕНИЯ К ЛИЦАМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ

В статье рассматривается проблема формирования толерантности в современной социальной рекламе. Вопрос толерантности к лицам с ограниченными возможностями является чрезвычайно актуальным в современном мире. Пропаганда толерантного отношения к людям с ограничениями здоровья является одной из важнейших задач современной социальной рекламы.

Ключевые слова: *социальная реклама, инвалид, лицо с ограниченными возможностями, социальная кампания, доступная среда*

PROBLEM OF BUILDING TOLERANT ATTITUDE TOWARDS PERSONS WITH DISABILITIES IN SOCIAL ADVERTISING.

The article considers the problem of formation of tolerance in the modern public service. The issue of tolerance towards persons with disabilities is highly relevant in today's world. Promoting tolerance towards people with disabilities is one of the most important problems of modern social advertising.

Keywords: *social advertising, a disabled person, a person with disabilities, the social campaign, accessible environment.*

Вопрос толерантности все чаще поднимается в средствах массовой информации. В наше время именно толерантности должна отводиться роль регулятора общественной жизни, который может направлять государственные и социальные структуры на путь социально-культурного равенства.

Проблема инвалидности является одним из важнейших направлений в социальной рекламе. Данной категории отводится большое место, среди всех социальных кампаний, выпускаемых за год в мире. Все социальные ролики, затрагивающие проблему инвалидности, могут быть разделены на:

1. Ролики, адресатами которых являются люди, имеющие инвалидность. Цель кампаний, в данном случае, показать, что человек с инвалидностью такой же полноправный член общества, как и человек без нее;

2. Людей, не имеющих инвалидности. Такая реклама призывает поддерживать людей с инвалидностью, показывает, что, несмотря на то, что у человека есть инвалидность, он все еще имеет такие же права, как и здоровый человек. Ролики, адресатом которых, не является непосредственно лицо с ограниченными возможностями, призваны формировать толерантное отношение, к лицам с ограниченными возможностями, путем различных средств и приемов социальной рекламы.

Так, итальянская кампания, выпущенная в поддержку людей с синдромом Дауна, поднимает вопрос об отношении людей к таким людям. Слоган кампании, – какой вы меня видите, выбрав данный слоган, создатели кампании ставили цель показать противоречивое отношение к людям с синдромом Дауна в обществе. Создавая «искусственные» рамки в отношении внешности, мы как бы ставим барьеры, которые мешают людям с синдромом Дауна нормально адаптироваться в обществе.[2]

Приведем еще один пример, Австралийское отделение Leo Burnett разработало для некоммерческой общественной организации Score серию принтов в поддержку повышения лояльности к инвалидам. Score — это некоммерческая организация, которая оказывает помощь тысячам людей с физическими и прочими недостатками. Основная методика Score заключается в избавлении неполноценных людей от психологических барьеров, которые мешают им полноценно участвовать в общественной жизни и работе. И этот метод получил свое отражение и в серии принтов, посвященных повышению лояльности к людям, имеющим стойкие ограничения здоровья. Score призывает нас научиться видеть за каждым знаком инвалидов таких же людей, как и мы, а не просто субъектов на инвалидной коляске. Слоган кампании — «Смотрите на человека, а не на его физические недостатки».[3]

Формирование толерантного отношения к лицам с ограниченными возможностями здоровья является высоко актуальным в условиях

современной социальной реальности. Социальные кампании, направленные на пропаганду формирования толерантного отношения к инвалидам и соблюдения их прав в последние годы начинают активно развиваться в России.

В настоящее время в России и мире широкое распространение получает реклама, касающаяся парковочных мест для инвалидов. В России подобная акция проводилась в Санкт-Петербурге. Чтобы водители не занимали парковочные места для инвалидов, под стеклоочистители машин помещались специальные квитанции, с предложением выбрать, какое увечье им хотелось бы приобрести, чтобы иметь право занять данное парковочное место.

В нашей стране с 2011 года существует «Доступная среда» - государственная программа, одной из целей которой является формирование толерантного отношения к лицам с ограниченными возможностями здоровья.

Изменение отношения населения нашей страны к людям с ограниченными возможностями. Основываясь на этой мысли, создатели программы выдвинули идею о том, что любой человек важен и ценен для нашего общества, и это важнее любых физических ограничений. Идея кампании состоит в том, что у всех людей на свете схожи планы, мечты, и хотя все люди отличаются друг от друга, нельзя делить их по принципу наличия или отсутствия у человека каких-либо физических недостатков или ограничений, ведь люди так не делятся. Данная мысль стала слоганом социальной кампании, под которой объединяются ее материалы.[1]

Таким образом, тема инвалидности является весьма актуальной в современной социальной рекламе. Цель социальных кампаний в этой проблеме не только – показать, что все люди равны, несмотря на наличие у некоторых из них каких-либо ограничений здоровья, но и сформировать толерантное отношения к лицам, имеющим такие ограничения.

Таким образом, рекламные кампании, посвященные проблеме инвалидности, помимо информационной составляющей, содержат в себе и мотивационный стержень.

Использованные источники:

- 1.Официальный сайт Правительства РФ// <http://government.ru/programs/215/about/>
- 2.Сайт о социальной рекламе// <http://www.2social.info/>
- 3.Сайт о творчестве // <http://www.adme.ru/>

Зайдельман О.В.
магистрант 2 г.о., факультет философии и социологии
Бакирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ КАК СРЕДСТВО ПОМОЩИ ЖЕНЩИНАМ, ПОСТРАДАВШИМ ОТ ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ

В статье рассматривается роль телефона доверия, при оказании экстренной помощи женщине, пострадавшей от насилия в семье. Как известно, телефоны доверия в нашей стране возникли не так давно, в 80-е года 20 века, что касается телефонов доверия для женщин, то они появились лишь в 2010 году, на базе коллаборации кризисного центра «АННА» и косметической компании «Эйвон». Однако, в настоящее время телефоны доверия активно внедряются в нашу жизнь, становясь привычной ее составляющей.

Ключевые слова: телефон доверия, домашнее насилие, психологическая помощь, экстренная помощь, кризисные центры.

HELPLINE AS A TOOL OF HELP FOR WOMEN DOMESTIC VIOLENCE VICTIMS.

The article discusses the role of a telephone hotline, in the provision of emergency assistance to women affected by domestic violence. As it is known, helpline in our country appeared not so long ago, in the 80 years of the 20th century, with regard to hotlines for women, they appeared only in 2010, based on the collaboration of the crisis center "ANNA" and cosmetics company "Avon". However, currently hotlines actively introduced into our lives, becoming a familiar part of it.

Keywords: helpline, domestic violence, psychological assistance, emergency aid, crisis centers.

В современном обществе каждый человек хотя бы раз испытывает на себе такие эмоции как: страх, безысходность, растерянность. Даже в окружении большого количества людей человек может чувствовать себя одиноким. В связи с этим особую актуальность приобретают способы помощи, способные оказать сиюминутную поддержку, нуждающемуся в ней лицу. Одной из таких технологий помощи является телефон доверия – форма помощи лицу, находящемуся в данный момент в кризисном состоянии.

Сама история появления такого вида помощи, как телефон доверия, достаточно печальна. В 1906 году, когда протестантского священника разбудил ночной телефонный звонок, он предложил звонящему, умолявшему о помощи и встрече, прийти утром в его церковь. Утром, священник, узнав о том, что звонивший совершил самоубийство, был настолько шокирован, что дал объявление в газету гласившее, что любой нуждающийся в помощи может звонить ему в любое время.[1]

В России впервые телефон доверия появился в 80 годы 20 века, его создание было связано с государственной программой превенции суицидов. [3, С.110]

Телефоны доверия различаются по аудитории, на которую они ориентированы, по методам работы, по их статусу. Особое место уделяется женщинам, подвергшимся домашнему насилию. Как известно, 54 % всех убийств совершаются внутри семьи, и в 90 % из этих преступлений жертвами становятся женщины и дети.[2] Согласно исследованиям, у жительницы России в 5 раз больше шансов стать жертвой домашнего насилия, чем у жительницы Европы, и в два раза больше, чем у среднестатистической американки. Исследователи объясняют это тем, что в нашей стране все еще остается патриархальный образ мышления на роль и статус женщины в семье. В связи с этим особую важность и актуальность приобретают способы оказания экстренной психологической помощи жертвам насилия.

В России любая женщина абсолютно бесплатно может получить помощь, пострадав от домашнего насилия. В 2010 году на базе кризисного центра Анна и благотворительного социального проекта компании Эйвон «Скажем, нет домашнему насилию» появился первый телефон доверия для женщин. Любая женщина, позвонив по номеру, могла получить квалифицированную психологическую и юридическую помощь. [4]

Кроме того, обращаясь в службу телефонов доверия, женщина может также получить консультацию о возможностях региона ее проживания, для помощи ей, в сложившейся ситуации. Специалисты телефона доверия могут рекомендовать те или иные общественные или социальные службы, которые, при личном обращении, могут предоставить женщине различные виды помощи и поддержки.

Таким образом, телефон доверия помогает не только снизить эмоциональное напряжение клиента, но и выступать в качестве инструмента преодоления социальных конфликтов. Однако результат деятельности телефонов доверия можно ожидать только при достаточной информационной поддержке, освещении и пропаганде их деятельности в СМИ, с целью формирования культуры обращения за телефонной помощью.

Использованные источники:

- 1.Википедия// https://ru.wikipedia.org/wiki/Телефон_доверия
- 2.Информационное агентство «РИА-Новости»// <https://ria.ru/>
- 3.Михайлова Е.А. Телефоны доверия как инструмент профилактики социального неблагополучия// Мониторинг общественного мнения – 2013 - №7 – С.110-113.
- 4.Официальный сайт компании «Эйвон»// <http://avon-global.ru>

*Зайдельман О.В.
магистрант 2 г.о., факультет философии и социологии
Бакирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

В статье рассматривается использование гендерных особенностей восприятия при создании социальной рекламы. Известно, что человеческое сознание достаточно стереотипно, поэтому и социальные рекламные кампании опираются на эти действующие стереотипы. Кроме того, реклама не только способствует закреплению старых стереотипов, но и формирует новые.

Ключевые слова: *социальная реклама, гендер, гендерные стереотипы, социальная кампания, рекламное сообщение.*

GENDER FEATURES IN PERCEPTION OF SOCIAL ADVERTISING.

The article discusses the use of gender-specific perception to create social advertising. It is known that the human mind rather stereotyped, and therefore social advertising campaigns are based on the existing stereotypes. In addition, advertising is not only perpetuates old stereotypes, but also creates new ones.

Keywords: *social advertising, gender, gender stereotypes, social campaign, the advertising message.*

Сознание каждого человека достаточно стереотипно, в связи с этим реклама и сообщения, содержащиеся в ней, выпускаются на основании существующих в обществе стереотипов. Современные исследования подтверждают, что в современной рекламе активно используются полоролевые стереотипы, кроме того, реклама может способствовать и формированию новых стереотипов. Таким образом, адресатами рекламы являются не люди вообще, а мужчины и женщины.

Во многих социальных кампаниях сферы деятельности мужчин и женщин различаются, в соответствии с существующими гендерными стереотипами. То есть реклама, связанная с налогами или безопасностью движения на дорогах, соотносится со сферой деятельности мужчин: «Несколько градусов могут изменить все. Не пейте за рулем», а рекламные кампании, которые посвящены семье, помощи детям, указывают, что эта сфера женская.[1]

Так, бразильская социальная кампания, ориентированная на мужчин была выпущена в 2016 году. Согласно исследованиям, мужчины в Бразилии не считают приставания на улицах оскорблением по отношению к женщине. Социальная реклама была запущена на порталах, где основной аудиторией являются мужчины, ролик невозможно было пропустить или убрать звук,

цель рекламы показать бразильским мужчинам, что подобные их действия являются оскорбительными для женщин.[2]

Рекламные кампании, затрагивающие проблему расстройства пищевого поведения, чаще всего ориентируются на женщин. Современная культура «глянцевых красавиц из женских журналов» диктующих женщинам идеалы красоты, приводит к тому, что пищевые расстройства становятся частой проблемой среди молодых девушек. Современные рекламные агентства мира ежегодно выпускают рекламные кампании, призывающие молодых девушек, не убивать себя диетами, а обратиться за квалифицированной помощью.[2]

Известно, что реклама может оказывать, за счет своих цветовых, звуковых решений, текстов или иных символов, сильное психологическое воздействие на человека, однако ее восприятие разнится в зависимости от пола воспринимающего рекламу. Исследователи, выяснили, что при восприятии рекламы, поднимающей проблему помощи детям, мужчины и женщины испытывают различные эмоции. Женщинам при восприятии подобной рекламы свойственны гнев и негодование от положения детей, мужчины же чаще испытывают тревогу.[1]

Помимо сообщения, содержащегося в рекламе, важным элементом является так же и то, что изображается в рекламе. Тому, что изображено мы, уделяем больше внимания, чем тексту. В социальной рекламе, чаще всего, картинка обычно передает момент социальной ситуации или объект, которому сейчас необходима наша помощь. Например, социальная реклама Всемирной продовольственной программы ООН под названием «Тарелка голода». На плакатах изображены почти пустые тарелки с остатками еды. Слоган кампании - «То, что для Вас кажется малым, много значит для других».[2]

Таким образом, создавая социальную рекламу важно учитывать гендерные особенности адресата. Создавая тексты и плакаты, следует понимать, что для мужчин и женщин информация должна подаваться по-разному.

Использованные источники:

- 1.Голуб О.Ю. Социальная реклама: Уч. Пособие/ О.Ю. Голуб – М.: «Дашков и Ко», 2011г. 108с.
- 2.Сайт о социальной рекламе// <http://www.2social.info/>

УДК 658.5

ББК

*Зайцева Н.О.
старший преподаватель кафедры прикладной информатики и
информационных технологий
институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Белгородский Государственный Университет
Россия, г.Белгород
Свиридова И.В.
студент*

*4 курс, институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Белгородский Государственный Университет
Россия, г.Белгород
Лебединская А.А.
студент*

*4 курс, институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Белгородский Государственный Университет
Россия, г.Белгород
Кичигина А.К.
студент*

*4 курс, институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Белгородский Государственный Университет
Россия, г.Белгород*

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ

Аннотация: В статье выделены особенности логистики в России. В результате анализа литературных источников, а также деятельности логиста ООО ТД «Малахов +», были установлены принципы работы и управления конкурентоспособностью организации. В статье также рассматривались вопросы проведения реинжиниринга бизнес-процессов на примере ООО ТД «Малахов +», в результате которого был сделан вывод о необходимости разработки автоматизированного рабочего места логиста.

Ключевые слова: конкурентоспособность, логистика, реинжиниринг бизнес-процессов, автоматизированное рабочее место.

DEVELOPMENT OF INFORMATION SUBSYSTEM OF LOGISTICS

Abstract: In article features of logistics in Russia are marked out. In an analysis result of references, and also activities of the logistician of ООО ТД Malakhov +, the principles of work and management of competitiveness of the organization were established. In article questions of carrying out a reinzhiring of business processes on the example of ООО ТД Malakhov + as a result of which the conclusion was drawn on need of development of the automated workplace of the logistician were also considered.

Keywords: *competitiveness, logistics, reengineering of business processes, the automated workplace.*

Логистика – это процесс создания оптимальной инфраструктуры движения товаров и услуг от поставщиков к потребителям [1].

Анализ работы логистов в России показывает, что наиболее профессионально важными для них являются информационные знания и умения поиска информации, а также отбора и обработки приобретенных сведений, необходимых и достаточных для деятельности любого без исключения логиста. Чтобы на должном и высоком уровне решать поставленные перед ним задачи, необходим соответствующий инструментарий и методология внедрения данного информационного обеспечения, в связи, с чем высока роль персонального компьютера как инструмента, обеспечивающего эффективность работы с данными, и современных технологий хранения и поиска информации[2].

При разработке информационной подсистемы логистики целесообразнее всего нужно описать систему «КАК ЕСТЬ» и «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ». На рисунке 1 представлена контекстная диаграмма «КАК ЕСТЬ» работы конфигурации «Деятельность логиста ООО ТД «Малахов +».

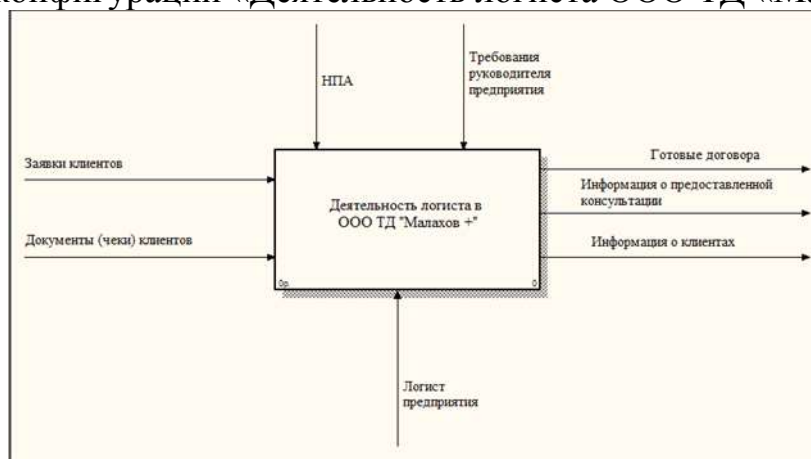


Рис. 1. Контекстная диаграмма «КАК ЕСТЬ»

Как показал анализ, мир современного бизнеса изменился настолько существенно, что организации не могут приспособиться к новому окружению, не совершенствуя принципы деятельности и структуру.

В последнее время выявился ряд проблем на предприятии, требующих скорейшего, немедленного решения. Из-за появившихся проблем в компании ее работа значительно ухудшилась [3].

Для решения данных проблем необходимо автоматизировать рабочее место логиста, так как это позволяет более удобно и быстро выполнять необходимые операции. Так же необходимо проводить действия по привлечению клиентов в ООО ТД «Малахов+», это позволит увеличить рост прибыли в компании.

Основной целью оптимизации и регламентации реинжиниринга является качественное улучшение деятельности компании, а также отдельных ее направлений за счет создания взаимосвязанного комплекта системообразующих документов, которые описывают наиболее значимые (ключевые) и часто реализуемые процессы.

На рисунке 2 представлена контекстная диаграмма «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ» работы конфигурации «Деятельность логиста ООО ТД «Малахов +».

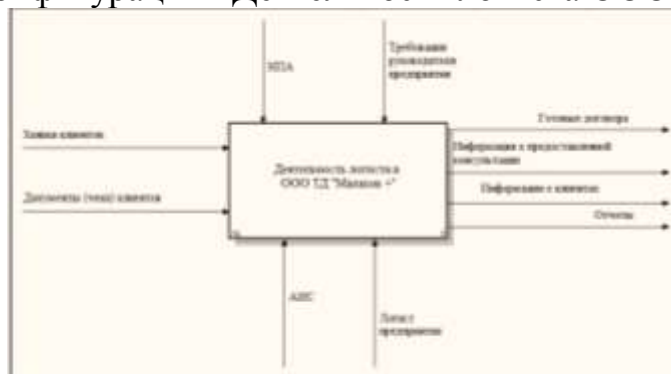


Рис. 2. Контекстная диаграмма «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»

В связи с удобством конвертации данных из электронных таблиц в систему 1С: Предприятие было принято решение разрабатывать собственную конфигурацию на встроенном языке программного продукта и создать специфические для ТД «Малахов+» виды отчетов.

Была разработана собственная конфигурация на платформе 1С:Предприятие 8.2 с использованием встроенного языка программирования 1С:Предприятие.

На основе спроектированной функциональной модели системы были созданы и настроены все необходимые объекты конфигурации. Система готова к использованию.

Был создан отчет, формирующий остатки товаров на предприятии в целом и по каждому ответственному сотруднику. Это позволяет эффективнее контролировать деятельность сотрудников.

Номенклатура	Балабина М.В.		Золотарев А.И.		Итого	
	Количество	Сумма	Количество	Сумма	Количество	Сумма
Конфеты	42,000	9 450.00	38,000	8 580.00	80,000	18 030.00
Мороженое	26,000	1 820.00	98,000	6 370.00	124,000	8 190.00
Салат	68,000	11 370.00	-70,000	24 127.00	-2,000	35 497.00

Рис. 3. Отчет по остаткам товаров

Еще один разработанный отчет показывает движение товаров на предприятии. Также он отображает движение товаров по отдельным сотрудникам. С его помощью намного упрощается процесс учета товаров.

Номенклатура	Балабина М.В.		Золотарев А.И.		Итого	
	Количество	Сумма	Количество	Сумма	Количество	Сумма
Конфеты	42,000	9 450.00	38,000	8 580.00	80,000	18 030.00
Мороженое	26,000	1 820.00	98,000	6 370.00	124,000	8 190.00
Салат	68,000	11 370.00	-70,000	24 127.00	-2,000	35 497.00

Рис. 4. Отчет по товарам

Разработанная автоматизированная подсистема позволяет повысить оперативность и производительность логистов. За счет систематизации данных, система позволяет увеличить скорость и качество их работы. Разработанная система позволила синхронизировать используемые данные и сократить бумажные архивы. Данная конфигурация обладает интуитивно понятным интерфейсом, что упрощает работу с ней даже начинающим пользователям. Это ещё раз подчёркивает привлекательность этого решения ведения учёта.

Использованные источники:

- 1.Хрусталева Е.Ю. Язык запросов «1С:Предприятия 8». - М.: 1С-Паблишинг, 2013 г. - 369 стр.
- 2.Радченко М.Г. 1С Предприятие . Практическое пособие разработчика/ М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. - М.: ООО «1С-Паблишинг», 2009.- 857 с.
- 3.Хомичевская В. Переходим на 1С:Бухгалтерию. ИД "Питер- 1С: Библиотека – 2007, 496с.

Зарипов А.А.
ассистент кафедры Биологии
Каракалпакский государственный Университет им. Бердаха
Узбекистан, г. Нукус

К ВОПРОСУ ИЗУЧЕНИЯ СОЕДИНЕНИЙ, ОБЛАДАЮЩИХ БИОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ НА БИОМЕМБРАНЫ

Аннотация: Для понимания электрических процессов, идущих в нервных клетках, формирования электрических потенциалов и нервных импульсов вполне достаточным будет разобраться в различных видах ионных каналов.

Ключевые слова: клеточная мембрана, ионные каналы, активность.

Создание эффективных профилактических, диагностических, лекарственных средств и материалов для медицины, микробиологии и биотехнологии относится к актуальным проблемам химической науки. Одним из решений этих проблем является изучение соединений, обладающих биологической (физиологической) активностью на биомембраны.

Для понимания электрических процессов, идущих в нервных клетках, формирования электрических потенциалов и нервных импульсов вполне достаточным будет разобраться в первых четырех видах ионных каналов: 1) неуправляемые постоянно пропускают через себя ионы калия, 2) потенциально-управляемые открываются при деполяризации и начинают в этих условиях пропускать через себя в клетку ионы натрия (в постсинаптических окончаниях и нервных отростках) или же ионы кальция (в пресинаптических окончаниях или рецепторных клетках), 3) хемотропно-управляемые открываются под действием медиатора и начинают пропускать через себя в клетку ионы натрия, что вызывает деполяризацию в виде возбуждающего постсинаптического потенциала (ВПСП), 4) стимул-управляемые находятся в сенсорных рецепторах (рецепторных клетках или рецепторных нервных окончаниях) и открываются под действием стимула (раздражителя), начиная пропускать через себя ионы натрия, что вызывает деполяризацию в виде рецепторного потенциала.

Процесс перемещения ионов через такие ИК идёт пассивно за счёт диффузии под действием химических сил (по градиенту их концентрации) и/или электрических сил (по электрическому градиенту зарядов между внутренней и наружной сторонами мембраны).

Ионные каналы – сложнейшие и высоко консервативные белковые структуры, которые могут управляться физическими воздействиями, такими как трансмембранная разность электрических потенциалов или механическое растяжение мембраны, либо химическими сигналами – лигандами. Высокая сложность позволяет точно распознавать ионы и

пропускать их через мембрану управляемым образом. Ионные каналы высокоселективны; они пропускают ионы только определенного вида: Na^+ , K^+ , Ca^+ или Cl^- . Их, соответственно, называют натриевыми, калиевыми, кальциевыми или хлорными каналами. Каналы для каждого вида ионов далее классифицируются по их структуре, пороговым характеристикам, кинетике, чувствительности к различным лигандам и т.д.

Если неуправляемые каналы различают вещества только по размеру и пропускают через себя по градиенту концентрации все молекулы меньше определённой величины, т.е. служат фильтрами молекулярных размеров, то их называют "неселективные каналы", или "поры". Селективные каналы, работают избирательно и обеспечивают перенос только определённых ионов. Ионная селективность (избирательность) каналов определяется их диаметром и строением внутренней поверхности канала. Например, катионселективные каналы пропускают только катионы, так как содержат много отрицательно заряженных аминокислотных остатков.

Ионные каналы высокоселективны и пропускают только ионы определенного вида. Например, проницаемость натриевых каналов гигантского аксона кальмара для разных ионов щелочных металлов составляет (в отн. ед.): Na^+ - 1,0; Li^+ - 1,1; K^+ - 0.083; Rb^+ - 0.025; Cs^+ - 0.016. Селективность калиевых каналов еще выше: их проницаемость для ионов натрия на два-четыре порядка ниже, чем для ионов калия. Казалось бы, понятно, почему больший ион калия не может пройти через натриевый канал: его диаметр, определенный Л. Полингом, составляет 0,27 нм, тогда как диаметр иона натрия – 0.19 нм. Поскольку размер иона K^+ хорошо соответствует диаметру селективного фильтра, он взаимодействует с наибольшим количеством атомов кислорода на внутренней поверхности канала (допустим, например, с четырьмя). Если энергия взаимодействия K^+ с атомами кислорода стенки калиевого канала примерно равна энергии его взаимодействия с молекулами воды гидратной оболочки, он сможет легко освободиться от гидратационной воды, молекулы которой будут замещаться атомами кислорода, координирующими этот ион.

Калиевые каналы в нейронах и других клетках различаются по структуре и биофизическим свойствам. Их действие регулируется трансмембранными потенциалами, ионами кальция и различными нейромедиаторами. Многие болезни, такие как сердечная аритмия, эпилепсия, диабет, нестабильность кровяного давления и рак связаны с нарушениями их работы. В отличие от Na^+ или Ca^{2+} -каналов, K^+ каналы формируются не из одного белка с четырьмя доменами, а из четырех отдельных доменов, которые могут содержать два (2ТМ), четыре (4ТМ) или шесть (6ТМ) трансмембранных фрагментов. 6ТМ домены похожи на домены белков Na^+ или Ca^{2+} -каналов. Общее свойство всех доменов – наличие дополнительной небольшой петли, вероятно, необходимой для центровки

иона внутри канала. Калиевые каналы Kvdr с задержанным выпрямлением (delayed rectifier K^+ channels) в покое закрыты. Они открываются с некоторой задержкой после начала деполяризации мембраны и не инактивируются в течение последующих десятков миллисекунд. Эти каналы широко распространены. Именно они играют центральную роль в генерации нервных импульсов.

В нервной системе также широко распространены Ca^{2+} -активируемые K^+ -каналы, которые открываются при повышении внутриклеточной концентрации ионов Ca^{2+} до 10^{-6} – 10^{-5} М. При фиксированной концентрации ионов кальция они ведут себя как другие K^+ -каналы с задержанным выпрямлением, активирующиеся при деполяризации мембраны. Но вероятность их открывания возрастает при повышении концентрации ионов кальция. Эти каналы вносят свой вклад в реполяризацию мембраны после продолжительной деполяризации и даже могут обуславливать гиперполяризацию мембраны. Они участвуют в таких явлениях, как адаптация, следовая гиперполяризация после длительного импульсного разряда и формирование пачечной активности.

Изучение молекулярной структуры ионных каналов затруднено тем, что это большие интегральные белки, несколько раз пересекающие мембрану. При попытках выделения они теряют пространственную структуру и свойства. Но в 1980-х годах удалось клонировать ДНК, кодирующую натриевые каналы электрического угря, встроить клонированную ДНК в ооциты лягушки, экспрессировать в большом количестве канальный белок, расшифровать его аминокислотную последовательность и изучить электрофизиологические свойства. Он оказался очень похожим по строению на K^+ -каналы, за исключением того, что он строится не из отдельных 6ТМ доменов, а в нем эти домены соединены в одну полипептидную цепь из 1820 аминокислот с молекулярной массой 260 кДа. Кольцо из этих доменов формирует канал, в котором центральная пора диаметром 0,31 нм образована пятым и шестым фрагментами каждого домена. Короткие α -спирали между пятым и шестым фрагментами, видимо, центрируют ион в центральной поре. Четвертый фрагмент содержит три положительно заряженных аргинина, разделенных двумя другими аминокислотами, которые играют роль потенциал-чувствительного сенсора, способного открывать канал при деполяризации мембраны.

Ca^{2+} -каналы могут активироваться низкой или высокой разностью потенциалов. Низкопотенциальные каналы называются Т-каналами, а высокопотенциальные подразделяются на пять групп: L, N, P, Q и R. Они различаются по биофизическим характеристикам и чувствительности к разным ингибиторам. Кальциевые каналы отличаются медленной активацией и очень медленной инактивацией. Порог активации у них

значительно выше, чем у натриевых. Например, в кардиомиоцитах с потенциалом покоя – 90 мВ, порог активации Ca^{2+} каналов L-типа и Na^{+} -каналов 55 и 35 мВ, соответственно.

Использованные источники:

- 1.Ходоров Б.И. Общая физиология возбудимых мембран. М., Наука, 1975.
- 2.Рубин А.Б. Биофизика в 2 т., т.2. М., Высшая школа, 2000, 2014.
- 3.Регистрация одиночных каналов. Под ред. Б. Сакманна и Э. Неера. М. Мир,1987.
- 4.Hille B. Ionic Channels of Excitable Membranes. Sunderland: Sinauer Associates Inc. 1984.

УДК 338.93

*Здоровцов А.Д.
студент*

*3 курс, Институт Управления
Белгородский национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ВУЗОМ**

В статье рассмотрены методологические основы использования принципов маркетинга в управлении вузом. Описана специфика образовательных услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, образовательные услуги, современное образование, вуз, рынок образовательных услуг, управление вузом.

Система образования в России переживает существенные изменения. Отказ от государственной монополии в области образования, создание коммерческого обучения, изменение уклада общественной жизни привели к появлению рынка образовательных услуг, который наряду с информационным рынком и рынком труда оказывает активное воздействие на сферу образования. Информатизация экономики и общества в целом, изменение условий функционирования государственных и частных предприятий и организаций вызвали повышение спроса на различные виды образовательных услуг. Одним из основополагающих вопросов при изучении сферы образовательных услуг в маркетинговом аспекте является определение базового понятия «образовательная услуга», а также рассмотрение ее специфики.

В современной экономической литературе, посвященной сфере образования, превалирует подход, согласно которому образовательные услуги являются основным продуктом деятельности системы образования. Но многие ученые-исследователи не дают однозначного определения этому понятию: являются ли образовательными услугами, например, отдельные

лекции и практические занятия, программы учебных курсов, полный курс подготовки (переподготовки) специалистов и т.д. Очевидно, что четкое определение сущности образовательных услуг важно для выявления всех форм, в которых они могут выступать, для соотношения образовательных услуг и прочих образовательных продуктов; для понимания места конкретной образовательной услуги в общей деятельности образовательного учреждения.

В то же время образование как отрасль представляет собой «совокупность учреждений, организаций и предприятий, осуществляющих преимущественно образовательную деятельность, направленную на удовлетворение многообразных потребностей населения в образовательных услугах, на воспроизводство и развитие кадрового потенциала общества».

Основным видом деятельности учреждений образования является создание и оказание образовательных услуг.

Образовательная программа – это комплекс образовательных услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня или профессиональной подготовки потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательной организации. Вуз – это «производитель» не выпускников, а образовательных программ, в том виде, в котором они освоены его выпускниками. Некоторые авторы придерживаются противоположного мнения. Они рассматривают вузы как производителей товара «молодые специалисты».

Специфика образовательных услуг заключается в том, что, по мнению многих исследователей, они относятся к категории «общественных благ (товаров).

Своеобразной чертой услуг образования является невозможность их непосредственного денежного измерения. Ценовой механизм часто не в состоянии отразить всех затрат на производство образовательных услуг. Если в материальной сфере их сравнительно легко измерить количественно (в штуках или килограммах, например) на единицу продукции, то применительно к образовательным услугам это трудно осуществимо. Полезный результат такой услуги может проявиться лишь спустя продолжительное время, и его практически можно измерить лишь с помощью косвенных показателей.

Еще один отличительный признак образовательных услуг – многозначность целей, поставленных перед производителями этих услуг. Как правило, деятельность образовательного учреждения не направлена явно на достижение прибыли. Но, с другой стороны, многие их интересы связаны с ростом благосостояния, который предполагает «получение прибыли, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства». Поэтому, прибыль не является изначально запретным ориентиром для учреждения образования, но, конечно, и не сводится только к нему.

Особенность образовательных услуг проявляется и в том, что они оказываются, как правило, в комплексе с созданием духовных ценностей, преобразованием и развитием личности обучающегося. Эти услуги обеспечивают реализацию познавательных интересов обучающихся, удовлетворяют потребности личности в духовном и интеллектуальном развитии, вносят вклад в создание условий для их самоопределения и самореализации, участвуют в формировании, сохранении и развитии разнообразных способностей человека к труду, в специализации, профессионализации и росте его квалификации. Таким образом, можно сказать, что образовательные услуги непосредственно участвуют в формировании человеческого капитала.

Следующая отличительная черта - сотворчество преподавателя и слушателя. В сфере образования, где преобразуется личность клиента, он, не являясь профессионалом, претендует на самую активную роль в процессе производства и оказания образовательных услуг. Важно также и то, что оказание услуг образования, предполагающее ярко выраженную открытость этой сферы для информационного, кадрового и другого обмена, задает приоритет сотрудничества и ограничивает эффективность конкуренции производителей образовательных услуг.

Образовательные услуги как никакой другой вид деятельности находится под пристальным общественным вниманием и вне рыночного давления. Это положение наиболее отчетливо проявляется в рамках политических компаний, в которых вопрос общественного образования обычно рассматривается как элемент обеспечения национальной безопасности, перспективы выживания и развития нации.

Еще также перечислим ряд специфических особенностей образовательных услуг, отличающих их от других видов услуг:

- сезонность;
- высокая стоимость (образовательные услуги обладают высокой потребительной стоимостью, т.к. наращивают потенциал личности, специалиста, а на развитых рынках это выражается в признании высокой стоимости, правомерности высоких цен на них);
- относительная длительность оказания (в нашей стране получение первого высшего профессионального образования по различным специальностям может занимать от 4 до 6 лет);
- отсроченность выявления результативности;
- зависимость результатов от условий будущей работы и жизни обучившегося;
- необходимость дальнейшего сопровождения услуг;
- зависимость приемлемости услуг от места их оказания и места проживания потенциальных обучающихся;
- невозможность перепродажи;

- необходимость лицензирования (п. 6 ст. 33 Закона РФ «Об образовании» гласит: «Право на ведение образовательной деятельности возникает у образовательного учреждения с момента выдачи ему лицензии (разрешения)»);

- конкурсный характер (этот признак в основном проявляется в большинстве государственных высших учебных заведений);

- относительно молодой возраст потребителей образовательных услуг и другие.

Использованные источники:

1. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. - 1999. - №1. - С. 38-42.

2. Восколович Н.А. Проблемы эффективности деятельности органов местного самоуправления // Муниципалитет: экономика и управление. - 2013. - №1(4). - С. 36-38.

3. Моисеева И.В. Повышение конкурентоспособности высшего учебного заведения через механизм партнерства (на примере Республики Мордовия) // Фундаментальные исследования. - 2013. - № 6-2. - С. 421-425.

4. Ломовцева О.А., Герасименко О.А. Участие вузов в инновационном обновлении промышленности региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2014. - №1. - С. 131-133.

УДК 338.93

Здоровцов А.Д.
студент

3 курс, Институт Управления

Белгородский национальный исследовательский университет

Россия, г. Белгород

СОДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье рассмотрены особенности конкурентоспособности вуза. Главным составляющим повышением конкурентоспособности является продукт вуза, а именно образовательная услуга. Рассмотрены меры по повышению образовательных услуг в вузе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, образовательные услуги, современное образование, вуз, рынок образовательных услуг

Особенность современного образования характеризуется большим выбором предоставляемых образовательных услуг, а также высоким уровнем конкуренции как со стороны государственных, так и негосударственных образовательных учреждений. Среди важных показателей, демонстрирующих состояние современного образования, является увеличение числа негосударственных учебных заведений. Негосударственный сектор высшего образования занимает все более

устойчивое положение на рынке образовательных услуг в силу своей конкурентоспособности по отношению к государственным вузам. Широкие возможности негосударственного вуза, связанные с его финансовой самостоятельностью, позволяют ему направлять значительные средства на развитие материально-технической базы обучения, а также на позиционирование и продвижение предоставляемых образовательных услуг.

Следствием этого является необходимость поиска новых путей для повышения конкурентоспособности высших учебных заведений, в первую очередь государственных, учитывая при этом, что уровень конкуренции постоянно растет по причине влияния различных факторов. Например, высокой степени территориальной близости образовательных организаций. Кроме того, в условиях финансового кризиса, когда снижается покупательская способность населения, а конкуренция на рынке труда значительно усиливается, образовательным учреждениям как никогда необходимы ощутимые конкурентные преимущества. А с учетом того, что ситуация в данной сфере характеризуется значительным снижением объема государственного финансирования, это также толкает образовательные учреждения к поиску дополнительных источников ресурсного обеспечения. В результате сфера образования стала предметом предпринимательской деятельности. Образование рассматривается, как фактор экономического развития общества. Следствием этого является тот факт, что конкурентные преимущества складываются в единый комплекс, определяющий конкурентоспособность вуза.

Конкурентоспособность – это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. Покупатель – ключевое звено в оценке товара. Из этого следует, что все элементы конкурентоспособности товара должны быть предельно ясны потенциальному покупателю, чтобы у него не могло возникнуть неверного толкования в его восприятии. Как известно, каждый рынок характеризуется «своим» покупателем. Поэтому изначально неправомерна идея о некой абсолютной, не связанной с конкретным рынком, конкурентоспособности.

Конкурентоспособность вуза – это его способность:

- готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынке труда;
- разрабатывать конкурентоспособные новшества в этой области;
- вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности.

В рамках проводимого исследования можно выделить следующих основных участников потребления образовательных услуг:

1. Студенты (цель – получение хорошего образования и как следствие воспитание личности, чтобы быть востребованным в обществе).

2. Предприятия-заказчики (цель – рост современного кадрового потенциала, обладающего необходимыми навыками и умениями).

3. Государство (цель – расширенное воспроизводство совокупного личностного и интеллектуального потенциала).

4. Вуз (цель – развитие и повышение уровня удовлетворенности потребителей образовательных услуг). Следствием этого является ориентация на потребителя, стремление понимать и совершенствовать рабочие процессы, желание измерить качество услуг.

Деятельность, осуществляемая вузом, имеет ряд особенностей, так как основным продуктом, который реализуется на рынке, является особый вид услуги – образовательная услуга, которая представляет собой учебно-воспитательный процесс в условиях рыночных отношений. Данная услуга может быть отнесена к такой категории услуг, как нефизическое действие в отношении сознания клиентов.

Несмотря на стандартизацию образования и его контроль со стороны государства, образовательные услуги обусловлены высоким уровнем неоднородности как в методах обучения, так и в подаче материала.

Невозможность сохранения образовательной услуги обусловлена тем, что услуги нельзя в полном объеме заготовить и складывать как материальный товар, но стоит отметить, что сам образовательный материал может быть сохранен как в печатном, так и в электронном виде. При этом важно учитывать естественное для человека забывание полученной информации, а также устаревание знаний, к которому приводят научно-технический и социальный прогресс, что можно отнести к непостоянству качества услуг.

Хотя образовательные услуги невещественны и, как следствие, не могут накапливаться, но, потребляя их, человек накапливает определенный опыт и знания, тем самым развивая свои личностные возможности. При этом важно учитывать, что накапливаются не сами услуги, а результаты действий, направленных на формирование профессионального образования.

Следует принимать во внимание тот факт, что образовательная услуга производится и потребляется одновременно, так как потребление образовательной услуги начинается одновременно с началом ее оказания. Производство и потребление образовательных услуг является длительным по времени процессом и, хотя услуга может быть разделена на отдельные элементы, ограниченные определенным отрезком времени, при этом получение профессионального образования в полном объеме является достаточно длительным процессом, в результате которого потребитель приобретает необходимый объем знаний и навыков.

В продолжение к предыдущему мы можем сделать акцент на том, что в производстве образовательных услуг необходимо присутствие и участие потребителя. Также важно учитывать параметр динамичности образовательных услуг. В современной быстро меняющейся среде образовательное учреждение не в праве пассивно следовать за изменениями, в противном случае оно станет неконкурентоспособным. Это связано с научно-техническим прогрессом. Динамика, созданная им, приводит к парадоксальной ситуации, когда знания, полученные студентами, становятся неактуальными не после, а до их усвоения. Следовательно, скорость темпа изменения вуза как экономической системы должна не следовать «за», а по возможности опережать изменения внешней среды – особенно в момент начала изменения. То есть развитие образования должно быть динамичным и по возможности ускорять развитие вуза. Именно динамичность является одним из ключевых параметров, который должен лежать в основе построения учебно-воспитательного процесса.

В связи с этим стоит задача создания уникального конкурентного преимущества, которого нет у других вузов. Важно учитывать, что вуз – это место оказания образовательных услуг, чья основная деятельность – это учебная и внеучебная. Качество образования на современном этапе выступает главным конкурентным преимуществом учебных заведений наряду с ценой. Качество обучения представляет собой совокупность потребительских свойств образовательной услуги, обеспечивающих возможность удовлетворения комплекса потребностей по всестороннему развитию личности обучаемого.

Использованные источники:

1. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг//Маркетинг в России и за рубежом. -1999. -№1.-С.38-42.
2. Восколович Н.А. Проблемы эффективности деятельности органов местного самоуправления // Муниципалитет: экономика и управление.- 2013. -№1(4).- С. 36-38.
3. Моисеева И.В. Повышение конкурентоспособности высшего учебного заведения через механизм партнерства (на примере Республики Мордовия) // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6–2. – С. 421-425.
4. Ломовцева О.А., Герасименко О.А. Участие вузов в инновационном обновлении промышленности региона//Бизнес.Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.-2014-№1.-С.131-133.

Зеленцова П.А.

студент

4 курс, факультет «Инженерно-экономический»

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

Научный руководитель:

Старостина Т.Г., кандидат экономических наук

доцент кафедры «Финансы и кредит»

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрено состояние и использование имущества организации на примере ПАО «МРСК Волги». Проанализирована эффективность использования имущества организации на основе таких показателей как фондорентабельность, фондоемкость и фондоотдача. Также проведен анализ деловой активности.

Ключевые слова: имущество; фондоотдача; фондорентабельность; фондоемкость; деловая активность.

Для организации процесса производства любое предприятие должно располагать определенными ресурсами, то есть предприятие должно иметь имущество.

Под имуществом предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, находящиеся в пользовании, владении и распоряжении предприятия.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств служат следующие показатели:

- фондорентабельность;
- фондоемкость;
- фондоотдача.

На примере ПАО «МРСК Волги» рассмотрим эффективность использования основных средств предприятия [2].

Таблица 1 — Анализ эффективности использования основных средств ПАО «МРСК Волги» за 2014-2015 гг.

Коэффициенты	Года		Абсолютное отклонение, +,-
	2014 год	2015 год	
Чистая прибыль	44 702	242 909	198 207
Среднегодовая стоимость капитала	65 857 834	65 170 940	-686 894
Выручка	45 991 192	47 860 392	1 869 200
Среднегодовая стоимость	57 274 430	55 337 021	-1 937 409

внеоборотных активов			
Среднегодовая стоимость основных средств	56 762 147	54 948 959	-1 813 188
Рентабельность всего капитала предприятия (ROA)	0,07	0,4	0,33
Рентабельность продаж (R _п)	0,1	0,5	0,4
Фондорентабельность	0,08	0,44	0,36
Фондоемкость	1,23	1,15	-0,08
Фондоотдача	0,81	0,87	0,06

Данные таблицы 1 показывают, что за анализируемый период фондоотдача в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 0,06 руб., фондоемкость снизилась на 0,08 руб., фондорентабельность увеличилась на 0,36%, что является благоприятным фактором для организации, который говорит о повышении эффективности использования основных средств.

Деловая активность организации является комплексной и динамичной характеристикой эффективности использования ресурсов. Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов предприятия и в выявлении резервов их повышения.

При расчете показателей оборачиваемость средств, вложенных в имущество предприятия, оценивается:

а) скоростью оборота, т. е. количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие;

б) периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Таблица 2 – Деловая активность ПАО «МРСК Волги» за 2014-2015 гг.

Показатели	Года		Абсолютное отклонение, +, -
	2014 год	2015 год	
Выручка	45 991 192	47 860 392	1 869 200
Среднегодовая стоимость имущества	65 857 834	65 170 940	-686 894
Среднегодовая стоимость оборотных средств	8 583 404	9 833 919	1 250 515
Среднегодовая стоимость запасов	1 261 229	1 304 588	43 359
Среднегодовая стоимость денежных средств	1 131 269	1 582 369	451 100
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	5 996 165	6 798 539	793 374
Коэффициент общей оборачиваемости (обороты)	0,7	0,73	0,03
Продолжительность одного оборота (дни)	514,3	493,2	-21,1
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	5,4	4,9	-0,5

Продолжительность одного оборота оборотных средств (дни)	66,7	73,5	6,8
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	35,7	36,2	0,2
Продолжительность одного оборота запасов (дни)	10	9,9	-0,1
Коэффициент оборачиваемости денежных средства (обороты)	36,9	25	-10,5
Продолжительность одного оборота денежных средств (дни)	9,8	14,4	4,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	7,67	7,05	-0,62
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности (дни)	46,9	51,1	4,2

Анализ деловой активности ПАО «МРСК Волги» представленный в таблице 13 показал, что деловая активность предприятия за 2014-2015 гг. снижается. Наблюдается снижение всех показателей оборачиваемости, за исключением коэффициента общей оборачиваемости и коэффициента оборачиваемости запасов. Также происходит увеличение продолжительности оборотов данных коэффициентов, что является отрицательным явлением и снижает эффективность использования имущества.

Основными путями повышения фондоотдачи могут быть следующие:

1. увеличение времени работы машин, механизмов, оборудования: ввод в действие неустановленного оборудования; повышение коэффициента сменности; ликвидация внутрисменных простоев; сокращение времени нахождения в ремонте;

2. оптимальная загрузка техники, производственных площадей;

3. техническое совершенствование производственных основных фондов: реконструкция на базе новой техники; модернизация оборудования; использование прогрессивных технологических процессов; развитие рационализаторского движения.

На показатель фондоотдачи влияет ряд факторов, которые соответствуют резервам повышения фондоотдачи. Рост фондоотдачи является фактором интенсивного роста объема выпуска продукции предприятия [3, с. 1348].

Рассчитаем резервы роста фондоотдачи, которые показывают увеличение объема производства продукции и увеличение стоимости основных средств:

$$P \uparrow \Phi O = \Phi O_{\pi} - \Phi O_{\phi} = \frac{ВП_{\phi} + P \uparrow ВП}{ОС_{\phi} + P \uparrow ОС} - \frac{ВП_{\phi}}{ОС_{\phi}} \quad (1)$$

где $P \uparrow \Phi O$ — резерв роста фондоотдачи;

$\Phi O_{\text{п}}$, $\Phi O_{\text{ф}}$ – соответственно прогнозное и фактическое значение фондоотдачи;

$\text{ВП}_{\text{ф}}$ – выпуск продукции в 2015 году;

$\text{ОС}_{\text{ф}}$ – основные средства в 2015 году;

$\text{Р} \uparrow \text{ВП}$ – резерв роста выпуска продукции;

$\text{Р} \uparrow \text{ОС}$ – дополнительная сумма основных средств, необходимая для освоения резервов.

$$\text{Р} \uparrow \Phi O = \frac{47\,860\,392 + 9\,572\,078}{53\,273\,988 + 5\,494\,895} - \frac{47\,860\,392}{53\,273\,988} = 0,98 - 0,9 = 0,08 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение показателя фондоотдачи свидетельствует об эффективности использования основных фондов и резерв его роста составил 0,08 тыс.руб. Таким образом, комплекс мероприятий по улучшению использования производственных мощностей и основных средств, разрабатываемый во всех звеньях управления, предусматривал обеспечение роста объемов производства продукции, что и было отражено в прогнозном значении прибыли.

Определение отдачи основных средств в процессе работы конкретной организации можно назвать одним из важных методов анализа эффективности компании. Подобные вычисления нужно проводить на постоянной основе. В противном случае можно упустить момент, когда работа предприятия окажется недостаточно эффективной [1].

Резервами и путями ускорения оборачиваемости оборотных средств в организациях в обобщенном виде зависят от двух факторов: объема товарооборота и размера оборотных средств. Чтобы ускорить оборачиваемость, необходимо:

- совершенствовать товародвижение и нормализовать размещение оборотных средств;
- полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;
- совершенствовать организацию торговли, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;
- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- улучшать претензионную работу;
- ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах, в пути, на расчетном счете в банке;
- свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе, сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов.

Для повышения деловой активности необходимо увеличение выручки на 10%, таким образом, она составит 52 646 431,2 рубля.

В целях повышения оборачиваемости дебиторской задолженности в организации можно предложить скидки за своевременный расчет по договорам.

При внедрении данного мероприятия можно прогнозировать погашение дебиторской задолженности на 50%.

Предположим, что нашим предложением воспользуется 50% покупателей, средней срок оборота дебиторской задолженности в 2015 году составил 51,1 дня, выручка от продаж 47 860 392 руб. Скидка предоставляется при условии оплаты в течение 10 дней со дня продажи.

Рассчитаем полученный эффект.

Средний остаток дебиторской задолженности до внедрения скидок:

$$\frac{0,5 \times 47\,860\,392}{\frac{360}{51,1}} = 3\,399\,176 \text{ руб.}$$

Средний остаток дебиторской задолженности после внедрения скидок:

$$\frac{0,5 \times 47\,860\,392}{\frac{360}{10}} = 664\,728 \text{ руб.}$$

Снижение дебиторской задолженности: 3 399 176 – 664 728 = 2 734 448 руб.

При изменении условий «2/10», то есть предоставления скидки 2% при условии оплаты в течение 10 дней, средний период взыскания счетов дебиторов может быть сокращен до 10 дней, поскольку 50% покупателей (в денежном исчислении) воспользуются преимуществами 2% скидкой.

При снижении дебиторской задолженности на 2 734 448 руб., за счет 50% покупателей, которые своевременно оплатят договора и прогнозируемой выручке 52 646 431,2 рубля, рассчитаем оборачиваемость и продолжительность одного оборота дебиторской задолженности на основе предложенных мероприятий.

$$O_{\text{дз}} = \frac{52\,646\,431,2}{4\,246\,830} = 12,4 \text{ оборота}$$
$$P_{\text{дз}} = \frac{360}{12,4} = 29 \text{ дней}$$

Таким образом, мы видим, что предложенные мероприятия эффективны, т.к. увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 5,35 оборотов, а также снизился период оборота на 22,1 дня и составил 29 дней.

Использованные источники:

- 1.Ковалев, А.П.. Управление имуществом на предприятии: учебник / А.П. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013 – 272 с.
- 2.Официальный сайт ПАО «МРСК Волги» [Электронный ресурс] – <http://www.mrsk-volgi.ru/> (дата обращения 1.11.16 г.)
- 3.Ширяева, Н.В. Методика анализа эффективности использования основных средств / Н.В. Ширяева, О.С. Барсукова // Экономика и социум. – 2015 – № 1-4 (14) – С. 1347-1349.

*Зиборова И.А.
студент магистратуры
3 курс, кафедра финансов и кредита
Научный руководитель: Греков И.Е.
Орловский государственный университет
имени И. С. Тургенева
Россия, г. Орел*

**АНАЛИЗ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА ОРЛОВСКОГО
ОТДЕЛЕНИЯ № 8595 ПАО «СБЕРБАНК»**

В статье рассматривается понятие розничной банковской деятельности, и раскрывается понятие дистанционного банковского обслуживания. Представлена динамика количества карт, эмитированных кредитными организациями в РФ, и анализируется система дистанционного банковского обслуживания Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк».

Ключевые слова: *Активные пользователи, дистанционное банковское обслуживание, розничная банковская деятельность, платежные карты, устройства самообслуживания.*

**ANALYSIS OF THE SYSTEMS FOR REMOTE BANKING RETAIL
SEGMENT OF THE ORYOL BRANCH № 8595, SBERBANK OF RUSSIA
JSC**

The article discusses the concept of retail banking activities, and reveals the concept of remote banking services. The dynamics of the number of cards issued by credit institutions in the Russian Federation, and analyses the system of remote banking service of the Oryol branch № 8595, Sberbank of Russia JSC.

Keywords: *Active users of remote banking, retail banking, credit cards, self-service devices.*

Розничная банковская деятельность – это деятельность по разработке, продаже и обслуживанию розничных банковских продуктов. Под розничным продуктом следует понимать банковский продукт, предлагаемый к массовому распространению и обслуживанию, конечным потребителем которого являются физические лица. [2]

Одним из основных факторов при решении задач формирования инновационной модели развития безналичных расчетов и обеспечения доступности платежных услуг для населения является развитие сервисов ДБО, основной инструмент которых в настоящее время – платежные карты. Количество платежных карт, эмитированных российскими кредитными организациями, на начало 2016 года составило 243,9 млн.

На рисунке 1 представлено количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями в РФ.[6]

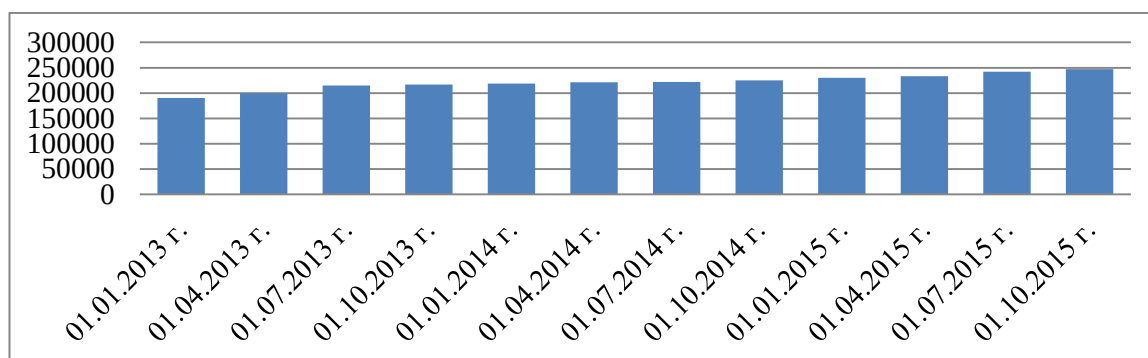


Рисунок 1 – Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями в РФ

Сбербанк продолжает совершенствовать дистанционные каналы обслуживания. За год сеть устройств самообслуживания в соответствии со стратегией Банка сократилась на 4 тыс. устройств и составила 52 тыс. банкоматов с функцией выдачи наличных, 34 тыс. без функции выдачи наличных.

Количество активных пользователей мобильных приложений Сбербанк Онлайн достигло 10,5 млн. чел. Количество платежей через мобильные приложения выросло в 3,7 раза, что в среднем составило 24,3 млн. операций в месяц. Количество переводов увеличилось в 4,7 раза, что в среднем составило 20,9 млн. операций в месяц. Количество подключений к СМС-сервису «Мобильный банк» достигло 89,2 млн. шт., количество активных пользователей превысило 26,8 млн. человек.

В таблице 1 представлено количество активных пользователей систем ДБО Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 гг. [7]

Таблица 1 – Количество активных пользователей систем ДБО Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за 2013-2015 гг.

Вид ДБО	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Мобильный банк	227167	240583	252230
Сбербанк Онлайн	49780	84161	104675
Автоплатеж	15783	20870	24540
Мобильное приложение «Сбербанк Онлайн»	12500	31625	43621
Всего	305230	377239	425066

Из таблицы 1 видно, что максимальный рост количества активных пользователей систем ДБО был в 2015 г., что связано с увеличением спроса на данные продукты.

Стоит отметить, что активными клиентами признаются пользователи, совершившие хотя бы одну операцию в течение месяца с использованием одной из систем ДБО. [5]

Для проведения анализа систем ДБО, рассчитаем показатели динамики

активных пользователей Мобильного банка (МБ) в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

Цепной абсолютный прирост рассчитывается по формуле 1:

$$\Delta Y_i = Y_i - Y_{i-1}, \quad (1)$$

где, Y_i – значение показателя текущего года;

Y_{i-1} – значение показателя предыдущего года.

$$\Delta \text{МБ}_{2014} = \text{МБ}_{2014} - \text{МБ}_{2013} = 240583 - 227167 = 13416 \text{ человек};$$

$$\Delta \text{МБ}_{2015} = \text{МБ}_{2015} - \text{МБ}_{2014} = 252230 - 240583 = 11647 \text{ человек}$$

На основании вышеизложенных расчетов, можно отметить, что количество активных пользователей Мобильного банка Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличилось на 13416 человек, а в 2015 г. на 11647 человек.

Расчет цепного темпа роста представлен в формуле 2.

$$K_i = \frac{Y_i}{Y_{i-1}} \times 100\%, \quad (2)$$

$$K_{2014} = \frac{\text{МБ}_{2014}}{\text{МБ}_{2013}} \times 100\% = \frac{240583}{227167} \times 100\% = 106\%;$$

$$K_{2015} = \frac{\text{МБ}_{2015}}{\text{МБ}_{2014}} \times 100\% = \frac{252230}{240583} \times 100\% = 105\%$$

На основании вышеизложенных расчетов, можно отметить, что темп роста активных пользователей Мобильного банка Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличился на 6%, а в 2015 г. на 5%.

Рассчитаем показатели динамики активных пользователей Интернет-банка «Сбербанк Онлайн» (СБОЛ) в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

$$\Delta \text{СБОЛ}_{2014} = \text{СБОЛ}_{2014} - \text{СБОЛ}_{2013} = 84161 - 49780 = 34381 \text{ чел.};$$

$$\Delta \text{СБОЛ}_{2015} = \text{СБОЛ}_{2015} - \text{СБОЛ}_{2014} = 104675 - 84161 = 20514 \text{ чел..}$$

На основании данных расчетов, можно отметить, что количество активных пользователей Интернет-банка «Сбербанк Онлайн» Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличилось на 34381 человек, а в 2015 г. на 20514 человек.

Рассчитаем цепной темп роста активных пользователей Интернет-банка «Сбербанк Онлайн» в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

$$K_{2014} = \frac{\text{СБОЛ}_{2014}}{\text{СБОЛ}_{2013}} \times 100\% = \frac{84161}{49780} \times 100\% = 169\%;$$

$$K_{2015} = \frac{\text{СБОЛ}_{2015}}{\text{СБОЛ}_{2014}} \times 100\% = \frac{104675}{84161} \times 100\% = 124,4\%$$

На основании данных расчетов, можно отметить, что темп роста активных пользователей Интернет-банка «Сбербанк Онлайн» Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличился на 69%, а в 2015 г. на 24,4%.

Прирост пользователей характеризуется тем, что СБОЛ начал пользоваться большим доверием у клиентов. Также с 2014 года произошло расширение функционала по выполняемым операциям, что позволяет держателям банковских карт ПАО «Сбербанк» управлять своими вкладами и картами, совершать переводы через интернет, без комиссии оплачивать мобильную связь.

Одним из набирающих популярность услуг в области Интернет-банкинга ПАО «Сбербанк» является Автоплатеж. На данный момент, эта отрасль очень хорошо развита в ПАО «Сбербанк». Многие пользователи СБОЛ подключают АП, т.е. им даже не приходится ежемесячно подавать заявку на оплату той или иной услуги. Банковская система сама считывает данные, оставленные пользователем в СБОЛ и высылает в установленный срок заявление об оплате. Пользователь может, как подтвердить эту заявку, так и отклонить. Банк не вправе списать со счета клиента денежные средства без его подтверждения. [7]

Рассчитаем показатели динамики прироста активных пользователей услуги «Автоплатеж» (АП) в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

$$\begin{aligned}\Delta \text{АП}_{2014} &= \text{АП}_{2014} - \text{АП}_{2013} = 20870 - 15783 = 5087 \text{ человек;} \\ \Delta \text{АП}_{2015} &= \text{АП}_{2015} - \text{АП}_{2014} = 24540 - 20870 = 3670 \text{ человек}\end{aligned}$$

На основании данных расчетов, можно отметить, что количество активных пользователей услуги «Автоплатеж» в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличилось на 5087 человек, а в 2015 г. на 3670 человек.

Рассчитаем цепной темп роста активных пользователей услуги «Автоплатеж» в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

$$\begin{aligned}K_{2014} &= \frac{\text{АП}_{2014}}{\text{АП}_{2013}} \times 100\% = \frac{20870}{15783} \times 100\% = 132,2\%; \\ K_{2015} &= \frac{\text{АП}_{2015}}{\text{АП}_{2014}} \times 100\% = \frac{24540}{20870} \times 100\% = 117,6\%\end{aligned}$$

На основании расчетов, видно, что темп роста активных пользователей услуги «Автоплатеж» в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличился на 32,2%, а в 2015 г. на 17,6%.

Активно развивается Мобильное приложение «Сбербанк Онлайн», т.к. большинству пользователей важна мобильность систем ДБО. Многие

клиенты, практически перестают пользоваться СБОЛ, переходя к Мобильному приложению. Обуславливается это тем, что гораздо удобнее пользоваться планшетными компьютерами или мобильными телефонами с установленным на них приложением, чем быть привязанным к конкретному персональному компьютеру.

Рассчитаем показатели динамики прироста активных пользователей Мобильного приложения «Сбербанк Онлайн» (МП) в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

$$\begin{aligned}\Delta \text{МП}_{2014} &= \text{МП}_{2014} - \text{МП}_{2013} = 31625 - 12500 = 19125 \text{ человек;} \\ \Delta \text{МП}_{2015} &= \text{МП}_{2015} - \text{МП}_{2014} = 43621 - 31625 = 11996 \text{ человек}\end{aligned}$$

На основании вышеизложенных расчетов, можно отметить, что количество активных пользователей Мобильного приложения «Сбербанк Онлайн» Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличилось на 19125 человек, а в 2015 г. на 11996 человек.

Рассчитаем цепной темп роста активных пользователей Мобильного приложения «Сбербанк Онлайн» (МП) в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк».

$$\begin{aligned}K_{2014} &= \frac{\text{МП}_{2014}}{\text{МП}_{2013}} \times 100\% = \frac{31625}{12500} \times 100\% = 253\%; \\ K_{2015} &= \frac{\text{МП}_{2015}}{\text{МП}_{2014}} \times 100\% = \frac{43621}{31625} \times 100\% = 138\%\end{aligned}$$

На основании вышеизложенных расчетов, можно отметить, что темп роста активных пользователей Мобильного приложения «Сбербанк Онлайн» (МП) Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2014 г. увеличился на 153%, а в 2015 г. на 38%.

Доля активных пользователей систем дистанционного банковского обслуживания в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» представлена на рисунке 2.

Из рисунка 2 видно, что самой популярной услугой ДБО в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2015 г. являлся Мобильный банк.

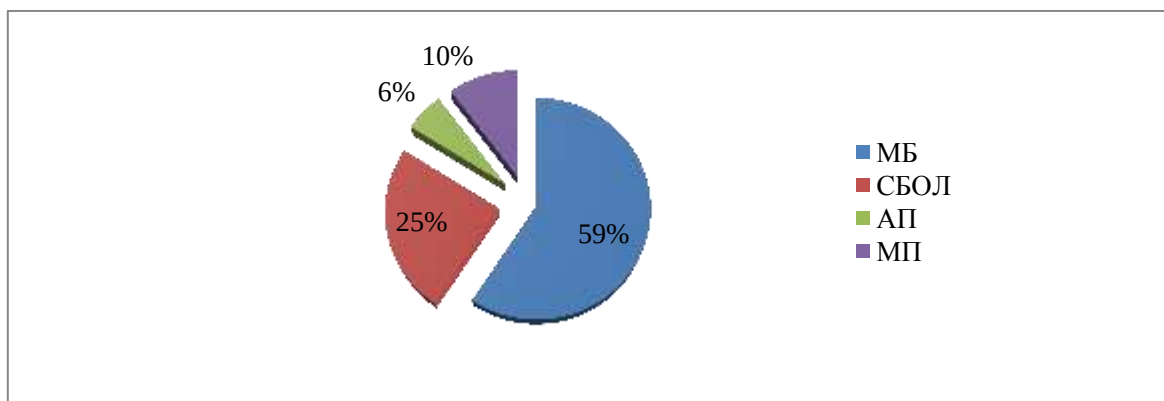


Рисунок 2 – Активные пользователи систем ДБО в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» за 2015 г.

Мобильный телефон есть у почти каждого. Компьютер, тоже можно найти почти в каждом доме, но их подручность вызывает сомнения. А мобильный телефон всегда рядом. В связи с этим, и возникает спрос на услугу Мобильный банк, которая позволяет получить доступ к собственному счету при помощи мобильного телефона, смартфона или планшетного компьютера. Он дает возможность пользователю осуществлять платежи, получать информацию по счету. [3]

Таким образом, можно отметить, что все виды ДБО набирают популярность. Население стало более доверительно относиться к такому рода обслуживанию. ПАО «Сбербанк» стремительно развивает это направление деятельности, разрабатывая и внедряя все новые технологии в ДБО, и предлагая различного рода продукты и услуги, а также пакеты услуг, оптимизированные под конкретного пользователя.

Использованные источники:

- 1.Белоглазова Г. Н. Банковское дело: розничный бизнес / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М.: КНОРУС, 2016. – 414 с.
- 2.Розничный банковский бизнес. Бизнес-энциклопедия / Б. Б. Воронин [и др.]; под ред. Б. Б. Воронина.– М.: ЦИПСИР, Альпина Паблишер, 2016. – 526 с.
- 3.Дьяченко О. И. Российский рынок дистанционного банковского обслуживания уверенно растет [Электронный ресурс] / О. И. Дьяченко // Национальный банковский журнал, – 2011. – № 9. – Электрон. версия печат. публ. – Доступ из электронной версии NBJ.
- 4.Забродская К.А. Основы развития дистанционного банковского обслуживания / К. А. Забродская // Финансы, – 2012. – № 7. – С. 59-64.
- 5.Малышева В. В. Оптимизация отделений банков в структуре развития дистанционного банковского обслуживания [Электронный ресурс] / В. В. Малышева // Молодой ученый, – 2016. – №11. – Электрон. версия печат. публ. – Доступ из электр. версии журнала «Молодой ученый».
- 6.Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Статистика.

[Электронный ресурс] // Официальный сайт – М., 2016. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf>.

7.Сбербанк России. Годовой отчет банка за 2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт – М., 2016. – URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>.

УДК 336.71

Зиборова И.А.

студент магистратуры

3 курс, кафедра финансов и кредита

Научный руководитель: Греков И.Е.

Орловский государственный университет

имени И. С. Тургенева

Росся, г.Орел

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБЕРБАНК БИЗНЕС ОНЛАЙН, КАК ОДНОЙ
ИЗ ОСНОВНЫХ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ ОРЛОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ № 8595 ПАО
«СБЕРБАНК»**

В статье рассматривается понятие розничной банковской деятельности, и раскрывается понятие дистанционного банковского обслуживания. Представлена динамика количества карт, эмитированных кредитными организациями в РФ, и анализируется система дистанционного банковского обслуживания Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк».

Ключевые слова: *Активные пользователи, дистанционное банковское обслуживание, розничная банковская деятельность, платежные карты, устройства самообслуживания.*

**ANALYSIS OF THE SYSTEMS FOR REMOTE BANKING RETAIL
SEGMENT OF THE ORYOL BRANCH № 8595, SBERBANK OF RUSSIA
JSC**

The article discusses the concept of retail banking activities, and reveals the concept of remote banking services. The dynamics of the number of cards issued by credit institutions in the Russian Federation, and analyses the system of remote banking service of the Oryol branch № 8595, Sberbank of Russia JSC.

Keywords: *Active users of remote banking, retail banking, credit cards, self-service devices.*

Юридическим лицам, с каждым днем требуется более широкий спектр банковских продуктов, которые бы удовлетворяли их требованиям с точки зрения полноты, своевременности, комплексности и стоимости. Среди многочисленных клиентов банка тяжело найти тех, кого бы удовлетворяло лишь простое расчетно-кассовое обслуживание. Субъекты хозяйствования и предпринимательства работают в сложных экономических и правовых

условиях, когда без квалифицированной помощи банка тяжело надеяться на успех. [2]

Сбербанк поддерживает клиентов, и предлагает обширную продуктовую линейку товаров и услуг. Для клиентов кредитных организаций, у которых Банком России отозвана лицензия на осуществление банковской деятельности, действуют особые условия: бесплатное открытие счета, бесплатная организация обслуживания с использованием системы Сбербанк Бизнес Онлайн и 3 месяца обслуживания по пакету услуг «Базис» по цене 1 рубль.

Банк стремится сделать взаимодействие с клиентом удобным и простым, начиная с момента открытия бизнеса. Банк предоставляет возможность зарегистрировать бизнес без визита в ФНС России и зарезервировать счет клиенту за 3 минуты. При резервировании счета предприниматель получает номер, который можно использовать для заключения контрактов, и в течение 30 дней он должен посетить Банк для предоставления документов. [8]

С 1 июля 2015 года все территориальные банки предлагают компаниям услугу самоинкассации. Сервис позволяет клиентам вносить деньги на счет через устройства самообслуживания. В 4 квартале 2015 года более 300 тыс. клиентов воспользовались такой возможностью. В результате в 2 раза сократилось количество приходных операции в филиалах банка с суммами до 100 тыс. руб.

Доля Сбербанка на рынке торгового эквайринга за год значительно возросла до 54,7%. Количество активных торгово-сервисных точек, привлеченных на эквайринговое обслуживание, возросло и к концу года достигло 552 тысячи клиентов.

Сбербанк ведет системную работу по развитию удаленного обслуживания клиентов, поставив себе задачу сделать основные сервисы мобильными и дистанционными. К услуге Сбербанк Бизнес Онлайн подключено около 1,3 млн. клиентов, мобильную версию скачали более 427 тыс. пользователей. К концу 2015 года 98% платежей совершались через Сбербанк Бизнес Онлайн или его мобильное приложение.

В 2015 году ПАО «Сбербанк» ввел в действие новую услугу – размещение денежных средств на публичных условиях, доступных для пользователей удаленных каналов обслуживания – продуктов «Онлайн». Клиенты могут разместить денежные средства в депозит и в виде неснижаемого остатка на расчетном счете на публичных условиях. Сделки заключаются без посещения клиентом офиса Банка. По указанным продуктам действует система лояльности, по которой клиенты, размещающие денежные средства в депозит или на неснижаемый остаток повторно, получают процентный доход, дополнительно увеличенный на 5-10 процентов относительно ставок «Онлайн» [8]

В таблице 1 представлена динамика системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2014 по 2015 гг.

Таблица 1 – Динамика системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2014 по 2015 гг.

Вид системы ДБО	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сбербанк Бизнес Онлайн	1153	1557	1656

Рассчитаем показатели динамики прироста активных пользователей системы Сбербанк Бизнес Онлайн (СББОЛ) в ПАО «Сбербанк» Орловского отделения № 8595.

Цепной абсолютный прирост рассчитывается по формуле 1.

$$\Delta Y_i = Y_i - Y_{i-1}, \quad (1)$$

где, Y_i – значение показателя текущего года;

Y_{i-1} – значение показателя предыдущего года.

$$\Delta \text{СББОЛ}_{2013} = \text{СББОЛ}_{2013} - \text{СББОЛ}_{2012} = 1153 - 1143 = 10 \text{ клиентов};$$

$$\Delta \text{СББОЛ}_{2014} = \text{СББОЛ}_{2014} - \text{СББОЛ}_{2013} = 1557 - 1153 = 404 \text{ клиента};$$

$$\Delta \text{СББОЛ}_{2015} = \text{СББОЛ}_{2015} - \text{СББОЛ}_{2014} = 1656 - 1557 = 99 \text{ клиентов}$$

На основании вышеизложенных расчетов, можно отметить, что количество активных пользователей системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2013 г. увеличилось на 10 клиентов; в 2014 г. увеличилось на 404 клиента; в 2015 г. увеличилось на 99 клиентов.

Расчет цепного темпа роста представлен в формуле 2.

$$K_i = \frac{Y_i}{Y_{i-1}} \times 100\%, \quad (2)$$

$$K_{2013} = \frac{\text{СББОЛ}_{2013}}{\text{СББОЛ}_{2012}} \times 100\% = \frac{1153}{1143} \times 100\% = 100,9\%;$$

$$K_{2014} = \frac{\text{СББОЛ}_{2014}}{\text{СББОЛ}_{2013}} \times 100\% = \frac{1557}{1153} \times 100\% = 135\%;$$

$$K_{2015} = \frac{\text{СББОЛ}_{2015}}{\text{СББОЛ}_{2014}} \times 100\% = \frac{1656}{1557} \times 100\% = 106,4\%$$

На основании вышеизложенных расчетов, можно отметить, что темп роста количества активных пользователей системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» в 2013 г. увеличился на 0,9%; в 2014 г. увеличился на 35%; в 2015 г. увеличился на 6,4%.

На рисунке 1 представлена динамика активных пользователей системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2013 по 2015 г в диаграмме.

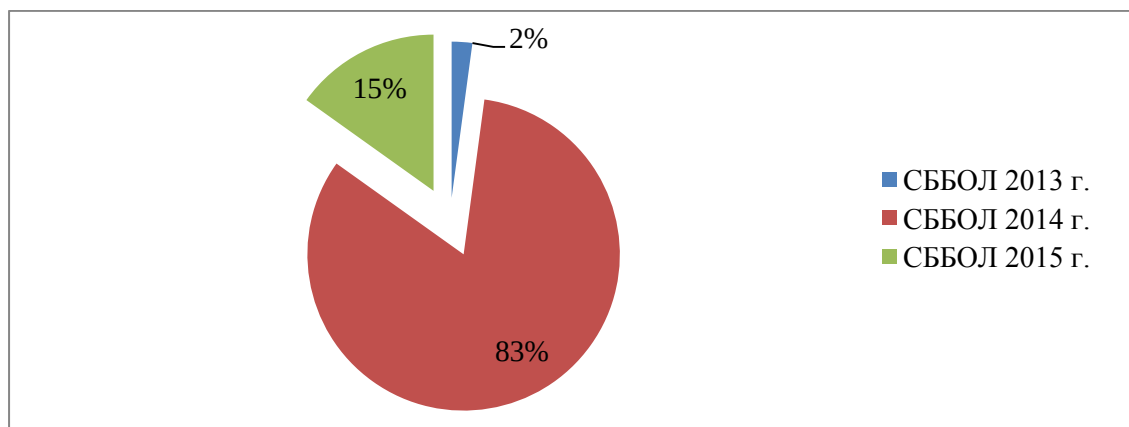


Рисунок 1 – Динамика активных пользователей системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2013 по 2015 г.

Исходя из рисунка 1, наблюдается положительная динамика активных пользователей системы Сбербанк Бизнес Онлайн Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2013 по 2015 гг., что связано с увеличением количества открытых расчетных счетов, за счет чего и произошло увеличение спроса клиентов на систему СББОЛ.

Количество выполняемых пользователями операций через СББОЛ в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2013 по 2015 г представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Операции, совершаемые через Сбербанк Бизнес Онлайн

Вид системы ДБО	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сбербанк Бизнес Онлайн	460	620	660

Доли выполняемых операций через Сбербанк Бизнес Онлайн клиентами Орловского отделения № 8595 ПАО «Сбербанк» представлены на рисунке 2.

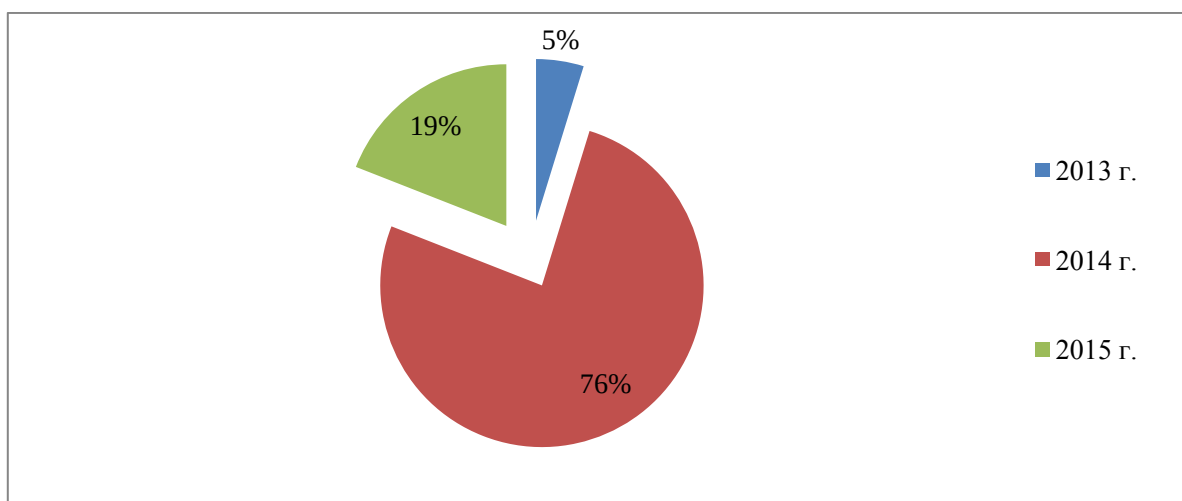


Рисунок 2 – Количество операций, совершаемые через Сбербанк Бизнес Онлайн в Орловском отделении № 8595 ПАО «Сбербанк» за период с 2013 по 2015 г.

На основании рисунка 2, можно отметить, что ежегодно растет количество операций, совершаемых через Сбербанк Бизнес Онлайн, в связи с увеличением активных пользователей системы.

Таким образом, специфика банковских продуктов вызывает необходимость разъяснения их содержания клиентам, повышения финансовой культуры клиентов и их юридической грамотности, усиливает значение такого фактора, как доверие клиентов.

Основными мотивами спроса на банковские услуги со стороны населения, которые определяют виды и характеристики банковских продуктов, являются поддержание личной ликвидности, инвестирование свободных денег, приобретение благ за счет будущих доходов. [5]

Поддержание личной ликвидности обеспечивают такие банковские продукты, как текущие счета, банковские карты, дорожные чеки. С их помощью граждане осуществляют платежи в погашение обязательств перед различными организациями и другими гражданами.

Потребность в инвестировании свободных денег удовлетворяется разнообразными банковскими депозитами, услугами по доверительному управлению, брокерским обслуживанием. С целью приобретения благ за счет будущих доходов прибегают к потребительским и ипотечным кредитам, лизингу.

Использованные источники:

- 1.Боровкова В. А. Банки и банковское дело: учебник для бакалавров / В. А. Боровкова, А. И. Балабанов. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 623 с.
- 2.Валенцева Н. И. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / Н. И. Валенцева; под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Юрайт, 2012. – 375 с.

- 3.Коробов Ю. И. Банковские операции: учебник / Ю. И. Коробов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 448 с.
- 4.Баранов А. М. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания / А. М. Баранов, Н. В. Коротаева // Социально-экономические явления и процессы, – 2013. – № 5. – С. 36-40.
- 5.Неретина Е. А. Современные концепции эффективности деятельности коммерческого банка / Е. А. Неретина, Е. В. Солдатов // Финансы и кредит, – 2013. – № 13.– С. 14-22.
- 6.Тосунян Г. А. О перспективах банковской системы Российской Федерации / Г. А. Тосунян // Деньги и кредит, – 2014. – № 5. – С. 5-9.
- 7.Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Статистика. [Электронный ресурс] // Официальный сайт – М., 2016. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf>.
- 8.Сбербанк России. Годовой отчет банка за 2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт – М., 2016. – URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>.

УДК 336.748

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Пономаренко К.В.*

*студент 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т.Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ РУБЛЯ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ БРИКС

Аннотация: В статье проанализирована роль рубля в интеграционных процессах БРИКС и сформулированы перспективы ее укрепления. Рассмотрен процесс интеграции стран БРИКС посредством создания «Нового банка развития» (НБР) и решения вопросов о переходе стран на использование национальных валют при взаимных торговых сделках.

Ключевые слова: рубль, БРИКС, курс валют, интернационализация, НБР БРИКС, интеграционные процессы.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Ponomarenko C.V.*

*student of 3rd year of the Economic Faculty
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

ROLE OF RUBLE IN BRICS' INTEGRATION PROCESSES

Abstract: *Role of ruble in BRICS' integration processes was analyzed in the article and prospects for its strengthening were formulated. We reviewed integration process of BRICS' country through making New Development Bank (NDB) and decision making about transition of countries to using national currencies in mutual trade deals.*

Keywords: *ruble, BRICS, exchange rate, internationalization, NDB BRICS, integration processes.*

В настоящее время Россия, влившись в систему международных экономических отношений, стремится укрепить свои позиции и расширить сферы влияния для дальнейшего развития экономики. Одно из направлений – усиление позиции российского рубля на мировом финансовом рынке. Это может стать в перспективе осуществимым с возникновением БРИКС, где рубль постепенно начинает занимать существенную роль в интеграционных процессах между странами-участницами. Вследствие чего становится актуальным вопрос дальнейшей его перспективы в отношении экономического блока.

БРИКС – это объединение пяти развивающихся индустриальных стран: Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР, которые наряду с решением региональных политических вопросов занимаются развитием финансово-экономической сферы [9].

С момента своего основания БРИКС стараются сформировать альтернативу сложившейся финансовой системе, основанной на долларе США, которая показала свою несостоятельность. Экономический блок пяти стран официально образовался на фоне мирового экономического кризиса 2008 года. В связи с этим на первом саммите 2009 года были затронуты не только вопросы взаимного сотрудничества четверки развивающихся стран в различных сферах, но и финансовые вопросы. Главы государств выразили приверженность продвижению реформ международных финансовых институтов, которые могли бы отразить изменения в мировой экономике, и посчитали, что миру «необходима стабильная, предсказуемая и более диверсифицированная валютная система» [7].

БРИКС – это 40% населения мира, 30% мирового ВВП, богатые запасы природных ресурсов, – все это способствует динамичному развитию национальных экономик каждой из участниц. Перспективы развития этих стран были отмечены многими экономистами, но одной из их общих проблем является отсутствие права голоса в принятии решений в ведущих мировых финансовых институтах, где они являются заемщиками и крупными инвесторами – МВФ и Всемирного банка. Такое положение вынудило БРИКС создать свой собственный банк, который бы способствовал осуществлению обозначенных целей.

Создание в 2015 г. Банка Развития БРИКС позволило странам управлять общими финансовыми ресурсами, поддерживать друг друга,

вкладывая многосторонние инвестиции, и иметь кредитное учреждение, которое бы разделяло интересы заемщика. Более четко эффективность работы нового международного финансового института будет заметна через пять лет, но первые годы работы принесли свой вклад в экономики стран. В последние два года страны БРИКС переживают рецессию. Не подготовив и не установив в полной мере адекватную систему поддержки национальных экономик в таких ситуациях, Банк Развития, тем не менее, смягчает негативные последствия кризисов.

С 2016 г. НБР БРИКС запланировал выпуск облигаций в валютах стран-участниц. В июле уже произошел дебютный выпуск в юанях на сумму 3 млрд. Облигации в чуть меньшем объеме будут выпущены в валютах Индии и ЮАР. На начало 2017 г. был утвержден выпуск облигаций в рублях [1]. Кроме этого НБР обеспечивает ежегодное финансирование инфраструктурных проектов стран-участниц, и уже начинает предоставлять кредиты.

На протяжении двух лет после подписания декларации о создании Банка развития стали чаще возникать вопросы о выборе валюты, в которой бы проводились большинство финансовых расчетов БРИКС. Уход от расчетов в долларах крайне важен для нового экономического блока в рамках создания нового альтернативного финансового центра.

На седьмом саммите в июле 2015 г. Президент Российской Федерации В. В. Путин заявил о том, что в рамках отношений Россия-Китай расчеты начнут осуществляться на основе национальных валют. Перспективы расчетов нацвалют в рамках всех стран-участниц также были отмечены Президентом России как положительные. Многие же аналитики выдвигают ряд возражений об использовании национальных валют в расчетах по взаимным торговым сделкам стран-участниц интеграционной группы:

- для расчета в национальных валютах БРИКС необходимо, чтобы валюты обладали стабильностью;
- нежелание иностранных инвесторов вкладывать в экономики БРИКС, которые за последние годы потеряли свою инвестиционную привлекательность;
- процент товарооборота стран БРИКС от общемировой торговли не превышает 10% [3].

Недооценивание возможностей БРИКС связано в первую очередь с тем, что сформированный экономический блок существует семь лет, кроме этого все её члены являются только развивающимися странами, в различной степени зависимых от ведущих экономик мира, и в целом текущее состояние мировой экономики не способствует быстрым темпам развития интеграционных процессов.

Несмотря на это многие экономисты отмечают, что расчеты в нацвалютах возможны и необходимы. Рубль на протяжении последних двух

лет, несмотря на скачки курса, является одной из наиболее стабильных валют БРИКС. Так, по итогам 2016 г., он остался в числе наиболее активно укрепляющихся валют в мире. Обойдя индийскую рупию, китайский юань, рубль уступил лишь бразильскому реалу [6].

Поддержание стабильного курса рубля в ближайшие годы будет способствовать привлекательности валюты не только для расчетов во внешнеторговых сделках, но и позволит привлечь инвесторов стран БРИКС, вследствие чего объемы облигаций в российской валюте могут быть увеличены. Согласно трехлетнему прогнозу Минэкономразвития России, рубль ослабеет до 71 руб. за доллар. В целом аналитики сходятся во мнении, что без особых геополитических потрясений, которые наиболее существенно в настоящее время влияют на рубль, курс будет держаться около 60-65 руб. за 1 доллар США [4].

Наряду со стабилизацией национальной валюты, России необходимо увеличивать объемы торговли не только с Китаем, но и с другими членами БРИКС, предоставляя свои услуги и товары в рублях. Сделка с Индией по строительству АЭС "Куданкулам" на территории Индии, заключенная в 1988 г., первые результаты, которой были достигнуты лишь в 2013-2014 гг. с введением в эксплуатацию первого энергоблока, представляется хорошим примером того, что может предложить Россия иностранным покупателям кроме сырьевых ресурсов [5].

Желание о переходе в расчетах на рубль за последние два года изъявляла Бразилия, кроме этого об этом высказывались и страны – не члены БРИКС такие, как Иран, Индонезия, уже сделали этот шаг в данном направлении использования рубля как коллективной валюты расчетов – Киргизия и Белоруссия. Диверсификация российского производства и экспорта являются не только хорошей базой для стабильности рубля, но и для развития экономики страны в целом.

НБР БРИКС - сейчас сравнительно небольшая финансовая организация по сравнению с МВФ и Всемирным Банком. На этом фоне укрепление рубля и внедрение его в финансовую систему БРИКС и установление его в роли «доминирующей валюты», на наш взгляд, позволит России не только интернационализировать свою валюту, но и укрепить экономику.

Главным конкурентом рублю в борьбе за место коллективной валюты расчетов БРИКС выступает китайский юань. На это место также может претендовать и бразильский реал. Правда, в силу географической отдаленности от остальных стран БРИКС, как следствие, отличие в краткосрочных торговых целях и больший интерес в отношениях соседними странами, – бразильский реал отходит на второй план.

Китай уже считается супердержавой, но стоит помнить, что пик роста китайской экономики – прошел десять лет назад, и постепенно он снижается.

При еще более резком замедлении темпов роста эффективность и прибыльность системы китайской экономики может упасть, как это произошло в Японии в 90-х годах. Поэтому в августе 2015 г. китайское правительство провело масштабную девальвацию китайского юаня для того, чтобы остановить отток капитала и денежной массы из страны. Это взбудоражило биржевые центры по всему миру и несколько приостановило процесс интернационализации национальной валюты, показав, что китайская экономика пока еще вплотную зависит от доллара США [8].

В рамках сотрудничества НБР БРИКС Китай продвигает свою валюту с помощью предложения больших объемов финансирования. При основании НБР БРИКС Китай зависил минимальный вклад в уставный капитал, который не могли выплатить все участники. После отказа стран-участниц, он предлагал единолично вложить большую часть суммы, т.е. за счет большего вклада – увеличить свою долю управления банком, практически полностью подчинив его своим интересам. Этого не произошло, но факт того, что штаб-квартира банка располагается в Шанхае, дает больше преимуществ китайской стороне по сравнению с остальными участниками.

Большинство проектов, предлагаемых странами в рамках сотрудничества и финансирования общими средствами НБР БРИКС, затрагивают в основном три страны, а не все, как это изначально планировалось. Россия является одним из активнейших инициаторов создания проектов, которые в перспективе могут задействовать все страны-участницы. Четкая проработка идей и планов по совместной работе всех членов БРИКС, и продвижение их реализации, либо с помощью российских специалистов и российского оборудования, либо на территории страны, позволят укрепиться России, как лидеру среди развивающихся стран в области создания «альтернативного мира» [2].

Все это сможет повысить уровень инвестиционной привлекательности России, что приведет к увеличению спроса на национальную валюту. Конвертируемость рубля повысится, он будет обеспеченным и более устойчивым при поступлении капитала от эффективно реализованных завершенных проектов. Поэтому рубль в долгосрочной перспективе сможет обойти китайский юань в статусе резервной валюты БРИКС.

Данный сценарий не воплотится в жизнь в ближайшее время, российскому правительству предстоит еще преодолеть множество препятствий на пути достижения поставленной цели с помощью реальных шагов в области диверсификации экономики и экономического развития регионов, включая создание новых отраслей промышленности, улучшения инфраструктуры, и т.п. Только на основе «здоровой» экономики, Россия может предпринимать более смелые экономические и политические шаги по интеграции со странами БРИКС и интернационализации своей валюты.

Использованные источники:

1. Банк БРИКС выпустит облигации в рублях в 2017 году // 24 мир. – 16.10.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mir24.tv/news/economy/15198135> (дата обращения 20.11.2016).
2. БРИКС: контуры альтернативного мира // Геополитика. Новости. Статьи. Аналитика. – 11.03.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geopolitica.info/briks-kontury-alternativnogo-mira.html> (дата обращения 20.11.2016).
3. Могут ли страны БРИКС отказаться от доллара? // ВВС. Русская служба. – 09.07.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/07/150709_brics_ufa_summit (дата обращения 20.11.2016).
4. Назван курс доллара, на котором остановится укрепление рубля // RG.ru. Российская газета. – 12.10.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/10/12/nazvan-kurs-dollar-na-kotorom-ostanovitsia-ukreplenie-rublia.html> (дата обращения 20.11.2016).
5. Россия передала Индии блок № 1 АЭС "Куданкулам" августе // Вести. Экономика. – 10.08.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/73813> (дата обращения 20.11.2016).
6. Рубль умеренно укрепился в августе // Финмаркет. – 31.08.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/currency/news/4360140> (дата обращения 20.11.2016).
7. Совместное заявление лидеров стран БРИКС // Официальный сайт Президента России. – 16.06.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/supplement/209> (дата обращения 20.11.2016).
8. ЦБ Китая провел самую масштабную за 20 лет девальвацию юаня // Интерфакс. – 11.08.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/459351> (дата обращения 20.11.2016).
9. Часто задаваемые вопросы // Официальный сайт председательства Российской Федерации в БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://brics2015.ru/docs/index/faq.html> (дата обращения 20.11.2016).

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Сюбаева А.И.*

*студент 3-го курса факультета «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени
И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВО И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМ

Аннотация: Настоящая статья содержит краткий обзор проблем, непосредственно связанных с таким явлением как фальшивомонетничество. Актуальность данной проблемы, прежде всего, определяется немалочисленным увеличением поддельных купюр в денежном обороте. В статье затронуты основные способы борьбы с фальшивомонетничеством, которые помогут не допустить развитие такого преступления.

Ключевые слова: фальшивомонетничество, подделка, преступление, выгода, фальсификация, экономический ущерб.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Syubaeva A.I.
student of 3rd year of the Faculty of "Taxes and taxation"
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

COUNTERFEITING AND HOW TO COMBAT IT

Abstract: This article provides a brief overview of the issues directly related to the phenomenon of counterfeiting. The urgency of this problem is primarily determined important increase in counterfeit bills in money circulation. The article discussed the main ways to combat counterfeiting, which will help to prevent the development of such a crime.

Keywords: counterfeiting, forgery, crime, benefits, falsification, economic damage.

Целью данной статьи является исследование правонарушений, связанных с фальшивомонетничеством, а также способов борьбы с данным явлением. По нашему мнению, данная проблема очень актуальна на современном этапе экономической нестабильности, т.к. фальшивые купюры и монеты стали довольно нередким явлением в денежной сфере.

Деньги придумали раньше, нежели возникло фальшивомонетничество, однако существенной временной разницы между этими событиями нет. Фальшивомонетничество - одна из древних сфер теневого бизнеса,

развивающаяся по сей день, и приносящая большую прибыль изготовителям поддельных денежных знаков и ценных бумаг.

Подделка платежных средств началась тогда, когда еще не существовало денежных знаков, а в их качестве выступали такие драгоценные металлы как золото и серебро, а также орудия и продукты труда. К примеру, древние мексиканцы разрезали стручки какао, вынимали бобы, за счет которых и определялась ценность продукта, далее, подложив в стручки какой-нибудь другой бракованный наполнитель, аферисты склеивали их и выдавали за полноценный стручок какао [2].

Ни для кого не секрет, что почти все без исключения предметы материального мира могут быть абсолютно точно скопированы. Очень многие из них используются в целях обмана и тем самым наносят огромный вред. Если изначально такое преступление совершалось с целью улучшения своего финансового положения, то теперь оно принимает международные обороты и может нанести серьёзный ущерб экономике страны.

Современный Уголовный Кодекс достаточно суров к производителям поддельных банкнот. Согласно статье 186 Уголовного Кодекса, подделка банковских билетов, монет, ценных бумаг – наказывается лишением свободы сроком от пяти до восьми лет с конфискацией имущества либо без такового (по решению суда). Если такое преступление совершено повторно, лицо наказывается от семи до двенадцати лет с конфискацией имущества. Если же преступление совершено группой, то срок тюремного наказания составит от восьми до пятнадцати лет с конфискацией имущества [5].

Значительная часть денег подделывается в ближнем и дальнем зарубежье, а затем распространяется в другие города, в основном - в дальние поселения, где их проще пустить в оборот. Это и понятно, ведь контроль на границах в этих районах достаточно слаб. Исследователи проблемы фальшивомонетничества выяснили, что преступники действуют в основном организованной монопольной группой [4].

В настоящее время защитить банкноты можно двумя способами - органолептический (в котором основную роль играет человеческий фактор – т.е. с помощью органов человека), и машиночитаемый (с использованием специальных приборов). Рассматривая первую группу способов противодействия фальсификации в кредитно-денежной сфере, акцентируют внимание именно на визуальное выявление подделки (цветовая гамма, водяной знак, ирисовая печать, кипп-эффект, голографические изображения). Машиночитаемый способ представляет собой выявление правильности нанесения комбинации красок, которые создают опознавательные образы. Нанесение специальной краски на банкноты осуществляется с помощью уникального полиграфического оборудования, который существует в единичных экземплярах и находится под жестким контролем со стороны государства [3].

У поддельных денег качество красок невысокое, водяной знак расплывчат, а кипп-эффект вовсе может отсутствовать. Различие в бумаге тоже можно выявить, подделка будет толще и без характерного хруста при изгибе.

Хоть подделки и являются некачественными и легко распознаваемыми, они всё равно в большом количестве находятся в денежном обороте. Это связано, прежде всего, с незнанием методов и способов выявления подделки, а также с легкомысленностью и невнимательностью граждан, ведь каждый считает, что с ним такого не произойдет, и «черная» бумажка не попадет к нему в руки.

Удивительно, но фальшивомонетничество отчасти сыграло и положительную роль. Так, в 70-х годах, при массовом выпуске фальшивых купюр, некоторые мошенники настолько точно произвели копию денег, что даже помогли усовершенствовать защиту билетов Госбанка – начали ставить флуоресцентный штамп на поля купюр [1].

В настоящее время авторы подделок лишь частично копируют способ печати денег. Выигрышно у аферистов получается сыграть на эмиссии купюр нового образца, когда население ещё не успело присмотреться к новым деньгам – мало кто распознает подделку попавшую в руки, если купюра ему совсем незнакома.

Подводя итог, можно сказать, что необходимо оснащать справочными материалами специалистов на этапе поступления банкнот в платежную систему - не только банков, но также магазинов, транспортных касс, касс обслуживающих предприятий, - проблема, актуальная не только для России. В нашей стране работа по доведению необходимых в работе данных о средствах защиты банкнот, паспортов, ценных бумаг сегодня должна быть возведена на качественно новый уровень. И, конечно, каждый должен быть бдительным и не забывать проверять купюру, попавшую ему в руки, дабы не стать обманутым.

Использованные источники:

- 1.Бессчасный, С. А. Ответственность за изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг по уголовному законодательству Российской Федерации: монография / С. А. Бессчасный — М.: Центр, 2013. - 113 с.
- 2.Болотский, Б. С. Фальшивые деньги: учеб. пособие / Б.С. Болотский — М.: Экзамен, 2012. - 246 с.
- 3.Ларичев, В.Д. Фальшивые деньги (фальшивомонетничество): учебник / В.Д. Ларичев. – М.: Экзамен, 2014. – 211 с.
- 4.Никитин, Ю.А. Уголовная ответственность за фальшивомонетничество: учебник / Ю.А. Никитин. – М.: Тесей, 2013. – 265 с.
- 5.Уголовный Кодекс Российской Федерации: [принят Гос. Думой 24 мая 1996 г.: по сост. на 25 ноября 2016 г.] – М.: ООО «Проспект», 2016. – 172 с.

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Адамян Н.Э.*

*студентка 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье авторами рассматривается динамика курса национальной российской валюты – рубля – в период кризиса и в условиях неустойчивости экономики. Проанализированы точки зрения на суть проблемы авторитетных ученых-экономистов; проведен мониторинг эффективности мер и способов регулирования валютного курса, осуществляемых Центральным Банком Российской Федерации (Банком России) и российским Правительством; предложены возможные методы стабилизации и укрепления курса рубля.

Ключевые слова: валютный курс, контроль, регулирование, национальная валюта, кризис, неустойчивость экономики.

*Zinisha O. S., cand. of the Econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Adamyan N.E.*

*3th year student of the Faculty of Economics
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

REGULATION OF THE CURRENCY CURSES IN INSTABILITY RUSSIAN ECONOMY

Abstract: in this article by the authors were considered the exchange rate of Russian national currency – ruble (RUR) – during the crisis and economics instability. Were analyzed the views of economic scientists specialized in this problem, monitored the effectiveness of the measures and methods of exchange rate regulation, carried out by the RF Central Bank (Russian Bank) and by the Russian Government of Russia; were proposed the possible methods of stabilization and strengthening the ruble course (RUR).

Keywords: exchange rate, control, currency regulation, national currency, crisis, economics instability.

Валютное регулирование – одно из важнейших направлений финансовой политики любого государства. Оно позволяет определить курс и конвертируемость национальной валюты, в зависимости от требуемого результата влияя на ее устойчивость и стабильность, а также контролировать

операции на валютных рынках, способствуя сбалансированности обращения иностранной валюты.

С точки зрения экономистов - сторонников Дж. М. Кейнса, валютное регулирование – это инструмент создания предпосылок интеграции национальной экономики в международные хозяйственные системы; в этих условиях национальная валюта становится более устойчивой, укрепляются границы колеблемости курса [1].

Изучением валютного регулирования в разное время занимались Дж. Хикс, М. Фридмен и Ф. Модильяни [9].

Исследованием данной проблемы в Российской Федерации занимаются авторитетные отечественные ученые-экономисты С. Алексахенко и С. Глазьев. Так, по мнению С. Глазьева, валютное регулирование – это принятые повсеместно методы защиты национальной валютной системы от воздействия на нее внешних факторов [4].

Валютное регулирование в России осуществляется с непосредственным использованием нормативной базы. Основными законодательными актами в этой категории являются положения федерального закона "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 г. N 173-ФЗ, а также перечень нормативных актов, распорядительных документов, писем и методических рекомендаций Банка России [10].

Актуальность рассматриваемой проблемы валютного регулирования, направленного на стабилизацию курса национальной валюты в условиях нестабильности, бесспорна. Современная ситуация в геоэкономике – применение санкций к России, резкое падение цен на нефть, являющейся основной статьей доходов государственного бюджета, - оказывает непосредственное влияние на экономику России, в том числе на курс национальной валюты – рубля. В таких условиях важность валютного регулирования и контроля ощутимо возрастает: для стабилизации состояния экономики и возможности сведения к минимуму негативного воздействия кризиса необходимо прямое воздействие Центрального Банка совместно с Правительством страны. Часто это воздействие сводится к варьированию либо в сторону укрепления курса валюты, либо в сторону сведения ее к «плавающему» курсу. Однако не только подобная функция составляет валютное регулирование: в различных ситуациях действия упомянутых органов принимают множество форм. Поэтому целью нашего исследования является рассмотрение мер и способов валютного регулирования в России в период с 2013 года, когда экономика пребывала в относительной стабильности, по 2016 год, охватывая, таким образом, экономическую нестабильность в России.

Итак, рассмотрим динамику соотношения стоимости рубля к доллару и евро за период с января 2013 по сентябрь 2016 года (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика курса российской валюты по отношению к бивалютной корзине в период январь 2013 г. – сентябрь 2016 г.

Как видно на рисунке 1, в период с начала 2013 года по январь 2014 года цена доллара котировалась в среднем на уровне 31,9 руб./долл. В январе 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года доллар вырос на 2,7 рубля, или на 9%. Стоимость евро также демонстрирует тенденцию увеличения: если в январе 2013 года евро был на уровне 40,3 рубля, то ровно через год прирост составил 11,9% - до 45,1 руб./евро. Ослабление курса рубля произошло по причине замедления роста российской экономики и ухудшения финансового состояния многих российских компаний реального сектора, а также вследствие увеличения волатильности на мировом фондовом рынке [6].

Продemonстрировав в феврале 2014 г. по сравнению с январем снижение в стоимости доллара на 5,1% и в стоимости евро на 4,4%, курс российской национальной валюты с февраля по июль 2014 года показал сравнительную стабильность. В среднем стоимость доллара в этот период составляла 35,1 руб./долл., а евро – 48,1 руб./евро.

Начиная с августа и вплоть до середины ноября 2014 года курс рубля значительно падает, причиной тому служат обострения геополитических рисков и возникновения дефицита валютной ликвидности на внутреннем валютном рынке в связи с введением санкций в отношении крупнейших российских банков и компаний. Во второй половине ноября – декабре 2014 года соотносимость курса рубля к евро и доллару формировалась под влиянием существенного падения мировых цен на нефть, а также в связи с высоким спросом кредитных организаций на валютную ликвидность.

В декабре 2014 году официальный курс доллара США к рублю повысился на 72% по отношению к аналогичному периоду 2013 года - до 56,3 рубля за доллар, курс евро – на 52% – до 68,3 рубля за евро [7].

В 2015 году динамика курса рубля зависела главным образом от мировых цен на нефть. Так, в январе доллар оценивался на уровне в 57,9 рубля, а евро – в 70,1 рубля. Прирост по отношению к декабрю 2014 года составил 8,3% и 5,4% соответственно по стоимости доллара и евро. В феврале по отношению к январю стоимость доллара увеличилась на 14,8%, а евро – на 8,2%. В марте волатильность курса рубля стала снижаться благодаря адаптации экономических агентов к режиму плавающего валютного курса и изменившимся внешнеэкономическим условиям. Так, курс рубля к доллару по сравнению с февралем снизился до 61,9 рубля (на 7,0%), а к евро – до 68,4 рубля (на 9,8%). Минимальная стоимость иностранных валют в российской валюте в 2015 году продемонстрирована в мае, когда доллар котировался на уровне 50,9 рубля, а евро – 56,5 рубля. Этому способствовало повышение Банком России ключевой ставки до 17% годовых в конце 2014 года, и увеличение объема предоставленной коммерческим банкам на возвратной основе валютной ликвидности. Тенденции ослабления рубля в 2015 году способствовали ожидания ужесточения денежно-кредитной политики ФРС США.

В декабре 2015 года официальный курс доллара США к рублю возрос на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года - до 72,9 рубля, а курс евро к рублю – на 17% - до 79,7 рубля [8].

В январе 2016 года курс доллара составил 73,9 рубля, что на 8,7% больше, чем в декабре 2015 года, а курс евро – 80,5 рубля, что на 9,9% выше, чем в декабре 2015 года. В феврале курсы доллара и евро увеличиваются до 77,1 рубля (на 4,2%) и 85,1 рубля (на 5,7%) соответственно к уровню января 2016 года. Начиная с марта 2016 года, рубль демонстрирует тенденцию роста, ежемесячно укрепляясь в среднем на 1,2-1,5%. В октябре 2016 года доллар стоит 63,2 рубля, а евро – 70,4 рубля, снизившись на 14,5% и 12,6% соответственно.

Перейдем к анализу действий Банка России и Правительства РФ в рассматриваемый период.

Что касается действий Правительства Российской Федерации, то в рассматриваемый период были предприняты следующие меры.

4 декабря 2014 года Президент РФ В. В. Путин, выступая с Посланием к Федеральному собранию, связал ослабление курса рубля с сокращением валютных поступлений, указав Правительству и Центробанку на целесообразность предпринять жесткие действия, которые бы не позволили проводить спекулятивные операции на валютных рынках. Затем, 20 декабря 2014 года, Президент провел встречу с крупнейшими представителями экспортоориентированных отечественных компаний и рекомендовал им содействовать государству в укреплении рубля посредством продажи излишков иностранной валюты на внутреннем российском рынке. Так, 23 декабря, Правительство РФ опубликовало директиву о лимите валютных

активов нескольких компаний-экспортёров, обязывающую уменьшить запасы валюты и не позволять их превышения над установленным уровнем в будущем. Эти компании в январе-феврале 2015 года продавали в среднем по 1 млрд. долларов в день по согласованию с Центробанком для стабилизации ситуации на валютном рынке [11].

Центробанк, в свою очередь, в 2013 году не предпринимает конкретных мер, направленных на укрепление позиций рубля, однако следует отметить, что в силу назначения на пост Председателя Центрального банка Российской Федерации (Банка России) Э. Набиуллиной был избран новый курс действий, в дальнейшем повлиявший на некоторые подконтрольные Центробанку отрасли [3].

По итогам 2014 года Банк России, во-первых, смягчает условия резервирования для банков, выдающих валютные ипотеки, а Госдума берет 30-дневный тайм-аут на выработку пакета мер помощи заёмщикам, попавшим в трудное положение в результате резкого изменения курса.

Во-вторых, Центробанк проводит валютные интервенции для поддержания курса рубля, потратив на них в 2014 году 76 млрд. долларов и 5 млрд. евро. Это проводилось в целях поддержки колебаний рубля в определенных границах. Однако в силу серьезного снижения объемов золотовалютного резерва (на четверть в 2014 году – до 385,5 млрд. долларов) в ноябре 2014 года Центробанк отпускает рубль в свободное плавание, ограничивая при этом свои валютные интервенции. Также для поддержания рубля был отменен аукцион РЕПО 25 мая 2014 года по предоставлению долларов сроком на год [5].

В-третьих, важным элементом регулирования курса рубля стало изменение ключевой процентной ставки (рисунок 2). Она повышалась в 2014 году шесть раз: будучи на уровне 5,5% еще в феврале, 16 декабря возросла до уровня в 17%. Целью такого повышения являлось удержание коммерческих банков от получения рублевых кредитов, которые впоследствии переводились бы в дорожающую иностранную валюту и позволяли бы этим банкам изрядно подзаработать в условиях падения рубля [2].

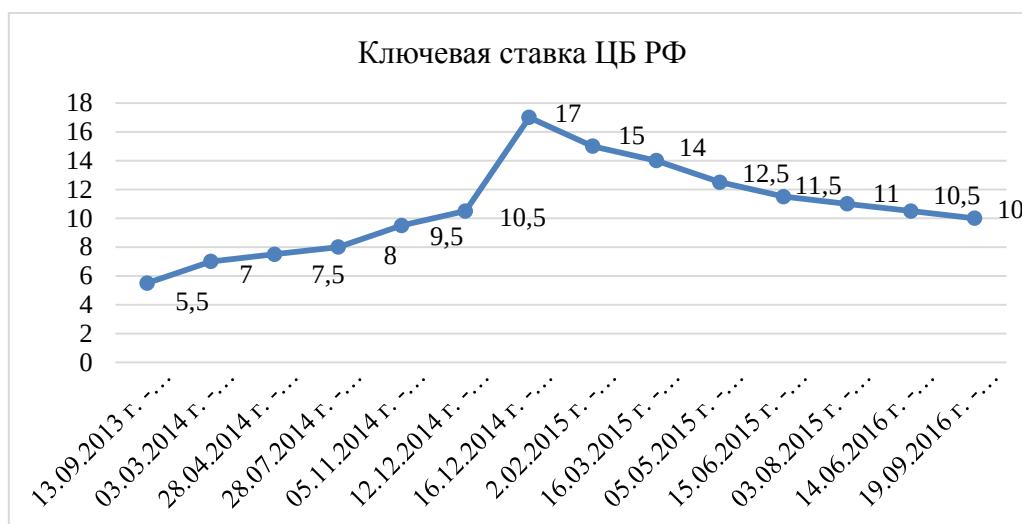


Рисунок 2 – Динамика ключевой ставки Центрального Банка РФ в период с 13.09.2013 г. по настоящее время [2]

Также предполагалось, что высокая ставка сократит заявки на кредиты в коммерческие банки, и, таким образом, количество денежной массы в рублях сократится, что приведет к снижению предложения российской национальной валюты, и, следовательно, поддержит ее курс. Однако, на наш взгляд, отрицательным моментом в проводимых тактических действиях Банка России и Правительства страны является торможение развития отечественного производства вследствие свертывания инвестиционных потоков капитала, а также утрата предпринимателями (как мелкими, так и крупными) возможности поддержать свой бизнес в кризисное время с помощью взятых под невысокие проценты кредитов. К тому же, низкая ключевая ставка позволила бы зародиться новым предприятиям: доступ на рынок был открыт благодаря сокращению поставок иностранных товаров в связи с введенными санкциями. Поэтому фактически сложившаяся экономическая конъюнктура по сути должна была содействовать развитию отечественного реального сектора экономики, чтобы в рамках реализации государственной программы импортозамещения обеспечить приоритетность и эффективность отечественного производителя.

В 2015-2016 году ключевая ставка постепенно снижается: до 11% на 11 декабря 2015 года, и до 10% на 19 сентября 2016 года (рисунок 2).

В-четвертых, в мае 2016 года Центробанк возобновляет политику валютных интервенций, аргументируя свои действия недостатком резервов иностранной валюты в стране. В итоге это приводит к ослаблению курса рубля. Стоит иметь в виду, что укрепление национальной валюты не всегда является положительным явлением в связи с наполняемостью государственного бюджета России, в огромной степени зависящего от «нефтедолларов». Если рубль слишком укреплен по сравнению с иностранной валютой, то доходы бюджета в рублях значительно сократятся.

На наш взгляд, в условиях сложившейся ситуации нестабильности в отечественной экономике возможно предпринимать и другие меры поддержки рубля. Например, разрешить совершение интервенций Министерству финансов Российской Федерации; создавать вербальные интервенции, играющие на общественном мнении об устойчивости рубля; сократить объемы добычи нефти (совместно со странами ОПЕК), что приведет к росту цен на нефть; увеличить контроль за движением капитала, особенно вывозимого за границу.

По результатам проведенного исследования можно сделать логичный вывод, что в условиях неустойчивости национальной валюты противодействовать влиянию экономического кризиса крайне затруднительно. В кризисное время происходит стагнация в производстве, инфляция способствует постоянному снижению благосостояния населения, а, следовательно, и уровня жизни. В таких условиях регулирование валютного курса Центральным банком Российской Федерации (Банком России) совместно с Правительством РФ в рамках реализуемой стратегии денежно-кредитной и экономической политики представляется нам очень важным инструментом в преодолении экономической неопределенности и нестабильности.

Использованные источники:

1. Алпатов, Г.Е. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Г.Е. Алпатов, Ю.В. Базулин; под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: Проспект, 2014. – 314 с.
2. Банк России принял решение снизить ключевую ставку до 10,00% годовых: Пресс-служба Банка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=16092016_132949keyrate2016-09-16T12_56_02.htm (Дата обращения: 11.11.2016)
3. Беляков, Е. Эльвира Набиуллина станет новым главой Центробанка / Е. Беляков // Комсомольская правда. - 12 марта 2013 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.kuban.kp.ru/daily/26043/2958263/> (Дата обращения: 13.11.2016)
4. Давосский бордель: Официальный сайт Сергей Глазьева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/396/ (Дата обращения: 11.11.2016)
5. Данные по интервенциям Банка России на внутреннем валютном рынке [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?prtid=valint (Дата обращения: 13.11.2016)
6. Годовой отчет Банка России за 2013 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2013.pdf (Дата обращения: 12.11.2016)

- 7.Годовой отчет Банка России за 2014 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2014.pdf (Дата обращения: 12.11.2016)
- 8.Годовой отчет Банка России за 2015 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf (Дата обращения: 12.11.2016)
- 9.Карро, Д. Международное экономическое право: Учебник / Д. Карро, П. Жюйар; под ред. В. М. Шумилова. - М.: Международные отношения, 2013. – 608 с.
- 10.О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон Российской Федерации № 173-ФЗ от 10.12.2003 г. (в ред. федерального закона от 30.12.2015 № 430-ФЗ, от 03.07.2016 № 285-ФЗ) [принят Гос. Думой 21 ноября 2003 г.; одобрен Советом Федерации 26 ноября 2003 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.
- 11.Послание Президента РФ Федеральному Собранию: Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774/ (Дата обращения: 12.11.2016)

УДК 336.77:338.3(470+571)

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Адамян Н.Э.
студентка 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье авторами раскрывается содержание экономической категории и механизма кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в России в период 2013-2016 гг. Проведен сравнительный анализ объемов кредитования МСБ в динамике, выявлены причины снижения масштабов предоставления займов малым и средним предприятиям. Предложены пути разрешения проблемы кредитования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: кредитование, займ, малый и средний бизнес, банк, процентная ставка, кредитоспособность, залог и залоговый механизм.

*Zinisha O. S., cand. of the Econ.
sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Adamyan N.E.*

*3th year student of the Faculty of Economics
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

SMALL AND MEDIUM BUSINESS CREDITING IN RUSSIA OF 2013-2016 YEARS: PROMLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT

Abstract: *By the present article authors reveal the content of economic category and mechanism of small and medium business crediting in Russia of 2013-2016 years. Was made a comparative analysis of SME in dynamic was identified the reasons for the decline of small and medium-sized enterprises crediting. Proposed the development of small and medium businesses through crediting.*

Keywords: *crediting, loan, small and medium businesses, bank, interest rate, creditworthiness, pledge, pledge mechanism.*

В последнее время состояние сферы малого и среднего бизнеса в России становится все более обсуждаемой темой. Соответственно, повышенное внимание отводится кредитованию данной сферы.

Это объясняется несколькими причинами. Прежде всего, следует отметить вхождение российской экономики в 2014 году в фазу кризиса, возникшего в ходе политического обострения на мировой арене, и последующего применения санкций к России со стороны США и европейских государств, а также ввиду девальвации рубля. Доступ иностранного производителя к российскому рынку в таких условиях усложнился, а в отдельных случаях был полностью закрыт. Отсюда возникла необходимость проведения реформации некоторых сфер российской экономики, где одним из направлений обозначилось импортозамещение, для освоения которого требуется все более повышающая свою продуктивность деятельность всех субъектов хозяйствования и, в особенности, малого и среднего бизнеса. Из вышеизложенного следует, что для развития МСБ требуются средства, которые могут быть привлечены либо инвестированием (что крайне сложно в сфере МСБ), либо кредитованием со стороны банков, рассмотрение и анализ которого является целью нашего исследования.

МСБ – это отрасль экономики, в которую входят индивидуальные предприниматели и предприятия, имеющие ограниченное число работников (каждая сфера экономической деятельности определяет свои лимиты по количеству работников) [4].

К достоинствам МСБ относят его широкие возможности в области создания новых рабочих мест. То есть МСБ – один из рычагов борьбы с безработицей. К тому же, МСБ ориентирован на обеспечение населения

товарами массового потребления, что, безусловно, ведет к снижению темпов инфляции в стране.

С целью поддержки этой отрасли бизнеса Государственная Дума вносит коррективы в законодательные акты, призванные расширить возможности для создания и развития малого или среднего предприятия. Однако, прежде всего, МСБ нуждается в выгодном кредитовании [3,6,1].

Из года в год объемы кредитования данной сферы экономики не только не растут, но даже снижаются. Динамика объемов кредитования малого бизнеса представлена на рисунке.



Рисунок – Динамика объемов кредитования МСБ в России
в 2013-2016 гг. [5]

Анализируя динамику объемов кредитования МСБ в России в 2013-2016 гг., следует отметить, что пиковые показатели кредитования наблюдаются в 2013 году. На 1 января 2014 года (по итогам всего 2013 года) общая сумма кредитования малого и среднего бизнеса в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах составила 8 065 млрд. руб. Итоги 2014 года составили 7 611 млрд. руб., что на 5,63% ниже, чем в 2013 году (таблица), и на 28,25% выше, чем в 2015 году.

Показатель снижения объемов кредитования субъектов МСБ в 2016 году по сравнению с базовым 2013 г., приравнивается в среднем к 35 %.

Из проведенного анализа статистических данных об объемах кредитования МСБ в России следует, что масштабы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в настоящее время значительно сократились: более чем в три раза по сравнению с уровнем кредитования 2013 года.

Таблица – Абсолютные и относительные показатели динамики кредитования МСБ в России в 2013-2016 гг. [5]

	2013	2014	2015	2016	2014 г. к 2013 г.		2015 г. к 2014 г.		2016 г. к 2015 г.		2016 г. к 2013 г.	
					Абс. откл., млрд руб.	Отн. откл., %	Абс. откл., млрд руб.	Отн. откл., %	Абс. откл., млрд руб.	Отн. откл., %	Абс. откл., млрд руб.	Отн. откл., %
Янв.	438	496	307	293	58	113,27	-189	61,84	-14	95,49	-145	66,89
Фев.	979	1103	692	676	124	112,69	-411	62,76	-17	97,62	-303	69,04
Март	1663	1839	1174	1132	176	110,60	-665	63,85	-42	96,41	-531	68,09
Апр.	2373	2533	1620	1564	160	106,73	-913	63,96	-56	96,57	-809	65,93
Май	2956	3190	1992	1941	234	107,90	-1199	62,43	-51	97,45	-1016	65,65
Июнь	3606	3834	2460	2447	228	106,33	-1374	64,17	-14	99,45	-1159	67,86
Июль	4312	4508	2956	2861	196	104,55	-1552	65,57	-95	96,80	-1451	66,36
Авг.	5002	5068	3418	3286	66	101,32	-1649	67,45	-132	96,14	-1715	65,71
Сент.	5730	5692	3934	3772	-39	99,33	-1758	69,11	-161	95,90	-1958	65,83
Окт.	6454	6342	4418	-	-112	98,26	-1924	69,67	-	-	-	-
Нояб.	7179	6900	4856	-	-278	96,12	-2044	70,38	-	-	-	-
Дек.	8065	7611	5460	-	-454	94,37	-2150	71,75	-	-	-	-

Рассмотрим основные причины, которые препятствуют развитию данного направления деятельности банков в России и обостряют ситуацию нехватки инвестиционных ресурсов для целей развития деятельности субъектов МСБ, особенно в условиях реализации государственной программы импортозамещения.

Можно выделить следующие причины, тормозящие развитие сферы кредитования МСБ, с точки зрения банковских структур:

1) высокая степень риска невозврата кредита банку, иными словами, недоверие малым и средним предприятиям в силу не установившейся стабильно практики создания и функционирования этих предприятий, а также недостаточно проработанной системы действий в случае банкротства предприятий;

2) высокие расходы на обслуживание и контроль кредитов при небольших размерах предприятий банкам невыгодны;

3) многие банки не имеют налаженной системы эффективной оценки рисков малого или среднего предприятия, несмотря на то, что в России уже достаточно адаптирована западная практика подобных работ;

4) существуют сложности в реализации залогового механизма, связанные с обращением взысканий на предмет залога в банках;

5) дефицит высококвалифицированных и компетентных работников, что затрудняет предпринимателям получение четкой информации по кредиту и, следовательно, отталкивает потенциальных клиентов.

В свою очередь, малые и средние предприятия испытывают не меньшее количество трудностей при обращении за кредитом, суть которых, с точки зрения предприятий, сводится к следующему:

6) затяжные сроки рассмотрения заявки на одобрение кредита, что влечет за собой необходимость использовать потребительский кредит, не позволяющий рационально планировать бизнес-процессы;

7) бюрократическая процедура рассмотрения кредитной заявки, а также значительный пакет документов, требуемый банками со стороны потенциальных заемщиков – субъектов МСБ;

8) срок предоставляемых кредитов слишком короткий, что создает существенные сложности в организации работы небольшого предприятия, которое не способно быстро окупить расходы и в короткие сроки уплатить проценты по кредиту;

9) высокие процентные ставки (особенно, ставка Центробанка, возrastавшая в 2014 году несколько раз и к концу года составившая 17 % годовых, что, по своей сути, характеризует отчасти ростовщическую норму процента, несоизмеримую с рентабельностью работы МСБ);

10) недоверие заемщиков относительно стабильности и надежности банков вследствие известных действий Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) по отзыву лицензий у значимого количества отечественных коммерческих банков, допустивших прецеденты недобросовестного соблюдения норм пруденциального надзора [2].

По результатам исследования проблем организации кредитования предприятий МСБ со стороны кредитно-банковских институтов в России, считаем целесообразным реализацию следующих путей решения обозначенных проблем.

Во-первых, банкам следует упростить процедуру выдачи кредитов МСБ, сократив срок рассмотрения заявки, количество требуемых документов, тем самым оптимизировав обслуживание кредита. К тому же, следует по максимуму снизить высокие риски банков в отношении малых и средних предприятий. Это может быть достигнуто путем допущения со стороны банка использования в качестве залога выпускаемых товаров предприятия, чтобы фирма имела более широкие финансовые возможности увеличивать свои активы. Также успешным решением указанных проблем может стать увеличение финансирования создающегося впервые бизнеса. Еще один момент – переквалификация кадров банковского персонала.

Во-вторых, малым и средним предприятиям следует вести «чистую» бухгалтерию, то есть законно отражать все операции на счетах, чтобы получить доверие банка. Также важно с большой ответственностью подойти к составлению бизнес-планов, где четко обозначены действия в случае кризиса. Это сократит степень риска банкротства, следовательно, повысит уровень доверия предприятию со стороны банка.

Предприятия МСБ занимаются реальным производственным сектором экономики. Это говорит о том, что деятельность малых и средних предприятий направлена на создание ВВП. В связи с этим кредитование этой сферы представляется нам в высокой степени необходимым и незаменимым направлением развития МСБ в России.

Использованные источники:

1.О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон Российской Федерации № 129-ФЗ от 08.08.2001 г. (действующая редакция, 2016) [принят Гос. Думой 13 июля 2001 г.; одобрен Советом Федерации 20 июля 2001 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.

2.О Заявлении Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации об экономической политике в 1999 году, письме Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации о политике развития для целей третьего займа на структурную перестройку экономики и плане мероприятий по их реализации. Пруденциальный надзор: Постановление Правительства РФ № 829 от 19.07.1999 г. (ред. от 08.08.2003) // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.

3.О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства Российской Федерации №265 от 04.04.2016 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.

4.О развитии малого и среднего предпринимательства: Федеральный закон Российской Федерации № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. (действующая редакция, 2016) [принят Гос. Думой 6 июля 2007 г.; одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.

5.Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах: информационный портал «Центральный Банк РФ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-17> (Дата обращения: 20.11.2016 г.)

6.По применению пункта 3 части 3 статьи 19 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции" при предоставлении государственных или муниципальных преференций в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: Разъяснение ФАС России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157664/ // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Беспалова В.В.*

*студентка 3-го курса факультета «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени
И.Т. Трубилкина»
Россия, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РФ

Аннотация: В статье рассматривается история развития электронных платежных систем в России, рассмотрены наиболее распространенные и известные электронные платежные системы в Российской Федерации по состоянию на 2016 год, а также предложены пути совершенствования электронных платежных систем.

Ключевые слова: денежные средства, электронные деньги, платежи, электронный кошелек, банк, международные переводы.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Bespalova V.V.*

*3th year student of the Faculty «Tax and taxation»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN RUSSIA

Abstract: the article deals with the history of the development of electronic payment systems in Russia, the most common and popular electronic payment systems in the Russian Federation as of 2016, and proposes ways to improve electronic payment systems.

Keywords: cash, electronic money, payments, e-wallet, Bank, international Bank transfers.

С развитием современных технологий электронные платежные системы стали неотъемлемой частью нашей жизни. Оплата услуг или покупка товаров через сеть интернет, не выходя из дома, очень практична и давно считается нормой. Хотя буквально 10-15 лет назад это было фантастикой. Развитие торговли и сферы услуг повлекли за собой появление новых способов, правил и новых технологий успешных продаж. В настоящее время благодаря различным электронным платежным системам можно приобрести абсолютно любой товар, главное иметь на данную покупку

достаточно денежных средств. Подобным способом можно оплатить также налоги, коммунальные услуги, мобильную связь, штрафы и т.п.

Оплата работ (услуг), товаров через специальные онлайн сервисы, программы, с помощью банковских или иных карт и есть суть электронной платежной системы. Благодаря электронным платежным системам, возможно, переводить денежные средства на счет моментально, не используя наличные [1].

К электронным платежным системам относятся:

- 1) системы кредитных организаций, которые имеют дистанционное управление счетами с помощью интернет – мобильного банкинга;
- 2) системы, позволяющие мгновенно произвести оплату без образования счета;
- 3) электронные сетевые системы расчетов и платежей с централизованной структурой [2].

В России электронные платежные системы впервые начали функционировать в 1998 году. Первая платежная система имела название PayCash, но уже в 1999 году появляется WebMoney и становится более общепризнанной и известной [3].

В 2002 году случилось еще одно важное событие в развитии и совершенствовании электронных платежных систем. В Российской Федерации был заключен договор между системой PayCash и самой крупной российской поисковой системой Яндекс. Проект получил название Яндекс.деньги [3].

В 2006 году появляется «Мобильный кошелек», который впоследствии получил название QIWI, и уже в 2010 году и по сей день является очень известной электронной платежной системой как в России, так и в зарубежных странах [3].

2011 год ознаменован появлением в России такой электронной платежной системы как PayPal, к этому времени данная система уже функционировала в разных странах более 8 лет. PayPal является самой используемой электронной платежной системой в мире. Рассмотрим наглядно рейтинг популярности электронных платежных систем в России по состоянию на 2016 год на рисунке.

В настоящее время перспективы развития электронных платежных систем в основном связаны с мобильной коммерцией и локальными микроплатежами. Факторы, оказывающие воздействие на развитие электронных платежных систем связаны с заинтересованностью пользователей и контролем регулирующих органов за развитием данных систем. Но электронные платежные системы еще продолжают развиваться. Финансовые институты должны быть заинтересованы в таких платежных системах и тем самым они дадут ход еще большим инновациям в сфере электронных платежных систем.

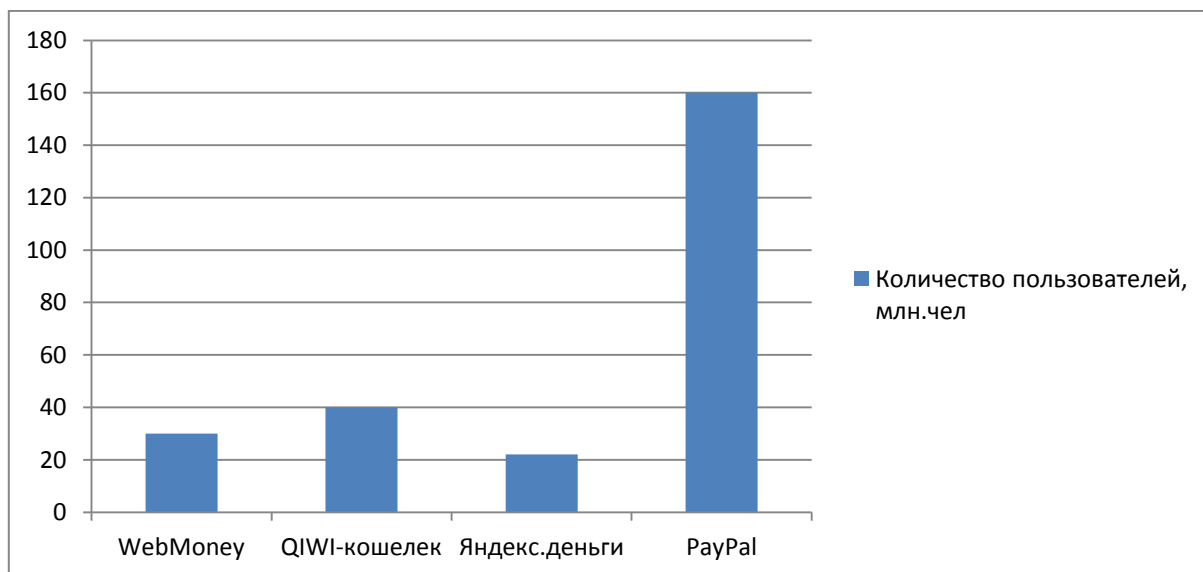


Рисунок – Наиболее распространенные и известные электронные платежные системы в Российской Федерации, и количество их пользователей по состоянию на 2016 год, млн. чел. [3]

В качестве направлений дальнейшего совершенствования электронных платежных систем в России предлагаем:

1. Проведение мероприятий, направленных на увеличение количества платежных терминалов в организациях розничной торговли, общественного питания, проведения досуга, на повышение операционной совместимости сетей банкоматов, принадлежащих различным организациям, и внедрение единых стандартов платежных карт и технологий их обслуживания.

2. Создание технологии непрерывной обработки платежей, это позволит сократить время на осуществление переводов, как внутренних, так и международных, и одновременно снизить издержки участников национальной платежной системы.

Совершенствование электронных платежных систем является важным фактором в поступательном развитии экономики страны, открывающим широкие возможности для интеграции в мировые экономические процессы. Раскрытие отечественного потенциала в этом направлении возможно как за счет собственных возможностей, так и в результате использовании иностранных инноваций.

Использованные источники:

- 1.О национальной платежной системе: Федеральный закон Российской Федерации N 161-ФЗ от 27.06.2011 г. (в ред. Федерального закона от 03.07.2016 №161-ФЗ с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016) [принят Гос. Думой 11 июня 2011 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.

2.Тамаров, П.А Платежные системы в ракурсе российского законодательства и международной практики: монография / П.А. Тамаров. - М. : ЦИПСИР, 2015. – 280 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/38555/> - ЭБС «IPRbooks», по паролю. (Дата обращения 22.11.2016).

3.Электронные платежные системы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://web-klik.ru/elektronnye-platyozhnye-sistemy>, свободный. (Дата обращения 22.11.2016).

УДК 339.72

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Брус В.В.*

*студент 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

ПРИЧИНЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрена система валютного регулирования Российской Федерации; применяя системный подход, были выделены субъекты и объекты регулирования, а также основополагающие принципы и инструменты валютного регулирования России.

Ключевые слова: валютный рынок; валютное регулирование; Центральный Банк Российской Федерации (Банк России); валютная политика; национальная валюта; валютные отношения.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Brus V. V.*

*3th year student of the Faculty of Economics
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

REASONS AND METHODS OF REGULATION OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET BY THE CENTRAL BANK OF RUSSIAN FEDERATION

Abstract: in article the system of currency regulation of the Russian Federation is considered; applying system approach, subjects and subjects to regulation, and also the fundamental principles and instruments of currency regulation of Russia were allocated.

Keywords: foreign exchange market; currency regulation; The Central Bank of Russia; monetarist policies; national currency; currency relations.

Существование экономики любого государства невозможно без наличия развитого финансового рынка, составной частью которого является валютный рынок. Валютный рынок – сфера экономических отношений, затрагивающих операции по купле-продаже иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, а также различных операций по инвестированию валютного капитала [3].

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, на котором сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них [2]. Если говорить о валютном рынке с функциональной точки зрения, то он обеспечивает своевременное осуществление международных расчетов, страхование от валютных рисков, валютную интервенцию, диверсификацию валютных резервов и др. С институциональной точки зрения валютный рынок есть совокупность уполномоченных банков, инвестиционных компаний, иностранных банков, бирж и т.п. Эффективность проводимых операций зависит от конкретного вида рынка [1].

Валютное регулирование на рынке осуществляется государством с целью обеспечения развития экономики и национальной безопасности. Валютное регулирование представляет собой комплекс законодательных, административных, экономических и иных мер в сфере валютных отношений, предпринимаемый государством на национальном и международном уровнях для управления движения валютных ценностей внутри страны и в процессе внешнеэкономической деятельности [1]. Валютное регулирование является неотъемлемой частью экономической политики любого государства с полностью или частично конвертируемой валютой. Его основная цель – достижения полной конвертации.

Что касается Российской Федерации, то основными принципами валютного регулирования нашей страны являются следующие:

- невмешательство государства и государственных органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- единство внутренней и внешней валютной политики;
- единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- защита государством прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

На территории Российской Федерации главным государственным институтом, осуществляющим валютное регулирование в соответствии с законами РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О валютном регулировании и валютном контроле», является Центральный Банк Российской Федерации (Банк России).

В соответствии с указанными нормативными актами объектами валютного регулирования на территории России являются порядок и условия проведения:

- валютных операций;
 - операций в отношении иных валютных ценностей;
 - торговых и других экономических отношений с нерезидентами [1].
- Субъектами валютного регулирования РФ являются:
- резиденты;
 - нерезиденты;
 - Центральный Банк Российской Федерации;
 - Правительство Российской Федерации;
 - инвесторы;
 - прочие уполномоченные банки [2].

Важно отметить, что 14 июля 2013 года в свою силу вступил Федеральный закон от 02.07.2013 г. №155-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», направленный на увеличение количества операций, подлежащих валютному контролю, а также на расширение сферы использования национальной валюты в трансграничных переводах «резидент – резидент» и «нерезидент – нерезидент» [2].

Данный закон занимает либеральную позицию в отношении современного российского законодательства, что является необходимым условием для продвижения российского рубля в качестве свободно конвертируемой валюты. Свободная конвертируемость будет обеспечена только тогда, когда рубль будет иметь спрос не только внутри страны, но и за ее пределами. Изменения, вносимые данным законом в действующее законодательство, интересовали в первую очередь дочерние предприятия зарубежных организаций, осуществляющий свою деятельность на территории нашей страны.

Не секрет, что конвертируемость рубля – важнейшей условие для интеграции отечественной экономической системы в мировое хозяйство, обеспечивающее российским предприятиям, осуществляющим внешнеторговые операции, финансовую самостоятельность и полный хозрасчет. Помимо этого, конвертируемость рубля даст возможность соизмерения российской экономики в сравнении с западной, отечественные издержки с издержками других стран, а также иметь объективный показатель экономического веса РФ в мировом хозяйстве [4].

Поэтому, с уверенностью можно сказать что главной целью Центрального Банка Российской Федерации в области валютного регулирования является снятие всех ограничений, связанных с движением национальной валюты.

По мнению многих экспертов, Центральный Банк Российской Федерации проделал огромную работу в области внешнеэкономической деятельности, хотя достижение поставленных целей было непростой задачей [5]. С введением ФЗ-№153 была достигнута еще одна цель – система

электронного документооборота между банками и ФТС Российской Федерации, что значительно упрощает валютное регулирование с резидентами стран, не являющимися членами ВТО.

На сегодняшний день, Центральный Банк РФ в области валютного регулирования отводит значительную роль уполномоченным банкам.

Реализуя выбранную политику в области валютного регулирования, Банк России использует широкий круг специальных методов и инструментов, к наиболее часто используемым из которых относятся [5]:

- маневрирование процентными ставками;
- изменение ставки рефинансирования (данный метод был особенно актуальным в 2014-2015 гг. в связи с введением западноевропейских санкций);
- валютная интервенция.

Уникальное геополитическое положение России с древних времен обуславливает ей центральное место в международной торговле товарами и услугами, формирует приоритеты внешнеэкономической политики и сотрудничества, которые неизменно являются отправной точкой в развитии системы валютного регулирования и валютного контроля в самые различные периоды его эволюции.

В современной России валютное регулирование и контроль необходимо вывести на качественно новый уровень, где экономические меры воздействия на участников валютных правоотношений разумно сочетаются с административными правовыми средствами. Ключевую роль в достижении этой цели играет Банк России, используя при этом методы и инструменты для регулирования проводимой валютной политики.

Использованные источники:

- 1.Дорофеев, Б.Ю. Валютное право России: Учебник / Б.Ю. Дорофеев, Н.Н. Земцов, В.А. Пушин. – М.: Норма, 2015. – 348 с.
- 2.О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон Российской Федерации № 173-ФЗ от 10.12.2003 г. (в ред. федерального закона от 30.12.2015 № 430-ФЗ, от 03.07.2016 № 285-ФЗ) [принят Гос. Думой 21 ноября 2003 г.; одобрен Советом Федерации 26 ноября 2003 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.
- 3.Понаморенко, В.Е. Валютное регулирование и валютный контроль: Учебник / В.Е. Понаморенко. – М.: ОМЕГА-Л, 2014. – 304 с.
- 4.Тосунян, Г.А. Валютное право Российской Федерации: Учебник / Г.А. Тосунян, А.В. Власов. – М.: Дело, 2014. – 368 с.
- 5.Фетисов, Г.Г. Регулирование курса рубля и движения капитала / Г.Г. Фетисов // Деньги и кредит. – 2016. – №8. – С. 53-58.

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Брус В.В.*

*студент 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Аннотация: в статье рассматривается современная денежно-кредитная политика Центрального Банка Российской Федерации (Банка России), и анализируется роль ключевой ставки в проводимой политике на основе обзора основных направлений Единой государственной денежно-кредитной политики Банка России и прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, а также в соответствии с другими официальными документами.

Ключевые слова: центральный банк, ключевая ставка, экономическая, национальная политика, рубль, доллар.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Brus V. V.*

*3th year student of the Faculty of Economics
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

THE ROLE OF THE KEY RATE IN THE MONETARY POLICY OF THE BANK OF RUSSIA

Abstract: in this article considered a monetary policy of Central Bank of Russian Federation, and the role of the key rate in the current policy based on a review of main directions of single state monetary policy and forecast of socio-economic development of Russia Federation, also others official documents.

Keywords: The Central Bank, key interest rate, economic, national policy, RUR, USD.

В последнее время денежно-кредитная политика Центрального Банка Российской Федерации (далее Банка России) подвергалась серьёзному реформированию. Последние годы, а именно 2014-2016 гг., характеризовались сложным периодом, который во многом оказался переломным как для российской, так и для мировой экономики. Двукратное падение цен на нефть, необходимость погашения внешнего долга значительных объемов, в условиях действовавших финансовых санкций, привели к ослаблению национальной российской валюты, повышению

инфляционных и девальвационных ожиданий. Важной задачей, стоящей перед Банком России в этот период, являлось предотвращение неконтролируемого скачка инфляции, вышедшей на двузначные уровни.

Для достижения поставленной цели, в 2014 г. Банком России был объявлен переход к таргетированию инфляции, которым пользуются многие ведущие зарубежные страны. Условием такого перехода является отказ от искусственного поддержания валютного курса рубля. При этом, Пресс-релиз Центрального Банка Российской Федерации от 13.09.2013 г. «О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России» объявлял основным параметром системы инструментов денежно-кредитной политики ключевую ставку – новое макроэкономическое понятие и новый инструмент денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ [5].

Ключевая ставка является процентной ставкой по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности на аукционной основе на срок одной недели [7].

При этом механизм проведения денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ является следующим: Банк устанавливает размер ключевой ставки, в зависимости от размера которой, коммерческие банки устанавливают ставки по предоставлению и привлечению средств граждан и юридических лиц, т.е. имеет место смена стоимости денег для экономических агентов. В зависимости от стоимости денег, меняется поведение экономических субъектов, направленное главным образом на сбережение или расходование денежных средств.

Учитывая вышесказанное, с уверенностью можно сказать, что ключевая ставка является основным инструментом денежно-кредитной политики, проводимой Банком России на современном этапе.

Проанализируем динамику ключевой ставки, учитывая разъяснения Центрального Банка РФ, о причинах и следствиях ее изменения.

На основании изученных данных составим динамику изменения ставки рефинансирования с 2013 по 2016 гг. Так, с даты введения и до апреля 2014 г., ключевая ставка по операциям Банка России не менялась, что объяснялось сохранением низких темпов роста, производственной активности и инвестиционного спроса (рисунок) [3].



Рисунок - Динамика изменения ключевой ставки Банка России за 2013-2016 гг., %

В период с апреля до декабря 2014 г. Центральный Банк РФ последовательно повышал ключевую ставку на 0,5-1,0 %, и в итоге 12 октября 2014 года, она составила 10,5%, что обусловлено тем, что приоритетной задачей ЦБ РФ на тот период являлось ограничение инфляционных последствий и поддержание финансовой стабильности. По заявлениям Банка России, негативными факторами на тот момент считались усиление геополитической напряженности, изменения в денежно-кредитной политике центральных банков других стран и их влияние на динамику курса национальной валюты, рост инфляционных ожиданий, снижение потребительских цен на нефть, введение санкций, со стороны ЕС и США в отношении ряда отечественных компаний [6].

Ввиду возросших девальвационных и инфляционных рисков, 16 декабря 2014 г. ключевая ставка установила свой исторический максимум – 17% годовых [4].

Но уже с февраля 2015 года ставка начала постепенно снижаться, и 13 сентября 2016 г. составила 10%. Принимая решение об установлении такого уровня ключевой ставки, Банк России руководствовался следующими мотивами:

1. Снижение годовой инфляции, что обусловлено влиянием временных факторов. По мнению Витчуковой Е.А., сохранение ставки на этом уровне будет и далее формировать такие условия, которые необходимы для поддержания стимулов к сбережениям и закрепления тенденции к устойчивому замедлению инфляции [3].

2. Инфляционные ожидания участников рынка превышают официальный показатель Банка России в 4 % годовых. Положительные реальные процентные ставки будут поддерживаться на уровне,

обеспечивающем спрос на кредит, не приводящий к увеличению инфляционного давления.

3. Производственная активность остается неустойчивой. При этом сохраняется её неоднородность по отраслям и регионам, а признаки инвестиционной активности остаются слабыми.

4. Возможность риска не достижения инфляцией уровня в 4% в 2017 г., с учетом установления данного уровня таргета со стороны мегарегулятора.

Тем не менее, многие аналитики считают указанную ключевую ставку завышенной, и как следствие, имеет место недостаток ликвидности банков [1].

Так, по мнению авторов статьи, А.А. Апокина и Д.Е. Белоусова «О фундаментальных недостатках денежно-кредитной политики», опубликованной в журнале «Вопросы экономики», более рациональной ключевой ставкой, будет ставка на уровне 6,25%, а ставка рефинансирования на уровне 2% [1].

На наш взгляд, высокая ключевая ставка на данном этапе развития отечественной экономики оправдывает себя, поскольку политика смягчения может привести к разгону инфляции и увеличению давления на национальную валюту, т. к. российскую экономику отличает от зарубежных ряд особенностей.

Банк России не должен подменять собой орган государственной деятельности, ответственный за экономический рост, поскольку его основные цели деятельности – устойчивость рубля и развитие банковской и финансовой системы.

Таким образом, на современном этапе развития отечественной экономики ключевая ставка – основной и наиболее мощный инструмент проведения денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ.

Делая прогноз на динамику ключевой ставки в 2017 г. необходимо учитывать следующие факторы:

- замедление темпов инфляции в 2016 г. до 6,5% и до 4,5% в 2017 г.;
- снижение инфляционных ожиданий [2].

Помимо этого, динамика внешних факторов также остается умеренно оптимистичной. Цены на нефть во втором полугодии 2016-го года удерживаются на уровне 45 долл./барр. Также сохраняется возможность отмены санкций со стороны ЕС и США в ближайшей перспективе. Очевидным риском остается рост дефицита бюджета, что приведет к истощению существующих резервов.

По словам Э.С. Набиуллиной, цель Банка России заключается в снижении темпов инфляции до 4% в 2017 г. В этом случае, ключевая ставка будет соответствовать уровню 6,5-7%, что должно быть вызвано инфляционными ожиданиями в 2017 г. [2].

Однако, глава ВТБ Андрей Костин считает, что Банк России снизит ключевую ставку до 9%, на что влияние окажет динамика изменения цен. В начале 2017 г. пенсионеры получают единовременную выплату в размере 5 тыс. руб., что приведет к ускорению инфляции. Исходя из этого, этап снижения ключевой ставки стоит ожидать во 2-м квартале будущего года [3].

Считаем, что дальнейшее развитие экономической ситуации, и в частности динамика ключевой ставки, зависит от скорости адаптации экономики РФ к внешним событиям. В 2017 году ключевая ставка будет держаться на уровне 8%, что обусловлено постепенным сокращением дефицита государственного бюджета, а также смягчением денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ, ввиду улучшения инфляционных ожиданий и замедления темпов инфляции.

Данное мнение сформулировано в связи с тем, что 16.12.2016 г. Центральный Банк РФ принял решение о сохранении ключевой ставки на уровне 10% годовых ввиду следующих причин:

- снижение темпов инфляции в соответствии с прогнозом Банка России;

- переход экономики РФ к фазе восстановительного роста;

- снижение степени влияния инфляционных рисков.

В связи с этим, Банк России имеет возможность рассмотреть вопрос о снижении ключевой ставки уже в первом полугодии 2017 г. [2].

Стоит отметить, что изменение ключевой ставки может иметь негативную тенденцию, поскольку сейчас прогнозы Банка России основаны на стабильности валютного рынка и замедления темпов инфляции. Для реализации данного сценария потребуется умеренный рост нефтяных котировок, что в современных условиях остается под угрозой.

Экспортеры не могут договориться о стабилизации объемов нефтедобычи, что является необходимым условием восстановления цен. В итоге, рынок сохраняет возможность нового обвала, который может привести к значительным потрясениям в российской экономике.

Помимо этого, Правительство России продолжает искать пути сокращения дефицита бюджета. В связи с этим, власти могут пойти на постепенную девальвацию рубля, что в свою очередь приведет к ускорению инфляции.

При развитии данного сценария, ключевая ставка останется без изменений.

Таким образом, снижение ключевой ставки в 2017 г., по нашим прогнозам, позволит удешевить кредитные ресурсы, что благоприятно скажется на восстановлении экономики. Действия регулятора в этой ситуации будут продиктованы динамикой изменения цен.

Использованные источники:

- 1.Апокин, А.А. О фундаментальных недостатках современной денежно-кредитной политики / А.А. Апокин, Д.Е. Белоусов, И.Я. Голощапова, И.Н. Ипатова // Вопросы экономики. – 2014. - № 12. – С. 110-113.
- 2.Банк России принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 10,00% годовых: Пресс-релиз Банка России от 16.12.2016 г. // Вестник Банка России. – 2016. – № 112 (1830) – С. 61-79.
- 3.Витчукова, Е.А. Ключевая ставка и ставка рефинансирования: изменение подходов к инструментам денежно-кредитной политики Банка России / Е.А. Витчукова // Проблемы экономики и менеджмента. — 2016. — №4. — С. 120-126.
- 4.Глазьев, С.Ю. Простота хуже воровства. Зачем Центральный банк повысил процентную ставку и отпустил рубль? / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2015. - № 12. – с. 56.
- 5.Мухьяров, М.Р. Анализ ключевой ставки как основного инструмента денежно-кредитной политики Банка России / М.Р. Мухьяров // Молодой ученый. — 2015. — №22. — С. 451-453.
- 6.О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России: Пресс-релиз Банка России от 28.10.2016 г. // Вестник Банка России. – 2016. – № 106 (1823) – С. 45-54.
- 7.Федорова, Е.А. Как влияют инструменты денежно-кредитной политики на достижение целей ЦБ РФ? / Е.А. Федорова, А.А. Лысенкова // Вопросы экономики. — 2013. — № 9. – С. 106-116.

УДК 336.71

Зиниша О.С., канд. экон. наук

доцент кафедры денежного обращения и кредита

Жигалко Е.С.

студент 3-го курса факультета «Налоги и налогообложение»

Калёнов И.И.

магистрант 2-го курса факультета «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет

имени И.Т. Трубилина»

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные тенденции и проблемы функционирования современной банковской системы РФ. Сделан вывод о необходимости формирования и реализации приоритетных направлений развития банковской системы, ориентированных на углубление связи с производственными предприятиями и процессами модернизации реальной экономики.

Ключевые слова: *банковская система, реальный сектор, проблема, тенденция, перспектива, кризис.*

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Zhigalko E. S.
3th year student of the Faculty «Tax and taxation»
Kalyonov I.I.
magistrant of the faculty «Finance and Credit»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MODERN BANKING SYSTEM OF RUSSIA

Abstract: *this article describes the main trends and problems in the functioning of the modern banking system of the Russian Federation. The conclusion about necessity of formation and realization of priority directions of development of the banking system, focused on deepening ties with industrial enterprises and processes of modernization of the real economy.*

Keywords: *banking system, real sector, problem, trend, opportunity, crisis.*

Проблемы надежного развития банковского сектора в современных условиях отечественной экономики весьма актуальны. Прежде всего, это связано с потребностью в повышении эффективности государственного регулирования денежно-кредитных отношений в условиях финансово-экономического кризиса, в частности, так называемых «санкционных» войн, и негативных тенденций в международных отношениях, в том числе и в банковской сфере. В сложившейся ситуации перед финансовой системой России встают новые задачи и возникают новые условия дальнейшего развития.

Важнейшим вопросом в современных геополитических и экономических условиях является обеспечение стабильности национальной валюты, общие условия достижения устойчивого развития банковской системы страны. Огромную роль в развитии экономики и банковского сектора в перспективе будут играть механизмы банковского надзора, контроля за банковскими группами, холдингами и т.д. Все это свидетельствует, в том числе, и о повышении роли Центрального Банка Российской Федерации как надзорного, а также регулирующего органа в определении дальнейших направлений функционирования банковской системы страны.

Как справедливо отмечают многие отечественные ученые, банковская система выступает важнейшим элементом в структуре экономики любой страны, вне зависимости от уровня ее развития. Банковский сектор и вся

основная его деятельность связаны в первую очередь с процессом воспроизводства [4].

Актуальность исследования функционирования банковской системы в условиях современной российской экономики обусловлена проблемными тенденциями в этой области [1]. Некоторые актуальные особенности развития банковской системы на современном этапе развития экономики страны выявляют объективную потребность в изучении вопросов дальнейшего развития банковского сектора. Среди наиболее преобладающих тенденций необходимо выделить следующие:

1. Нарастающее сокращение числа кредитных организаций в экономике Российской Федерации. Также наблюдается снижение обеспеченности населения большинства регионов страны банковским обслуживанием. В частности, число кредитных организаций на территории РФ с 2000 г. и по настоящий момент сократилось примерно в 2,3 раза, количество филиалов кредитных организаций снизилось примерно в 2,2 раза [4]. Подобные тенденции характерны как для страны в целом, так и фактически для всех ее регионов.

При всем при этом, число региональных банков после финансового кризиса 2008-2009 гг. сократилось на 10%, их филиалов - в 2 раза. С 2010 г. по 2016 г. число подразделений ПАО «Сбербанк России» сократилось в 15 раз, филиалов иных кредитных организаций - более чем в 2 раза [5].

Исходя из вышеизложенного, можно конкретизировать некоторые характерные проявления развития банковской системы, а именно:

- сокращение институционального представительства на рынке банковских услуг;

- укрупнение кредитных организаций на территории субъектов РФ посредством рационализации внутренней структуры и совокупного предложения банковских продуктов;

- повышение ответственности функционирующих в РФ коммерческих банков в осуществлении целевой деятельности за развитие экономики регионов;

- рост управляемости развития банковской системы, и пр.

2. В период 2014-2015 гг. наметилась тенденция повышения роли и места банковского сектора в регулировании движения денежной массы в Российской Федерации.

Также в период с 2001 г. повысилась доля безналичной денежной массы с 63,6% до 77,8% [2]. Однако данный процесс последовательно реализуется и носит поступательный характер, что говорит о значительной устойчивости проявляющейся тенденции.

На основе вышеуказанных данных можно выделить следующие типичные явления развития отечественной банковской системы:

- повышение роли кредитных организаций в развитии экономики РФ с

помощью регулирования реализуемых финансовых потоков;

- внедрение через банковскую систему в экономику РФ инновационных технологий управления, организации и ведения бизнеса;
- продвижение кредитными организациями мировоззренческих трансформаций по вопросам организации отношений с финансами, и др.

3. Значительное участие банковской системы в активизации потребительского спроса в экономике страны.

Поэтому можно выделить следующие проявления особенностей функционирования и развития банковской системы:

- ориентированность развития банковской системы на поддержание высокого уровня потребления в стране;
- поддержка банковской системой разбалансированности развития экономики в сфере производства и потребления;
- участие кредитных организаций в увеличении финансовой нагрузки на экономику страны не поддержанную соответствующими темпами промышленного производства, вызывающей инфляционные процессы;
- увеличение роли банковской системы в решении задач социально-экономического развития страны с одновременным ростом «закредитованности» населения, и др.

4. Недостаточное участие банковской системы в инвестиционных процессах, протекающих в современной российской экономике, что проявляется как:

- недостаточная связь между кредитными и производственными предприятиями приводит к абстрагированности банковских продуктов от нужд реальной экономики;
- кредитные организации ограничены в реализации программ поддержки инвестиционной активности в экономике страны, что вызвано политикой проводимой Центральным Банком РФ;
- кредитные организации в недостаточной мере пользуются инструментами софинансирования совместно с органами государственной власти и бизнесом инновационных проектов как на федеральном, так и на региональном уровнях, и др. [2].

5. Ограниченная возможность привлечения средств банковской системы промышленными предприятиями к реализации задач обновления основных производственных фондов.

За период с 2005-2016 гг. стоимость основных производственных фондов в экономике увеличилась в 2,9 раза, из них по видам экономической деятельности тенденции были следующие: на предприятиях добычи полезных ископаемых - в 3,9 раза, на предприятиях обрабатывающих производств - в 3,1 раза [1].

В аналогичный период рост объемов предоставленных кредитов предприятиям составил 1,8 раза [3]. При этом рост стоимости основных

производственных фондов был сопоставим по темпам с ростом ВВП (в 3,1 раза), что подтверждает сильную связь между эффективностью развития экономики и возможностью ее модернизации.

В связи с этим, наблюдаются некоторые проявления функционирования банковской системы:

- кредитные организации в России пока не в достаточной степени обеспечивают свободный доступ производственным предприятиям к финансовым ресурсам для технологической модернизации экономики;

- современные механизмы кредитования юридических лиц не дают возможности производственным предприятиям рассматривать кредитные организации как партнеров в реализации инновационных проектов;

- «вливаемые» в банковскую систему в настоящее время финансовые ресурсы страны в полной мере не используются для модернизации отечественной экономики, а направляются на поддержание развития самой банковской системы, и др.

Исследования, проведенные в последние годы отечественными учеными-экономистами, позволили выявить особенности развития банковской системы, которые связаны с организационным сокращением числа кредитных организаций при одновременной увеличивающейся потребности у экономических субъектов в расширении использования финансовых ресурсов посредством увеличения заимствований, в том числе и у кредитных организаций. В условиях наблюдаемых высоких ставок на кредиты, ориентации организаций банковской системы в большей степени на расширение потребительского спроса, нежели на инновационную модернизацию экономики страны с одной стороны и ориентации производственных предприятий при решении вопросов технологической модернизации на собственные ресурсы при значительной доле убыточных предприятий с другой, создают все увеличивающийся разрыв между реальной экономикой и ее финансовым сектором [4].

При развитии данных тенденций банковская система перестает выполнять функции поставщика финансов для экономики страны, а становится ее элементом, ориентированным исключительно на решение вопросов собственной устойчивости и эффективности.

Данные особенности современного развития банковской системы в течение последних лет предполагают необходимость формирования и реализации приоритетных направлений развития банковской системы, ориентированных на углубление связи с производственными предприятиями и процессами модернизации реальной экономики. Без выполнения данного условия представительство кредитных организаций для целей технологической модернизации будет лишь номинальным и скорее будет оказывать негативное влияние посредством увеличения инфляционной нагрузки, как это показано в рамках теории стагнации.

Стоит также отметить и следующие факторы, не зависящие от внешнего воздействия:

- в развитии банковского бизнеса существенным фактором считается подготовка кадров с более высокими уровнями квалификации и банковской культуры, представлением о бизнесе, организаторскими способностями. Банкиры, слишком рано уверовавшие в профессиональную силу, нуждаются в серьезном изучении банковского дела [5].

В качестве еще одного направления совершенствования банковской системы России можно отметить необходимость корректирования сложившихся представлений о связи банка с производством, клиентами, ради которых они работают на рынке. У финансовых и банковских структур нет иного пути выживания кроме поворота в сторону реальной экономики. Именно банки, инвестировавшие неоправданно большой объем заемных средств, в том числе вкладчиков в спекулятивные инструменты, и при этом не проводившие анализ кредитных рисков и ликвидности в погоне за сверхприбылями, имеют серьезные проблемы [5].

Подводя итоги можно сделать вывод о том, что современные актуальные тенденции развития банковского сектора и экономики страны в целом позволяют говорить о необходимости дальнейшего тщательного исследования вопросов регулирования функционирования банковской системы в современной российской экономике. Актуальные тенденции ставят перед банковской системой страны в частности, и перед ее финансовой системой в целом, новые стратегические и тактические задачи. Все это обуславливает необходимость мониторинга функционирования банковской системы и регулярного анализа тенденций ее развития.

Использованные источники:

- 1.Анохина, А. А. Банковская система: проблемы и перспективы / А.А. Анохина // Образование и наука в современных условиях: изд-во: ООО "Центр научного сотрудничества "Интерактив плюс" (Чебоксары), 2015. - С. – 272-274.
- 2.Лисицын, И. К. Проблема ликвидности в банковском сектора / И.К. Лисицын // Новая модель экономического роста на основе структурной модернизации в России: сборник по материалам XVI Международной межвузовской научно-практической конференции, 2015. - С. 385-388.
- 3.Михайлова, О. В. Проблема повышения конкурентоспособности банковского секта в современных условиях / О.В. Михайлова // Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции: Ноосферная парадигма модернизации экономики региона: возможности и реалии устойчивого развития, 2015. - С. 99-102.
- 4.Панкова, Н. В. Анализ проблем развития банковской системы Российской Федерации / Н.В. Панкова // Сборник статей Международной научно-практической конференции: Инновационные технологии нового

тысячелетия:, 2016. - С. 97-100.

5.Сидорова, Н. А. Проблемы современной банковской системы РФ / Н.А. Сидорова // Проблемы науки. - 2016. - № 6 (7) - С. – 83-86.

УДК 336.76

*Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита*

Писецкая А. И.

студент 3-го курса экономического факультета

*ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»*

Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются современные особенности валютного рынка России и его дальнейшие перспективы развития. Изучена роль Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ), участвующей в формировании курсовой политики страны. Проведен подробный анализ ключевых внутренних и внешних факторов, влияющих на конъюнктуру отечественного валютного рынка.

Ключевые слова: валютный рынок, котировка, деривативы, интервенции, денежно-кредитная политика Банка России.

Zinisha O. S., cand. of the econ. Sciences,

associate Professor of the

Department of Monetary circulation and credit

Pisetskaya A.I.

3th year student of the Faculty of Economics

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

Russia, Krasnodar

THE FEATURES AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF CURRENCY MARKET

Abstract: in this article the current characteristics of the currency market of Russia and its further development prospects are discussed. The role of the Moscow interbank currency exchange, involved in the formation of the exchange rate policy of the country are studied. Conducted detailed analysis of key internal and external factors influencing the situation on the domestic foreign exchange market.

Keywords: currency market, spot-dealings, exchange rate quotation, derivatives, exchange interventions, monetary policy of the Bank of Russia, Moscow Interbank Currency Exchange.

В настоящее время валютный рынок России вышел на качественно новый уровень своего развития, когда любой экономический субъект имеет

возможность свободного доступа к необходимым ему ресурсам валютного рынка, обслуживаемого развитой банковской инфраструктурой и высококвалифицированным персоналом. Но несмотря на это, инфраструктура российского валютного рынка еще находится в процессе формирования, и крайне чувствительно реагирует на все экономические и политические события в мире.

В современной финансовой практике действуют такие виды валютных сделок, как:

— *валютные операции «спот»*, т. е. сделки по купле-продаже валюты на условиях её немедленной поставки банками-контрагентами в срок, не позднее второго рабочего дня со дня заключения сделки;

— *срочные сделки* с использованием таких производных финансовых инструментов (деривативов), как форвардные, фьючерсные, опционные контракты, а также валютные свопы [4].

Тем не менее, валютные операции невозможны без определения курсов валют — *котировки*. В связи с чем различают как фиксированный курс (устанавливаемый в законодательном порядке), так и плавающий, (устанавливаемый на торгах валютной биржи) [2].

Сегодня Банк России продолжает поддерживать режим плавающего курса, регулярно проводя операции с иностранной валютой с целью поддержания финансовой стабильности на рынке.

Основную роль при формировании валютного курса играет Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), одним из ключевых акционеров которой выступает Банк России. На сегодняшний день ММВБ является крупнейшим в России биржевым холдингом, входящим в двадцатку ведущих мировых площадок по объему торгов ценными бумагами и валютными ресурсами. Как общеизвестно, в финансово-экономической сфере ММВБ является бесспорным лидером среди других российских фондовых бирж, занимая около 70% биржевого оборота по доллару США [9].

Из данных представленной ниже таблицы об объемах торговли фьючерсами и опционами на ММВБ в третьем квартале 2016 г. [7], следует сказать, что по количеству сделок преобладают фьючерсные контракты, составившие — 942 082 ед. Кроме того, показатель общего объема торгов (в долл.) по фьючерсам превысил тот же показатель по опционам на 4 649 723 836 долл.

Таблица — Объем торгов фьючерсами и опционами на ММВБ за 3-й кв. 2016 г. [7]

Виды деривативов	Число сделок, ед.	Объем торгов	
		долл.	контрактов, шт.
Фьючерсы	942 082	5 084 944 992	6 035 686
Опционы	28 705	435 221 156	327 650

Итак, за последний год, как видно из таблицы, выявилась благоприятная тенденция развития отечественного финансового рынка. Одним из объяснений подобного явления может служить постепенная стабилизация мировых цен на нефть.

К примеру, стоимость нефти сорта *Brent* в течение 2016 г. характеризовала тенденцию к росту (рисунок 1). Анализируя изменение цен в течение исследуемого периода, заметно, что максимальный уровень был достигнут на уровне наивысшей отметки – 54,2 долл./барр. в декабре текущего года. Если же сравнивать другие кварталы этого года, то стоит сказать, что в третьем квартале (по состоянию на 01.07.2016 г.) заметно резкое снижение стоимости нефти. Самая неблагоприятная отметка – 32,13 долл./барр. была зафиксирована в январе 2016 г. [5].



Рисунок 1 — Динамика стоимости нефти марки Brent в 2016 г. [5]

Стоит отметить, что и средняя цена отечественной марки *Urals*, по сообщениям Минфина, снизилась в полтора раза (т. е. на 29%), по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 39,4 долл./барр. [6].

На наш взгляд, это могло быть связано с определенными политическими событиями в мире, высокой волатильностью на мировом рынке нефти, нестабильной экономической ситуацией в стране, и т.п. Но, по мнению финансовых аналитиков, несмотря на это цена российской марки нефти *Urals* постепенно увеличивает темпы роста, и вполне возможно, что в дальнейшей перспективе сможет заменить марку *Brent* [3].

Стабильное развитие валютного рынка страны в значительной степени зависит от денежно-кредитной политики Банка России, а именно от направления регулирования внебиржевых банковских операций. Для этого необходимо лишь владеть соответствующей информацией о ситуации в валютной сфере, и уметь тщательно прогнозировать изменение динамики

спроса и предложения на валюту. В настоящее время ЦБ РФ довольно успешно справляется с этой задачей на биржевом рынке, проводя соответствующие заданным таргетам денежно-кредитного регулирования валютные интервенции.

Немаловажную роль также играет и курсовая политика Банка России, а именно: в период кризиса 2014-2015 гг., в связи с возросшим девальвационным и инфляционным риском, Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) резко увеличил ключевую ставку с отметки 5,5% до 17% годовых, т. е. на 11,5 процентных пунктов [1]. Как следствие, это привело к постепенному укреплению российского рубля и повышению курса доллара. Однако, 19 сентября 2016 г. ключевая ставка по операциям Банка России снизилась до 10%, и на сегодняшний день находится на этом же уровне.

В связи с этим, особую актуальность приобретает проблема защиты стабильности российской экономики от колебаний курсов иностранных валют по отношению к российскому рублю. В связи с чем далее рассмотрим динамику курсов евро и доллара по отношению к рублю в период за 2016 г. (рисунок 2).



Рисунок 2 — Динамика курсов евро и доллара к рублю за 2016 г. [1]

Как видно на рисунке 2, за исследуемый период 2016 г. средний курс покупки/продажи наличного евро составил 73,2 руб./евро, а средний оптовый курс покупки/продажи наличного доллара составил 64,1 руб./долл. [1]. Между тем, на дальнейшее развитие валютных пар (евро, долл./руб.) оказывает влияние такой фактор, как объем торгового внешнего оборота Российской Федерации с зарубежными странами (рисунок 3).

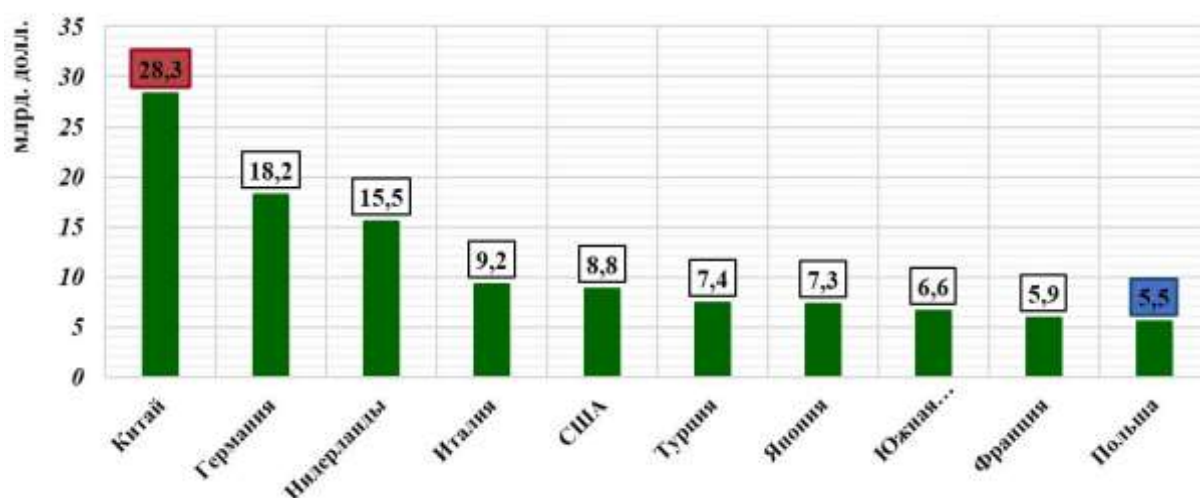


Рисунок 3 — Объем внешнеторгового оборота России в 2016 г. с десятью крупнейшими мировыми партнерами [1]

Из анализа данных внешнеторгового оборота РФ за 2016 г., представленных на рисунке 3, видно, что лидирующую позицию среди стран дальнего зарубежья занимает Китай, на долю которого приходится 15% мирового объема поставок – 28,3 млрд. долл. в абсолютном выражении [1].

Далее, по объемам торговли со странами дальнего зарубежья на втором месте оказалась Германия – 18,2 млрд. долл. (10%); третью позицию занимают Нидерланды – 15,5 млрд. долл. (8%). Также к десятке крупнейших мировых торговых партнеров России относятся: Италия – 9,2 млрд. долл. (5%), США заняли лишь 5-ю позицию с объемом в общей структуре 5% – 8,8 млрд. долл. Наряду с крупнейшими внешнеторговыми партнерами России стоит отметить и Турцию – 7,4 млрд. долл. (4%). В целом, за текущий год общий объем внешнеторгового оборота составил 184,68 млрд. долл.: 44,8%, из которого пришлось на страны ЕС; 28,1% – на участников АТЭС; 12,5% – составили страны СНГ [8].

Таким образом, в результате проведенных исследований можно сделать вывод о том, что конъюнктура отечественного валютного рынка на сегодняшний день зависит от множества ключевых факторов: динамики мировых цен на нефть, регулирующей направленности денежно-кредитной политики ЦБ РФ, объема внешнеторгового оборота РФ с зарубежными партнерами и геополитической ситуации в мире. Но несмотря на наличие как отрицательных, так и положительных тенденций, валютный рынок России можно считать относительно устойчивым.

Учитывая вышесказанное, с уверенностью можно сказать, что в ближайшей перспективе ожидается благоприятная тенденция к росту объема операций на биржевом и внебиржевом рынках в связи с укреплением позиций России на мировой арене.

Дальнейшее развитие отечественного валютного рынка будет определяться, на наш взгляд, не только геополитическими изменениями, динамикой мировых цен на экспортируемые сырьевые ресурсы, но и денежно-кредитной политикой Банка России, проводимой совместно с Правительством страны, и нацеленной на достижение общих макроэкономических целей развития.

Использованные источники:

1. Банк России: официальный сайт «База данных по курсам валют и ключевой ставке» [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru> (Дата обращения: 05.12.2016).
2. Виды валютных курсов: Информационный ресурс «Энциклопедия экономиста» [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://www.grandars.ru/student/finansy/vidy-valyutnyh-kursov.html> (Дата обращения: 04.12.2016).
3. Воздвиженская, А. Биржа наливает / А. Воздвиженская // Российская газета. — 05.04.2016 г. — Федеральный выпуск № 6940 (72) [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <https://rg.ru/2016/04/05/neft-marki-urals-budet-stoit-dorozhe-brent.html> (Дата обращения: 04.12.2016).
4. Красавина, Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учеб. пособие / Л. Н. Красавина — 3-е изд. — М.: Финансы и статистика, — 2015. — 576 с.
5. Курс цен на фьючерсы нефти Brent: Информационный портал «Banki.ru» [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://www.banki.ru/quotes/brent/> (Дата обращения: 13.12.2016).
6. Минфин: средняя цена нефти марки Urals снизилась в 1,5 раза: Информационный ресурс «ПРОНЕДРА» [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://pronedra.ru/oil/2016/08/01/minfin-srednyaya-cena-nefti-marki-urals/> (Дата обращения: 05.12.2016).
7. Московская межбанковская валютная биржа: официальный сайт [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://www.moex.com/ru/derivatives/select.aspx> (Дата обращения: 04.12.2016).
8. Федеральная таможенная служба РФ: официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://customs.ru> (Дата обращения: 05.12.2016).
9. Фондовые биржи России: Информационный-ресурс «Записки инвестора» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://vse-dengy.ru/upravlenie-finansami/aktsii/fondovyye-birzhi-rossii.html> (Дата обращения: 05.12.2016).

*Зиниша О. С., канд. экон. наук
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Руднев Е. С.*

*студент 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ СТАБИЛИЗАЦИИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНЫХ ВОЙН

Аннотация: Настоящая статья содержит краткий обзор проблем в сфере стабилизации курса национальной валюты в условиях валютных войн, существующих в мире на сегодняшний день. Эта проблема, рассматриваемая с позиций, прежде всего, зарубежных авторов, затрагивает интересы различных субъектов международных экономических отношений. По результатам исследования авторами сформулированы отдельные направления, по которым можно укрепить позиции отечественных производителей, увеличить показатели экспорта страны или занять более выгодное место в мировой экономике.

Ключевые слова: национальная валюта, стабилизация, валютный курс, конкуренция, волатильность, устойчивость.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit
Rudnev E.S.*

*3th year student of the Faculty of Economics
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

PROBLEMS OF STABILIZATION OF THE NATIONAL CURRENCY UNDER CURRENCY WARS

Abstract: This article provides a brief overview of the problems in the field of stabilization of the national currency in a currency wars that exist in the world today. This problem is considered from the standpoint of, first of all, foreign authors, affects the interests of the various actors of the international economic relations. According to the results the authors of the study are formulated separate directions, which can strengthen the position of domestic producers, increase export performance of the country or to take a more favorable position in the global economy.

Keywords: national currency stabilization, the exchange rate, competition, volatility, stability.

Валютная война в условиях геополитической нестабильности обратилась для большинства стран особо эффективным инструментом влияния на мировых товарных рынках, а манипуляции с валютными курсами в особых ситуациях помогают достичь более выгодного положения на мировой арене.

В современных условиях валютная война – это одновременные целенаправленные действия нескольких государств, которые воздействуют на девальвацию собственной валюты относительно прочих денежных единиц [4].

Похожие действия помогают государствам обеспечить национальным производителям конкурентные преимущества на мировых рынках, развивая отечественное производство [8]. Каждой стране девальвация обеспечивает, как минимум, временное преимущество в стоимости, повышающее конкурентоспособность национальных фирм. Это определяет актуальность исследования в современных условиях нестабильности экономики [9].

Валютные войны в роли инструмента мирового влияния имеют свою историю. Во время кризисной ситуации Генуэзской валютной системы была развязана валютная война между Великобританией и США, а кризис уже Бреттон-Вудской валютной системы сопровождался валютной войной между США и Францией [4].

Основные причины проводимых ранее валютных войн сводились к необходимости борьбы за источники сырья и топлива, рынки сбыта, сферы приложения капитала.

В современной экономике термин «валютные войны» активно используется с начала кризиса 2007-2010 годов. К началу же 2011 года в результате агрессивной валютной политики США американский доллар стал дешевле в сравнении с основными мировыми валютами в среднем на 20%, интервенция долларов на рынки развивающихся стран привела к росту курсов их национальных валют, в частности, бразильского реала, колумбийского песо [4].

На рубеже 2012-2013 годов серьезную девальвацию перенесла японская йена, которая подешевела на 25% по отношению к доллару, что вызвало негативную реакцию правительств стран-партнеров. Главная цель подобной девальвации – вытеснение конкурентов Японии с мировых рынков высокотехнологичной продукции, особенно Германии, Южной Кореи, Тайваня [3].

В наши дни наиболее часто критикуемым за свою валютную политику стал Китай. Китайское руководство использует слабеющий юань как инструмент стимулирования экспортного роста, однако активные действия в данном направлении могут привести к оттоку капитала из экономики и увеличению закредитованности предприятий [2].

Сложная международная экономическая ситуация создает стимул ведущим экономикам наращивать конкурентную девальвацию. Как показывает статистика, наиболее преуспели в этом ФРС, Европейский центральный банк, Банк Японии [2]. Конкурентная девальвация становится особо важным инструментом стимулирования экспорта ведущими экономиками и, впоследствии, инструментом оздоровления национальных экономик и снижения уровня безработицы.

Важно отметить, что Россия также вовлечена в валютную войну с США (рубль – доллар). При этом на разных этапах развития российской экономики эффект от валютной войны был различным.

Так, в 1998-2000 гг. девальвация рубля привела к положительному эффекту в национальной экономике. Падение курса рубля одномоментно привело к весьма существенному экономическому подъему: в 1999 г. ВВП в реальных ценах вырос на 6,4 %, в 2000-м – на 10% [2]. Именно такого результата добиваются страны при проведении валютных войн.

В период с 2008 по 2009 годы Россия также провела девальвацию рубля, обусловленная объективными причинами: курс доллара к рублю вырос на 55%, курс евро к рублю – на 27% [4].

Динамика курса рубля по отношению к доллару за 2014-2015 гг. отражает во многом тенденцию прошлых лет (рисунок 1).

Как наглядно представлено на рисунке 1, в период с марта по июль 2014 года рубль укреплял свои позиции в отношении к доллару, а с июля 2014 г. по февраль 2015 г. рубль подешевел вдвое. С марта по май того же года рубль укрепил позиции, а затем опять упал в цене, причем в сравнении с предыдущим периодом – на 2 рубля. Такое изменение курса неизбежно сказывается на внешнеэкономических отношениях нашей страны, а главное – со странами, использующими в качестве средства платежа доллар США.



Рисунок 1 - Волатильность курса российского рубля по отношению к доллару США за 2014-2015 гг. [2]

Одним из наиболее примечательных примеров влияния изменений курсов валют на внешнеэкономические отношения стран является изменение объемов экспорта нефти из РФ в США.

Нефтедобывающая отрасль российской экономики является основной статьей бюджета. Изменение объемов экспорта нефти влияет как на внутреннюю экономику нашей страны, так и на мировую экономику в целом.

Согласно данным Федеральной Таможенной службы (ФТС) РФ, на данный момент динамика объемов экспорта нефти из России в США характеризуется негативной тенденцией (рисунок 2).

Так, в период с октября по февраль 2015 года экспорт нефти уменьшился в 1,5 раза по сравнению с июлем 2014 года. В июле 2015 г. объем экспорта увеличился на четверть от объема экспорта июля 2014 года и на 2/3 от объема февраля 2015 года. Но уже в августе 2015 года экспорт уменьшился на 1/3 по сравнению с июлем 2015 года [2].

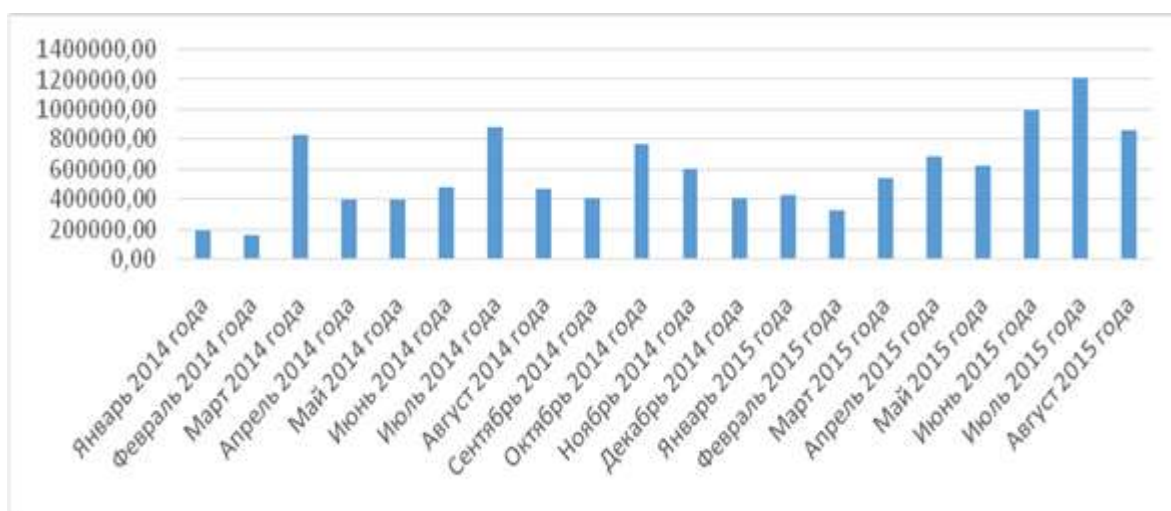


Рисунок 2 - Динамика объема экспорта нефти из Российской Федерации в США за период с января 2014 г. по август 2015 г., тонн

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что валютные войны оказывают значительное влияние на внешнеэкономические отношения стран их участниц. Каждой стране девальвация обеспечивает, как минимум, временное преимущество в стоимости, которое повышает конкурентоспособность национальных фирм. Для исключения негативного влияния необходимо установление границ изменения курса определенной валюты, а также введение запрета на не подкрепленный товарами (золотым запасом) выпуск валют.

Фирмы могут либо сохранить цены на свою продукцию в национальной валюте и снизить их в иностранной валюте, либо повысить цены в национальной валюте и использовать прирост дохода на повышение качества своей продукции. Любая страна может сохранять преимущество такого рода лишь до тех пор, пока очередной конкурент не девальвирует свою валюту.

Валютная война становится удобным инструментом выравнивания кризисного состояния национальной экономики. При этом цели и мотивы у всех различные: одни борются со спекулянтами, другие – с пагубной волатильностью курса национальной валюты. При этом степень переоцененности валют различна.

Аналитики банка HSBC оценили курс валюты по трем основным показателям: текущий реальный эффективный обменный курс по сравнению с его средним значением за пять лет, оценка ОЭСР паритета покупательской способности, индекс Биг Мака. На основе этой оценки выделили группы валют, чьи валютные манипуляции можно назвать справедливыми:

- не желающие участвовать в валютных войнах (низкий курс и низкая склонность к агрессии). К этой группе стран относятся Южная Африка, Венгрия, Польша и другие страны. У этих стран дешевые валюты, но при этом интервенций они не проводят - им просто нет смысла участвовать в войнах;

- жертвы войны (высокий курс и низкая склонность к агрессии). В основном к этой группе относятся сырьевые страны, которые отмечают, что их валюта переоценена. Но активных действий не предпринимают;

- справедливые войны (переоцененная валюта и активная агрессия). В этой группе - Швейцария и страны Латинской Америки, правительства этих стран настаивают, что борются с завышенным курсом валюты;

- агрессоры (недооцененная валюта и активная агрессия). В этой группе валюты, которые и так дешевы, но правительства стран, тем не менее, пытаются снизить их курсы. К ним относятся японская йена и тайваньский доллар, лира и доллар США [4].

Существует ли выход из сложившейся ситуации у развивающихся стран, и, прежде всего, у России?

Согласно экспертным оценкам, эффективным инструментом борьбы с девальвацией национальных валют становится постепенный уход от использования доллара в двусторонних международных расчетах, в частности, эксперты предлагают вернуться к практике внешнеторгового валютного клиринга [4]. Ответом России на введенные санкции может стать переход на клиринговые соглашения со странами Азии, Латинской Америки.

Эксперты отмечают, что «в современных условиях главное экономическое преимущество клиринга состоит вовсе не в самом факте перехода на взаиморасчеты в национальных валютах, представляющим

собой техническую по существу меру. Важнейший стимул же состоит в возможности резкого увеличения кредитования внешнеэкономической деятельности, экспорта за счет эмиссии денег, но при этом без роста инфляции. Источником кредитов становятся не владельцы долларов, а эмиссионные центры стран участников клирингового договора» [4].

Исходя из проведенного в статье анализа, можно сделать вывод о направленности внешнеполитической деятельности Российской Федерации, свидетельствующей о том, что Россия намерена и далее обеспечивать свою безопасность и национальные интересы путем самого активного и конструктивного участия в мировой политике, в решении глобальных и региональных проблем.

Использованные источники:

- 1.Апокин, А. Дуэль в законе / А. Апокин // Эксперт online. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/08/duel-v-zakone/> - 25 февраля 2013 года
- 2.Борисова, И. Валютные войны в современной мировой экономике / И. Борисова, Е. Ливанова, А. Боченкова, А. Вираг [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://studydoc.ru/doc/4446580/valyutnye-voyny-v-sovremennoj-mirovoj-e-konomike-borisova-i> - ноябрь 2016 г.
- 3.Буклемишев, О. Валютные войны: в чем причина? / О. Буклемишев // forbes.ru [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://polpred.com/?ns=1&ns_id=738857 - 17 января 2013 г. - №738857
- 4.Валютные войны // ForexAW.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Money/Currencies/11277_ - 5 ноября 2016 г.
- 5.Лебедев, А. Внешнеполитическая деятельность в сфере национальных интересов России / Лебедев А. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://goup32441.narod.ru/files/ogp/001_oporn_konspekt/2012/2012-10-1.htm - февраль 2012 г.
- 6.Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) - Динамика официального курса заданной валют // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx?date_req=07.10.2015 - 7 октября 2015 г.
- 7.Официальный сайт Федеральной таможенной службы - Экспорт-импорт важнейших товаров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=22570:-----2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 - 5 февраля 2016 г.
- 8.Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк. - М.: ИНФРА-М, изд-во "Весь Мир", 2000. - 840 с.
- 9.Экономический словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.informust.ru/dictionary/economics/economics_dictionary - 12 ноября 2016 г.

Зюзина Н.Н.
кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк
Числова А.А.
студент 4 курса, направления «Экономики»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

КРЕАТИВ В МАРКЕТИНГЕ CREATIVITY IN MARKETING

Аннотация: *Современная реклама немыслима без креатива. Все, что связано с рекламным агентством и создаваемой им рекламой, по определению должно быть креативным — стратегия, подход, платформа, идеи и их воплощение.*

Abstract: *Modern advertising is unthinkable without creativity. Everything connected with the advertising Agency and the creation of them is, by definition, must be a creative strategy, approach, platform, ideas and their embodiment.*

Ключевые слова: *креатив, эффективная реклама, концепция креатива, PR, восприятие рекламы, скандальная реклама.*

Keywords: *creative, effective advertising, creative concept, PR, advertising perception, scandalous ads.*

Цель данной статьи — посеять сомнения в душах тех рекламистов, которые безоговорочно верят в креатив как главный инструмент эффективности рекламы, а также описать преимущества информационных рекламных сообщений. Автор рассматривает креатив с точки зрения заказчика и потребителя, размышляет о психологическом воздействии на аудиторию удачного и неудачного креатива. Автор подчеркивает, что копирайтер должен ощущать себя в первую очередь потребителем, а затем уже разработчиком нестандартных решений.

Чем обусловлено стремление создателей рекламы креативно подавать информацию о товаре? Несомненно, основная цель их деятельности — добиться наибольшей убедительности и эффективности рекламного сообщения, помогающего продать продукт и принести прибыль заказчику. Так должны мыслить создатели рекламы, исполняющие свои роли перед лениво и неохотно внимающей им аудиторией.

Потребителя легче убедить конкретными фактами, нежели нестандартным преподнесением. Креатив далеко не всегда полезен, как это принято считать: он сужает целевую аудиторию, приближая рекламируемый продукт к одной группе потребителей, но отдаляя при этом от другой. Находиться в золотой середине и нравиться всем креатив не может. Он не способен быть универсальным, иначе он теряет свою суть, перестает быть

оригинальным. Чем ярче и необычнее креативная концепция, тем меньшему количеству потребителей она будет понятна и интересна.¹

Характеристики Креативности.

Креативность определяется как способность человека к конструктивному нестандартному мышлению и поведению, а также осознанию и развитию им своего опыта. Для маркетологов и профессионалов в области рекламы и PR данная компетенция является важной и даже основной на всех этапах создания продукта, разработки рекламных роликов и модулей, сообщений для потребителя.²

Какие особенности личности позволяют найти оригинальные, нестандартные идеи, так называемые решения out of box? Первая характеристика - это способность человека выйти за рамки стереотипов.

Другие характеристики - это оригинальность мышления, смелость, богатое воображение, определенный багаж знаний, опыта и способность компилировать идеи из этого багажа, а также чувство юмора. Полным набором таких качеств обладают единицы, и, вероятно, с этим связано то, что в мире рекламы и PR распространены совместные «мозговые штурмы», работа в креативных парах (и не обязательно в подобных парах один отвечает за визуальную идею, а другой за текст). Несколько личностей могут взаимно дополнять, обогащать друг друга идеями на пути поиска оригинального решения.³

Креатив имеет свойство быть непредсказуемым, поэтому расчеты на положительный эффект не всегда оправдываются: креатив слишком часто связан с риском не угодить потребителю. Чем более специфичным является рекламируемый продукт, рассчитанный на узкую целевую аудиторию, тем ярче может быть выполнено креативное решение рекламного сообщения. И наоборот: чем шире целевая аудитория товара / услуги, тем доступнее, понятнее и проще должна быть сделана реклама.

Этапы креативного процесса.

Можно четко сформулировать этапы креативного процесса вне зависимости от его сложности и количества участников.

1. Подготовка. Данный этап характеризуется сознательными усилиями по поиску выхода из проблемной ситуации. Субъект логически прорабатывает, анализирует проблему, собирает дополнительную информацию о ней.

2. Фрустрация. Проанализировав проблему и возможные варианты решения, индивид не находит ответа. Иными словами, он оказывается в тупике.

¹ Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 381 с.

² Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2010. – 524 с.

³ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012.

3. Инкубация. Индивид прекращает сознательную работу над проблемой, и начинается работа на подсознательном уровне.

4. Инсайт. Это кратковременный, яркий и отчётливый этап креативного процесса – момент появления в сознании решения проблемы.

5. Проработка. Она заключается в проверке истинности / полезности идеи логическими средствами, проработке вариантов осуществления найденного решения.⁴

Ярким примером подобного креативного процесса у отдельного индивида является открытие российского ученого Д.И. Менделеева: всем известна история о том, что периодическая таблица приснилась ему во сне, что как раз и означает яркий момент инсайта, которому предшествовали длительная осознанная подготовка, сбор информации и ее анализ. Не могу сказать, что Дмитрий Иванович прошел этап классической фрустрации, но несомненно, что путь к решению проблемы был долгим и связанным с трудностями. Сон этап инкубации на подсознательном уровне, вовремя которого богатые научные знания привели ученого к гениальному и простому решению (момент инсайта). Завершающим был этап проработки, дополнительного анализа и формализации научного открытия.

Кстати, американцы не знают, кто такой Д.И. Менделеев, и в рамках их смыслового поля (набора известных фактов, аксиом, понятий и т.д.) «таблицы Менделеева» не существует, им известна только «периодическая таблица элементов». Другими словами, это их «квадрат стереотипа».

Использованные источники:

1. Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2010. – 524 с.
2. Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 381 с.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012.
4. Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.- практ. конф. – Тамбов-Липецк, Юдин О.И. Поведение потребителей и

⁴ Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.- практ. конф. – Тамбов-Липецк, Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, , Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 13 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк
Горячих О.М.
студент 3 курса, направления «Экономики»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕНДЕРА В МАРКЕТИНГЕ THE USE OF GENDER IN MARKETING

Аннотация: сегментирование - это распределение всех клиентов по группам. Основными целями рыночной сегментации являются достижение максимальной удовлетворенности потребителей и повышения конкурентоспособности продукции. задачами сегментации является оптимизация ресурсов компании и сосредоточение на прибыльных и быстрорастущих сегментах рынка. В статье представлена информация о процессе сегментации рынка на основе гендерного фактора. Осознание того, что явления, происходящие в обществе, по-разному влияют на мужское и женское население, вызывая разные реакции - и есть гендерный подход.

Annotation: market segmentation is the distribution of all clients by groups. The main goals of market segmentation are the achievement of maximum customer satisfaction and improve the competitiveness of products. The task of segmentation is to optimize the company's resources and focusing on profitable and growing market segments. The article presents information on the process of market segmentation based on gender. The realization that the phenomena occurring in society, have different effects on male and female population, causing different reactions - and have a gender perspective.

Ключевые слова: маркетинг, гендерный подход, сегментация, эффективность.

Keywords: marketing, gender approach, segmentation, efficiency.

Постиндустриальный период развития мировой экономики стал реальностью, основной его чертой является главенство фазы обмена в воспроизводственном цикле или, иначе говоря, доведение продукции до конечного потребителя необходимого количества и качества в минимальные сроки с наименьшими затратами.

Основой эффективного обмена является сегментирование продукции на рынке. Использование одной переменной сегментирования редко может удовлетворить исследователя. Все чаще начинают использовать различные переменные сегментирования, постепенно выделяя все более узкие группы покупателей до тех пор, пока не будут получены сегменты, которые

полностью бы отвечали запросам на данный товар или услугу, и стимулировали бы клиентов к покупке.

Предприятию, которое находится в турбулентной среде, необходимо использовать новые, креативные факторы, для того чтобы более точно выбрать целевой сегмент, что в свою очередь поможет не только увеличить продажи, но и значительно повысить цену на товар. Один из «инновационных» факторов отбора – это использование гендера и гендерных различий потребления товаров и услуг. Одни выступают за гендерную нейтральность, другие продвигают радикальные идеи (например: феминизм), но игнорировать этот фактор маркетологам нельзя.¹

Для начала рассмотрим определение гендера. В социологии даются определения, делающие акцент на социальный пол, то есть на паттерны человеческого поведения, свойственные мужчинам и женщинам. В психологии гендер употребляется в более широком смысле и включает: особенности психических функций: восприятия, памяти, мышления и др.

Для маркетинга особую важность имеют работы в социологии и психологии, они помогают в изучении потребностей и стереотипов потребительского поведения полов при выборе продукта. Благодаря быстро растущей покупательской активности женщин, интерес к исследованиям гендера возрастает. Т. Питерс, один из известнейших бизнес-гуру, приводит данные статистики потребления женщинами:

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.

На основе этих данных можно сделать вывод, что ключевые роли играют женщины, учитывая этот факт в разработку маркетинговой стратегии следует внести усовершенствованные коррективы, которые не будут базироваться исключительно на очевидных характеристиках женщин.²

Чтобы выяснить в чем различия в логичности и обоснованности размышлений и действий между женщинами и мужчинами, следует их рассматривать как отдельные части. Мужчины представляются более серьезными, целенаправленными, дерзкими, их характеризуют такие качества, как сила, смелость, интеллект, активность. Женщины же чуткие,

¹ Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с.

² Key V. Palan, «Gender Identity in Consumer behaviour resech» [Электронный ресурс]. URL://http://www.pfy (дата обращения: 14.10.2016).

мягкие, эмоциональные, пассивные, слабые, импульсивны и подвластны стимулирующим факторам (таким примером может послужить отношения, которые возникают в момент взаимодействия с клиентом). Исследователи полагают, что в среднем женщины испытывают весь спектр эмоций с наибольшей интенсивностью и несбалансированностью, чем мужчины. Помимо этого, женщины предрасположены демонстрировать эмоции и лучше их артикулируют. Мужчины же в свою очередь гордятся самоконтролем и умением скрывать эмоции.

Немецкий предприниматель Тео Ливен высказал мысль, что потребители предпочитают бренды с ярко выраженной половой принадлежностью, поскольку она помогает связать личность бренда со своей собственной личностью. Реклама пестрит «гендерно-ориентированными» товарами, от обычных их отличает особая привлекательность и наличие определенных визуальных кодов. Так, «женские» продукты часто отличаются пастельными тонами (розовый, персиковый, кремовый), изящными шрифтами, тактильно приятными фактурами и мягкими формами, а «мужские» — холодными и темными цветами (в первую очередь синий и металлик), устойчивыми шрифтами и ощущение динамики.

Наблюдения в обыденной жизни, а также статистика дают нам понять, что женщины являются наиболее активными участниками рынка, поэтому наиболее тщательное исследование гендерного фактора позволит избежать длительного тестирования перед запуском нового продукта.³

Важно отметить, что различия между женщинами и мужчинами несомненны, открывающиеся возможности использования этих знаний неоспоримы, рынок безграничен, конкурентные преимущества очевидны. Таким образом, правильное использование гендерных особенностей, стереотипов в обращении к мужчинам и женщинам позволят повысить качество, привлекательность предоставляемой услуги, а, следовательно, увеличатся продажи и конкурентоспособность организации на рынке.

Использованные источники:

1. Key V. Palan, «Gender Identity in Consumer behaviour resech» [Электронный ресурс]. URL://<http://www.pfy> (дата обращения: 14.10.2016).
2. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. — СПб.: Вектор, 2014. — 288 с.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. — Липецк, ЛКИ. — 2012. — 65 с. 2.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. — М.: Издательский дом Вильямс, 2011. — 656 с.
5. Пиногорский Д.А. Гендер в современном маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом, 2012, № 6. С.23

³Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.

6.Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.

7.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. – 6 с.

*Зюзина Н.Н., кандидат экономических наук
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк
Титов А.А.
студент 4 курса, направления «Экономики»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ THE USE OF SOCIAL MEDIA MARKETING

Ключевые слова: социальная сеть, маркетинг, реклама, бизнес.

Keywords: social network, marketing, advertising, business.

Аннотация: *Маркетинг- это искусство и наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании», а также «упорядоченный и целенаправленный процесс осознание проблем потребителей и регулирования рыночной деятельности».*

Annotation: *Marketing is the art and science to choose the right target market to attract, retain and increase the number of consumers by providing the buyer confidence that it represents the highest value for the company" and also "the ordered and purposeful process of awareness of the problems of consumers and regulation of market activities."*

Безусловно, реклама всегда считалась и до сих пор считается главным двигателем продаж товаров или услуг, но справедливо ли это утверждение сейчас? Появилось очень много способов привлечения внимания потребителей – раздача листовок, проведение промоакций, использование в рекламных целях радио, телевидения и Всемирной паутины.

С развитием информационных технологий, интернет-среды, и в частности социальных сетей, маркетинговые коммуникации начинают играть все более существенную роль в процессе формирования и поддержания лояльности реальных и потенциальных потребителей товаров и услуг. Интернет позволяет многим компаниям, только начинающим свой бизнес либо пока что неизвестным на определенной территории, донести информацию о себе до потребителей, у которых, в свою очередь, появляется возможность сравнивать товары / услуги. Казалось бы, начался новый виток

рекламного бума, но на данный момент очень сложно заинтересовать аудиторию такими традиционными способами. Листовки выкидываются в ближайшую урну, рекламу переключают на другой канал, к баннерам в Интернете появился «иммунитет» – они не только не «цепляют» взгляд, а более того еще и раздражают потребителя. Все это можно охарактеризовать как информационный шум, из которого очень трудно выделить необходимую информацию. Тут и возникают вопросы – как все-таки привлечь покупателя к своей продукции? Какие существуют эффективные маркетинговые инструменты?¹

В своей книге «Бизнес со скоростью мысли» Билл Гейтс пишет: «В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете, и те, кто вышел из бизнеса». Надо общаться со своими клиентами. Не использовать обкатанные сценарии, а проникнуть каждому человеку в душу, показать, что ваша фирма его понимает и старается для него, на его условиях и его территории. Слушать и откликаться означает стимулировать эмоциональный отклик от потребителей и повышать их лояльность. В этом случае они сами начинают продвигать, рекламировать продукцию / услуги компании. Схема проста: потребитель говорит, компания слушает и оперативно реагирует на отзывы, замечания, потребитель доволен, а следовательно, довольны все, кто это наблюдает, ведь разговор происходит публично. Америка и Европа уже давно прекрасно освоила продвижение продукции через Интернет, используя для этого социальные сети, форумы и «сарафанное радио». Данное направление получило новое название Social Media Marketing (SMM). В России же эта сфера только начинает развиваться, поэтому, при изучении данной проблематики, автор статьи столкнулась с нехваткой литературы российских специалистов. На протяжении последних 10 лет многие маркетологи говорят об упадке влияния рекламы и о значительном увеличении эффективности пиара. То есть, чтобы эффективно продавать, необходимо иметь хорошую репутацию, которую могут подтвердить потребители. Вывод: если люди раздражаются на рекламу, то они уже не захотят покупать данный товар или услугу. Соответственно, доход общей системы будет страдать. Потребители поняли все хитрости создания рекламы, и, увидев хороший ролик, никто уже не подумает пойти и приобрести товар этого бренда, все подумают, что это просто искусство, на которое фирма тратит огромные деньги. И теперь в помощь приходит Интернет!² Самое главное преимущество – использование скрытой рекламы. Она вызывает меньше раздражения и больше интереса. Можно сказать, что работа SMM-специалиста – это долгий и кропотливый процесс, который

¹ Бухтерева, О.С. Социология рекламы в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. пособие / О.С.Бухтерева. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 127 с.

² Васильев, Г.А. Рекламный маркетинг: Учебное пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 276 с.

покажет себя непонятно когда и непонятно с какой стороны. Все получают свои плоды, если будут думать о конечном результате.³ Для компании гораздо удобнее проводить анализ популярности бренда при помощи хэштегов и переходов по ссылкам, корректировать мнение большинства, выстраивать взаимоотношения через ресурсы Интернета. Поэтому ситуация в соцсетях благоприятствует развитию долгосрочных отношений с потенциальными покупателями. По мнению авторов традиционная реклама должна работать на уже известный бренд, для того чтобы показать его состоятельность и успех. А перед запуском рекламы надо долго работать. Необходимо постепенно расширять круг своей целевой аудитории, увеличивать количество информации о продуктах, доносить эту информацию до клиентов, стимулировать продажи, строить долгосрочные отношения с уже существующими потребителями, повышать входящий трафик на сайт, блог или форум, исследовать отзывы потребителей. И это все только часть того, что может дать использование SMM.⁴

Подводя итог, хочется сказать, что в любом случае чтобы преуспеть в мире бизнеса сегодня, необходимо быстро реагировать на изменения потребностей клиентов, а также предложений со стороны конкурентов: нужно уметь не только слышать, но и быть услышанным — именно этому и служат информационные технологии. Специалист будет успешен, если сможет подстраиваться под новые форматы жизни. Появились телевизор, Интернет, социальные сети — надо использовать все по максимуму!

Использованные источники:

1. Бухтерева, О.С. Социология рекламы в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. пособие / О.С. Бухтерева. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 127 с.
2. Васильев, Г.А. Рекламный маркетинг: Учебное пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 276 с.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012.
4. Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.- практ. конф. – Тамбов-Липецк, Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, , Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 13 с.

³ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012.

⁴ Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.- практ. конф. – Тамбов-Липецк, Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, , Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 13 с.

*Зюзина Н.Н., кандидат экономических наук
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк
Покидко Л.В.
студент 3 курса, направление «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF INTERNET MARKETING

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности Интернет-маркетинга, факторы его развития и формирования на современном этапе.

Annotation: This article discusses the features of the Internet marketing, factors of its development and formation.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, информационные технологии, концепция маркетинга.

Keywords: internet marketing, information technology, marketing concept.

На современном этапе рынок все больше совершенствуется. С развитием информационных технологий появление Интернета стало основополагающей для создания нового направления в системе маркетинга - Интернет-маркетинга. Такое направление характеризуется тем, что основной целью является продвижение товара, услуги и сайта с помощью Интернета. Одним из самых значимых элементов электронного бизнеса становится электронная коммерция – проведение сделок с использованием телекоммуникационных систем, как правило, сети Интернет. Своевременная и исчерпывающая информация населения о потребительских свойствах и способах использования товаров является важнейшей задачей рекламы¹, что напрямую связано с данным направлением маркетинга. С помощью рекламы любой покупатель сможет не только узнать все о товаре, но и сразу совершить его покупку.

Итак, какими же особенностями обладает Интернет-маркетинг?

1. Персонализация. Чем больше информации о целевой аудитории коммуникации, тем эффективнее она становится.

2. Продвижение посредством мобильных устройств: качественный контент и новые способы осуществления покупок.

3. Интерактивность. Покупатель, одним кликом перейдя по ссылке, может ознакомиться со всем пакетом информации, самостоятельно узнать об акциях, скидках, получить консультацию или немедленно заказать товар.

¹ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие / Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.

4. Фокусировка на целевую аудиторию. Интернет позволяет направить поток рекламы на избранную часть пользователей, причем выборочно по интересам, месту проживанию, возрастной категории.²

5. Существенная экономия рекламных денег;

6. В онлайн-продажах отсутствуют какие-либо географические ограничения;

7. Снижение трансформационных издержек. Снижение трансформационных издержек может достигаться за счет оптимального выбора структуры товарного ассортимента, сокращения времени на разработку и внедрение новой продукции, обоснованной политики ценообразования, снижения числа посредников, затрат на сбыт и т. д.

Как мы видим, сфера влияния интернета увеличивается стремительными темпами, а значит, для успешного функционирования своей компании необходимо уделять больше внимания продвижению Интернет-маркетинга.

³Безостановочно растущая аудитория сети Интернет представляет большой интерес для рекламодателей и руководителей собственных фирм. «Привлекательность Рунета в качестве средства маркетинговых коммуникаций чрезвычайно высока как с точки зрения объема аудитории, так и с точки зрения ее качества».⁴

Но, скорее всего, что пройдет какой-то период времени до того момента, когда использование среды Интернет в качестве инструмента маркетинга, станет неотъемлемой частью нашего общества.

Интернет-маркетинг обладает благоприятными перспективами роста в ближайшем будущем. Подтверждение тому – просто невероятное количество предприятий, которые предлагают услуги и товары через интернет и рекламируют себя в нем, а также digital-агентств.

Использованные источники:

1.Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2.

2.Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс.науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.

3.Судакова Т.В.. Интернет-маркетинг: особенности и тенденции развития. Сборник / Судакова Т.В. 2016. С. 409-413.

4.Успенский И.В. Интернет-Маркетинг/Учебник.- СПб.: Изд-во СПГУЭиФ - 2013-193 с.

² Судакова Т.В.. Интернет-маркетинг: особенности и тенденции развития. Сборник / Судакова Т.В. 2016. С. 409-413.

³ 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. – 6 с.

⁴ Успенский И.В. Интернет-Маркетинг/Учебник.- СПб.: Изд-во СПГУЭиФ -2013-58 с.

Ибраев А.Э.

студент гр. 3-16 эк(м)САПСЭП

направление подготовки «Экономика»

ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»

Россия, г. Оренбург

Научный руководитель: Гребнев Г. Д., кандидат экономических наук

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»

Россия, г. Оренбург

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНДЕКСОВ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Аннотация: В статье исследована динамика объема обращающихся облигаций федерального займа (ОФЗ), доля каждого вида ОФЗ в рыночном обороте, произведен анализ объемов рынка региональных облигаций.

Ключевые слова: облигации федерального займа, субфедеральные облигации, структура рынка облигаций, первичное размещение облигаций, динамика оборота ОФЗ, региональные облигации.

Ibraev AE

student gr. Z-16 ek (m)-SAPSEP

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

STATISTICAL ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF INDICES GOVERNMENT BOND MARKET

Abstract: This paper studies the dynamics of the volume traded federal loan bonds (OFZ), the proportion of each type in the OFZ market turnover, the analysis of market volumes of regional bonds.

Keywords: federal loan bonds, sub-federal bonds market structure bonds, initial public offering of the bonds, the dynamics of OFZ turnover, regional bonds.

Ситуация на облигационном рынке в 2016 году была довольно спорной: стадии негативной динамики цен менялись на благоприятной конъюнктуру из-за целого ряда внутренних и внешних факторов. В целом по итогам года замечался рост большинства количественных рыночных показателей облигаций, номинированных в рублях, при всецелом снижающейся доходности районе 1,69–2,3% для разных секторов рынка. В 2017 году некоторые факторы неопределенности остаются, это может отрицательно сказаться на рынке облигаций, номинированных в рублях.

Впрочем, ожидания последующего роста основных показателей, понижения процентных ставок и качественного совершенствования рынка остаются.

Значение долгового финансирования бюджетного дефицита в текущем году возрастает и под влиянием риска недополучения средств от приватизации в запланированных объемах. В этом году крупнейшими государственными активами для приватизации должны были стать «Башнефть» и «Роснефть». Только от продажи 50,1% акций первой компании предполагалось получить около 300 млрд.руб. Однако 16 августа поступило сообщение о переносе сроков их размещения. Также было заявлено, что вначале следует приватизировать 19,5% доли «Роснефти» и только после этого «Башнефть»[1].

В соответствии с Законом о федеральном бюджете на 2015–2017 гг. объем внутреннего госдолга должен составить: на 01.01.2016 г. 7,2 трлн руб.; на 01.01.2017 г. – 7,7 трлн руб.; на 01.01.2018 г. – 8,5 трлн руб. Рост внутреннего госдолга в 2015–2017 гг. будет осуществляться прежде всего за счет гигантских масштабов выпуска государственных ценных бумаг на внутреннем рынке[3].

К январю 2017 г. общий объем рублевых облигаций вырос на 15,00% относительно января 2016 г. и превысил 15,62 трлн руб. Совокупный объем облигаций федерального займа в обращении прибавил 12,93% и составил 5,7 трлн руб. Объем в обороте корпоративных облигаций составлял на конец декабря 2016 г. примерно 9,44 трлн руб., примерно на 16,98% выше, нежели уровень начала года.

Рост в 3,11% был зафиксирован по региональным облигациям, по которым объем в обращении достиг примерно 479,5 млрд руб. Темпы роста совокупного объема облигаций в обороте несколько выросли относительно предыдущего года как в целом по рынку (рост в 2,2%), так и по рынку облигаций федерального займа (рост в 1,87%).

Вместе с этим темпы роста рынка корпоративных облигаций замедляются относительно предыдущего года на 4,83%, а рост рынка региональных облигаций не изменился относительно предыдущего года, остался на предыдущем уровне (3,11%).

В итоге структура рынка рублевых облигаций немного поменялась: доля ОФЗ уменьшилась до 36,51% против 37,18% на начало года. Доля корпоративных облигаций возросла на 1,02% и составила около 60,42%. Доля региональных облигаций сократилась с января 2016 г. на 0,35%, представив очередной исторический минимум в объеме 3,07% против 3,42% на январь 2016 г. (и против показателя в 9–10% в 2004–2005 гг.).

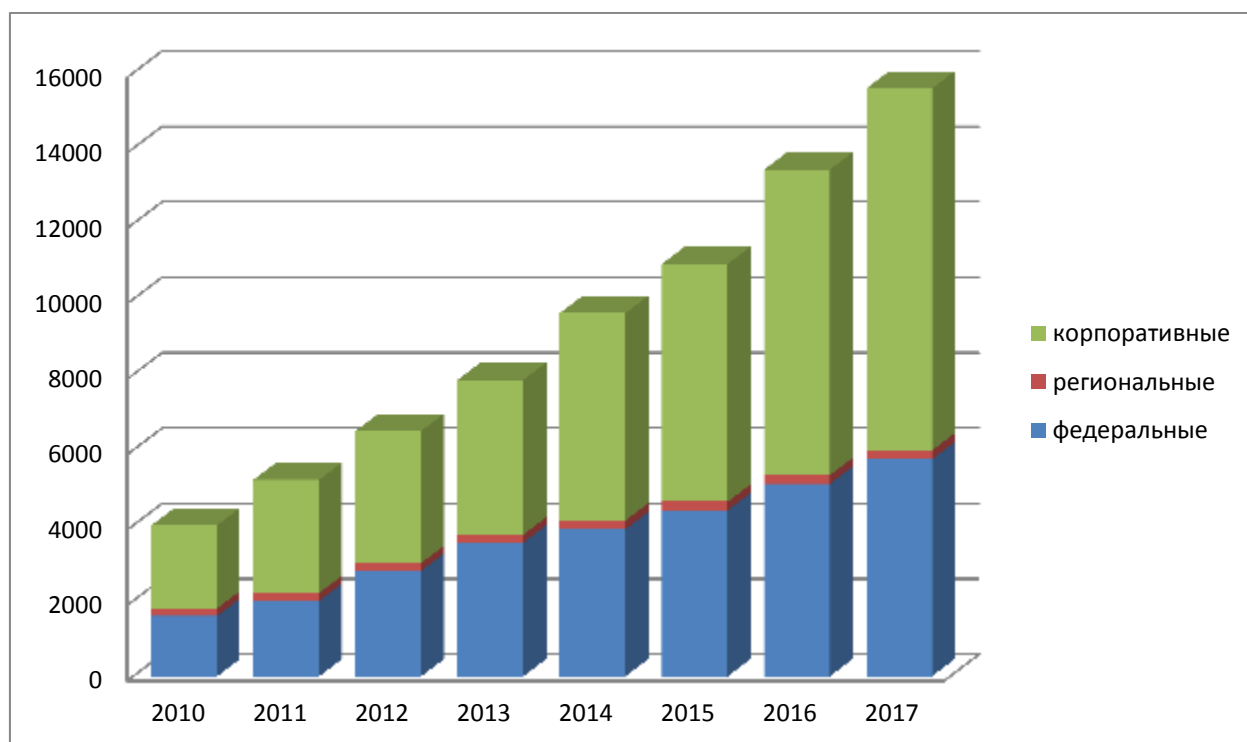


Рисунок 1. Объем рублевого облигационного рынка в обращении (на начало года в млрд руб.)

Основной проблемой рынка ОФЗ является недостаточное количество институциональных инвесторов, в первую очередь российских, заинтересованных в «длинных» вложениях. При этом высока доля зарубежных компаний, вкладывающих средства в долгосрочные инструменты, представляющие в основном спекулятивный капитал[4].

На рынке государственных облигаций ведущая доля в объеме примерно 53,5% (-0,8% с января 2016 г.) будет приходиться на облигации федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ-ПД). С 15,8% в январе 2016 г. до 13,2% (-2,7%) понизилась доля ОФЗ-АД (облигаций федерального займа с амортизацией долга), это случилось в результате планового погашения и проводимого Минфином РФ обмена неликвидных выпусков ОФЗ-АД на ликвидные выпуски. Продолжает рост рынок ОФЗ-ПК (облигаций федерального займа с переменным купоном), появившиеся на рынке в январе-феврале 2015 г., а их доля возросла до 30,5% на январь 2017 года (+3,5% с начала 2016 года). Долю в 2,87% (-0,03% с начала 2016 г.) рынка занимает единственный выпуск облигаций федерального займа с индексируемым номиналом на уровень инфляции (ОФЗ-ИН).

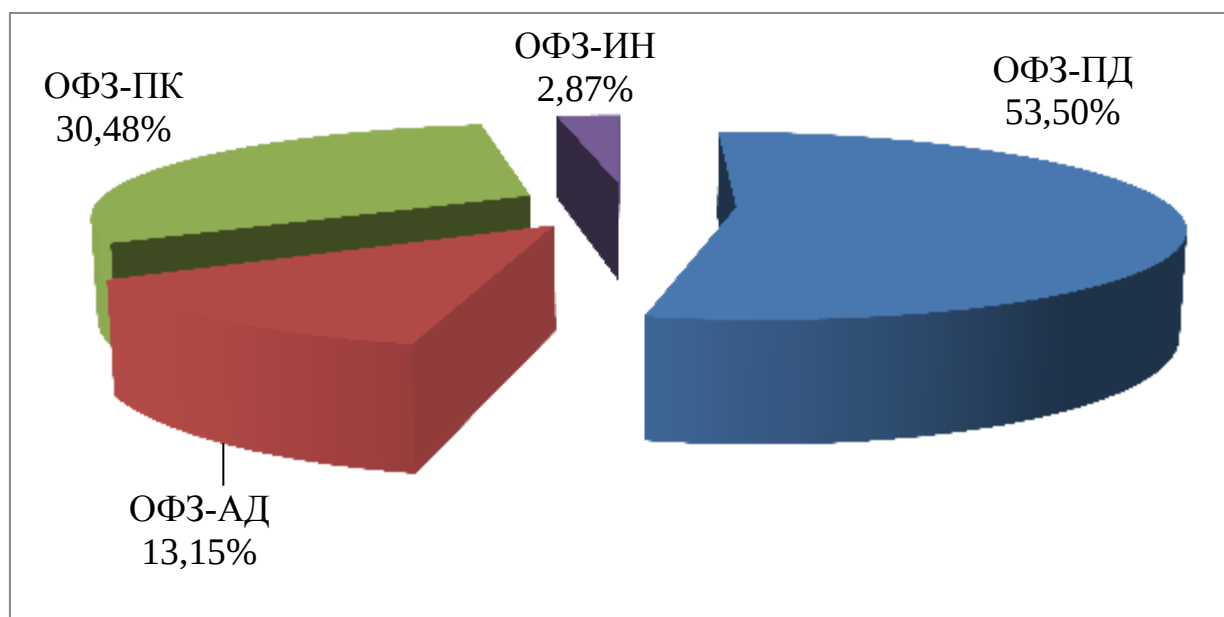


Рисунок 2. Структура рынка федеральных облигаций

Среди региональных облигаций на январь 2017 г. обращаются 118 выпуска долговых ценных бумаг 46 эмитентов, в частности, 12 выпусков 5 органов муниципальной власти.

Впервые в истории долгового рынка региональных облигаций поменялся лидер, которым являлась Москва. Наибольшую долю рынка по объемам в обороте (примерно 12,7%) заняли бумаги Красноярского края.

Доля в обращении облигаций Москвы, не размещавшая свои долговые ценные бумаги с октября 2013 г., уменьшилась в результате до 12,0% (показатель на январь 2016 г. составил более 23%). В число наиболее крупных региональных заемщиков на рынке публичных займов также вошли Нижегородская область (6,6%), Самарская область (6,5%). После восьмилетнего перерыва вернулась на рынок заимствований Московская область, область вошла в пятерку наиболее крупных заемщиков с 5,25%-ой долей от совокупного объема обращающихся облигаций.

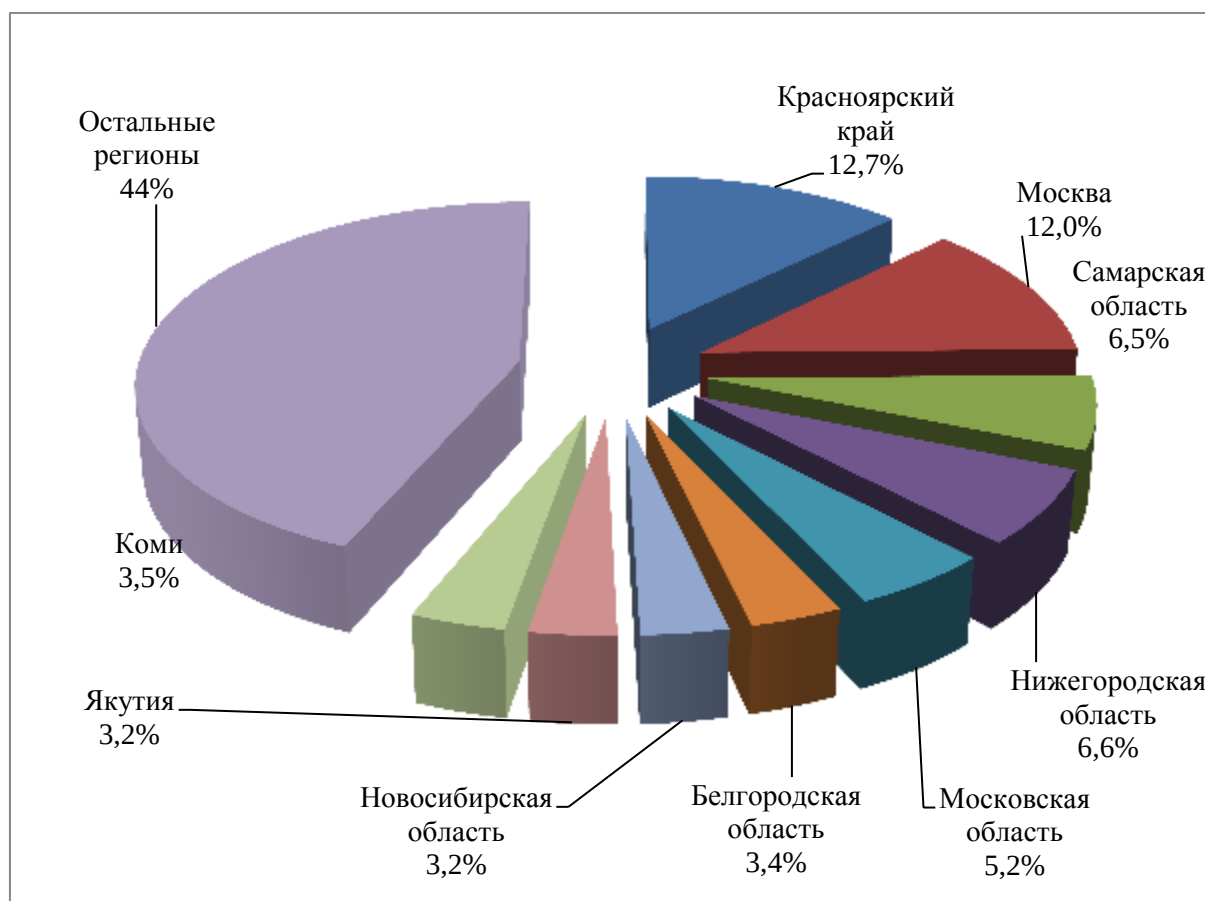


Рисунок 3. Структура рынка субфедеральных и муниципальных облигаций

С позиции кредитного качества можно оценивать долю региональных облигаций с высоким кредитным рейтингом эмитентов (первый эшелон) на уровне 62,1% от совокупного рыночного объема. Доля облигаций второго эшелона составляет примерно 44,2%, доля облигаций третьего эшелона – примерно 13,0%.

Основные показатели рынка первичных размещений.

Объем первичных размещений облигаций, номинированных в рублях, составил в 2016 г. примерно 3371,8 млрд руб., это выше показателя за 2015 год на 43,8%.

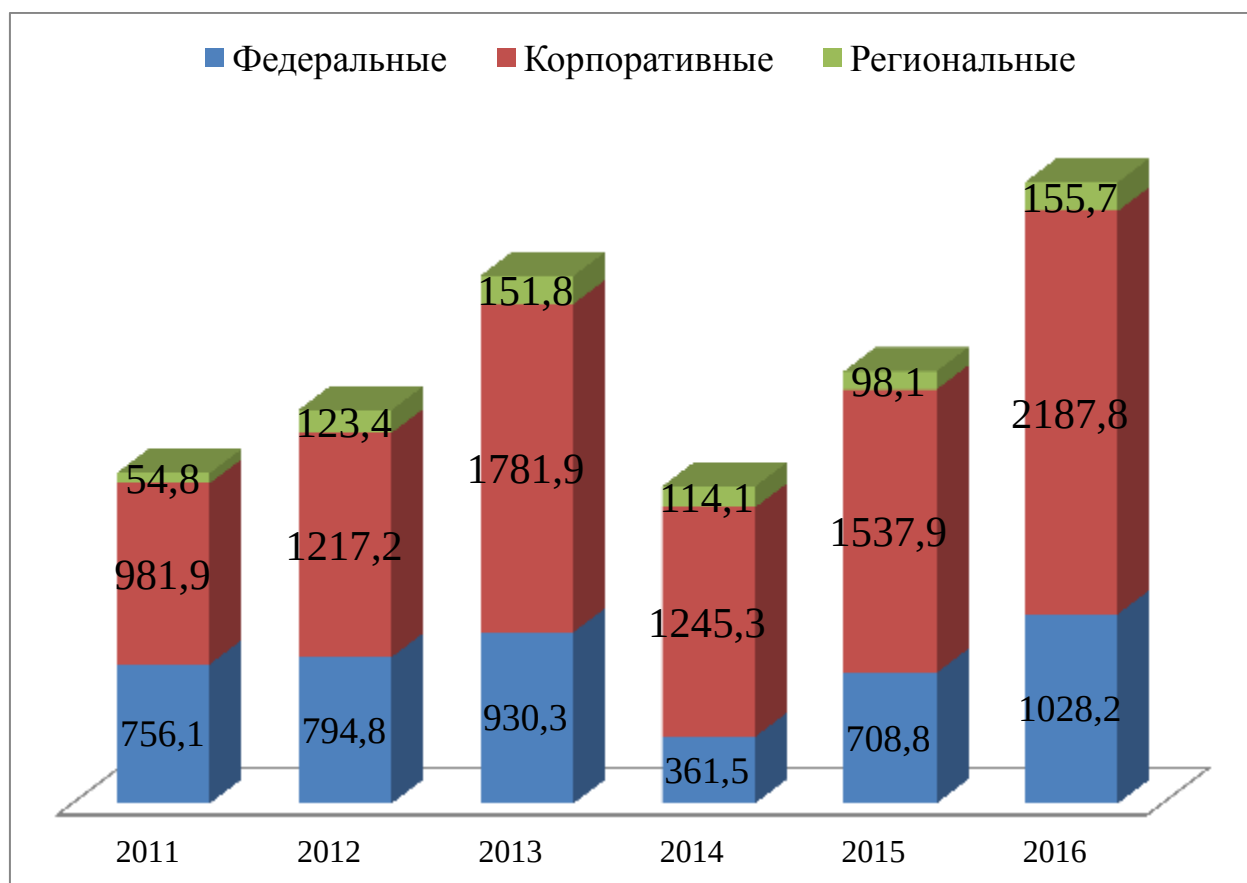


Рисунок 4. Объем первичного размещения облигаций в 2011–2016 гг., млрд руб.

Одну из наилучших динамик показывал первичный рынок ОФЗ, у которых объем размещений за 2016 г. равнялся примерно 1 028,200 млрд руб., это больше на 45,1%, нежели в 2015 году. Наряду с этим в конце октября и в начале ноября Министерство финансов РФ, выбрав практически полностью лимит привлечения внутренних заимствований, было вынужден сократить объем своего предложения.

Поправки в федеральный бюджет на 2017 г., которые приняты в конце ноября, способствовали увеличению объему чистых внутренних заимствований с 300 млрд руб. до 500 млрд руб., это отразилось позитивно на активности эмитента в декабре 2016 г., в декабре величина размещений составила примерно 140 млрд руб.

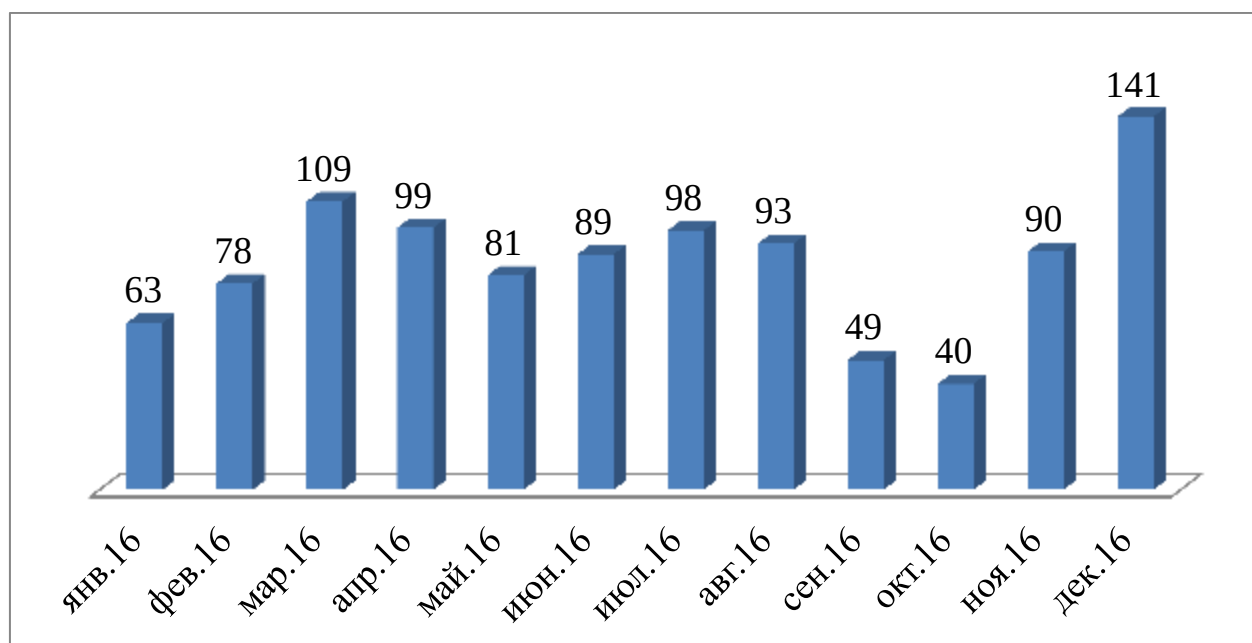


Рисунок 5. Объем размещения ОФЗ в 2016г., ежемесячно в млрд руб.

Большая часть аукционов проходила при значительном спросе со стороны инвесторов, спрос в 2–4 раза перекрывал предложение.

Вместе с этим конъюнктура первичного рынка не была постоянно благоприятной для эмитента: отмечались периоды слабого, но агрессивного спроса, когда Министерству финансов РФ приходилось ограничить объем размещения или предлагать инвесторам дополнительную «премию» к доходности.

На первичном рынке муниципальных облигаций в 2016г. общий объем размещений (включает доразмещение обращающихся выпусков) составил 155,726 млрд руб., это на 58,8% выше показателя 2015 года. Размещение региональных облигаций началось только в мае 2016г., а самыми активными месяцами стали ноябрь и декабрь 2016г., на долю которых пришлось 52% от общего объема размещения.

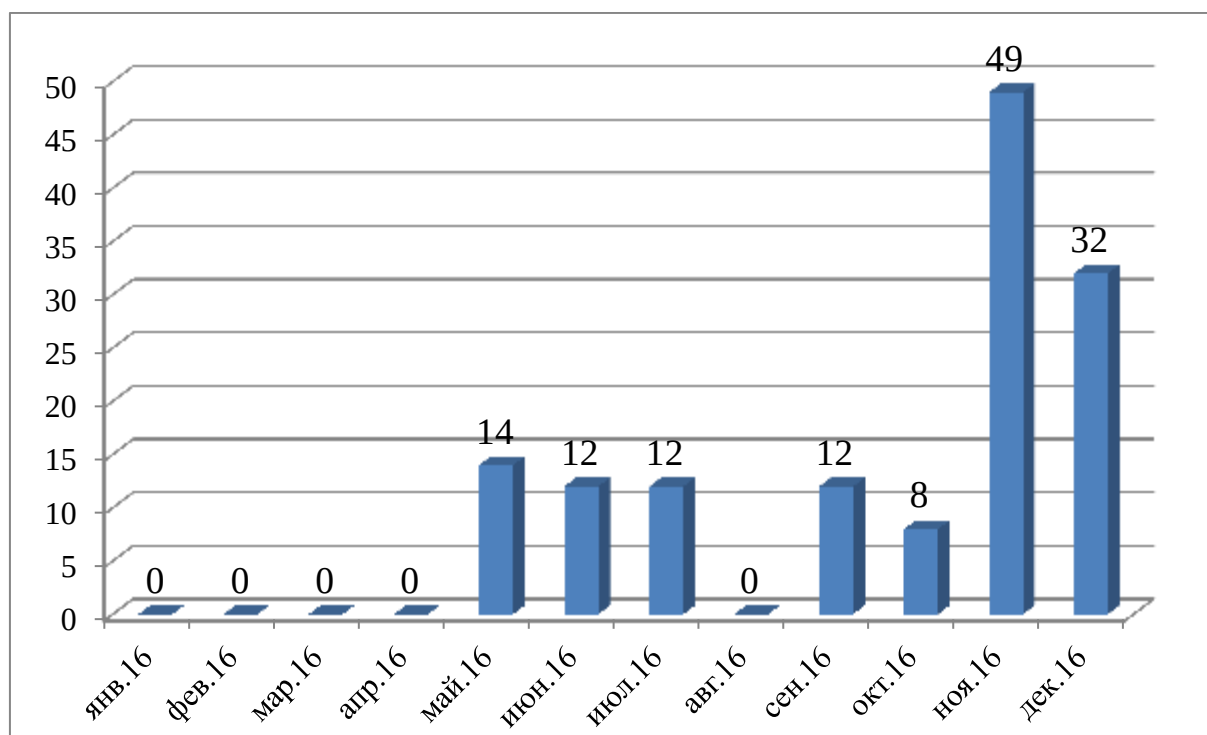


Рисунок 6. Объем размещения региональных облигаций в 2016г., ежемесячно в млрд руб.

Использованные источники:

1. Андросова Л.Д., Дефицит федерального бюджета РФ и проблемы его финансирования / Л.Д. Андросова // Инновационная наука. – 2016. - №9. – С. 111-114.
2. Шабалин А.О., Государственный и корпоративный долг России в новых условиях / А.О. Шабалин // Банковское дело. – 2015. - №2. – С. 43-49.
3. Шабалин А.О., Динамика государственного и корпоративного долга России в условиях экономических санкций / А.О. Шабалин // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. - №2. – С. 116-130.
4. Толмачева О.В., Повышение конкурентоспособности рынка государственного долга РФ / О.В. Толмачева // Фундаментальные исследования. – 2015. - №6-1. – С. 194-198.

Ибракова Л.Ф.
студент

ФГБОУ ВО БашГАУ

3 курс, экономический факультет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

Кузнецова А., доктор экономических наук, доцент
профессор

ФГБОУ ВО БашГАУ Экономический факультет

Кафедра экономики и менеджмента

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

КАК ДОБИТЬСЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОСТИ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: в статье говорится о том, как добиться от персонала самостоятельности.

Ключевые слова: Руководитель, подчиненный, самостоятельность.

В статье выявляется значимость исследования и улучшения познаний в сфере управления персоналом.

Ibrakova L.F
student

FSBEI of HPE BashSAU

3 course, Economic faculty

Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa

Kuznetsova A. R doctor of economic Sciences, associate Professor

FSBEI of HPE BashSAU Economic faculty

The Department of Economics and management

Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa

HOW TO ACHIEVE PERFORMANCE AND INDEPENDENCE OF THE STAFF.

Abstract: the article talks about how to get staff autonomy.

Keywords: Supervisor, supervisee, independence.

The article reveals the significance of the research and improve knowledge in the field of personnel management.

Каждый управляющий обязан обладать работником ,который готов решать проблемы без вашего согласия.

Как сделать работников самостоятельными?

В этом случае руководитель обязан отталкиваться с личных отличительных черт подчиненного — его возможностей и нрава. Необходимо осознавать мотивацию любого сотрудника. Существуют люди ведущие, и имеется ведомые, таким образом шефу следует подобрать сотрудника, для которого обязанность станет никак не серьезной поклажей, а, наоборот, вспомогательным катализатором. К таким людям можно

свободно найти подход — достаточно сказать: «Я в тебя верю». Работник с этой мотивацией станет выполнять все без исключения, для того чтобы оправдать ожидания руководителя. Никак не опасайтесь предоставлять независимость работникам. Желание каждого управляющего — обладать подчинённых со значительной степенью самоконтроля. Истинные фавориты стараются отыскать подобных людей и организовать себя заместителя — не имеет значения, имеется пост зама либо не имеется. Присматривайтесь к сотрудникам, следите за их работой со стороны. Подбрав необходимую персону, приступайте обучать его самодостаточности, однако со временем, в рамках маленьких планов.

Начните с вопросов, какие будут по силам подчиненного. Не забудьте о противоположной взаимосвязи уже после любой проделанной задачи. Отпускайте надзор, в случае если знаете, то что работник отлично все без исключения осознает и справляется. Станьте сотруднику учителем. Никак не запрашиваете личные рекомендации и никак не торопитесь отвечать на его все вопросы. Предоставьте возможность подчиненному лично отыскать верное решение либо представить что-то новое. Это единственный из методов формирования и обоюдовыгодный процесс: руководитель избавляется от исполнительской деятельности, а работник безупречно растет.

В случае если вам нужно уйти в отпуск, предварительно обдумайте, как будет организована деятельность в ваше отсутствие. Какие-то вопросы можно поручить решать нескольким работникам, однако хорошо, в случае если имеется работник, какой контролирует полную процедуру деятельности, человека, на которого можно понадеяться.

Объясните работникам проблемы перед уходом. Будет предпочтительно совершить данное письменно, а копии послания отправить абсолютно всем работникам, для того чтобы не было недопонимания кто и чем будет заниматься. Уже после этого скажите проблемы вербально, выслушайте уточняющие вопросы, а кроме того гарантируйте сотруднику нужные ресурсы.

Таким образом, цель управляющего продемонстрировать работнику, то что он профессионал в собственной сфере, то что способен осуществлять разрешение без помощи других. В случае если вы сомневаетесь, то что установленное решение станет верным, пускай подчиненный примет для вас его. Подобным способом, работник станет обращать собственные возможности в необходимое направление. Руководителю не нужно позиционировать себя человеком, какой считается законом. Управляющий обязан быть человеком постановки вопросов, в главную очередность. Бесспорно, для этого необходимы конкретные принципы, официальные указания, однако ещё один раз желаю направить ваше интересна то, что

управляющий собственным наличием и собственной инициативностью отбирает у работников самодостаточность.

Использованные источники:

- 1.Бовыкин В. И. Новый менеджмент // [Текст]: учебник// Москва, 2012. – 20-25 с.
- 2.Веснин В. Р. Основы менеджмента // [Текст]: учебник// Москва, Трианда-ЛТД, 2011. – 384 с.
- 3.Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебное пособие // [Текст]: учебник// Москва, МГУ, 2013. – 157 с.
- 4.Ахметьянова А.И., Кузнецова А.Р. Проблемы обеспечения информационной безопасности в России и ее регионах // Фундаментальные исследования. 2016. №8-1. С.82-86.
- 5.Богатырева М.Р., Мясягутова А. Н. Мобильность трудовых ресурсов предприятия. // [Текст]: журнал// Молодой ученый. – 2013. - №5. – 263-235 с.
- 6.Габдуллина Д.М., Кузнецова А.Р. Должностные инструкции: значение, проблемы и пути решения. // NovaInfo. 2016. Т.3. №46. С.297-302.
- 7.Дворжакова С., Кузнецова А.Р. Сравнительный анализ чешского и российского трудовых кодексов // Российский электронный научных журнал. 2015. №2 (16). С.65-70.
- 8.Есина К.С., Кузнецова А.Р. Отношение студентов к двухуровневой (многоуровневой) системе высшего профессионального образования. В сборнике: Наука и современность Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С.177-180.
- 9.История, культура и география арабских стран: [Текст] Учебное пособие (для студентов, углубленно изучающих историю и культуру ислама). - М.: ООО «ГК ИТЛ», 2012.
- 10.Кадыров Э.М., Кузнецова А.Р. Воспроизводство квалифицированных кадров руководителей и специалистов в регионе // Российский электронный научный журнал. 2016. №2 (20). С.77-87.
- 11.Кликич Л.М., Ситдикова Г.З., Кузнецова А.Р., Бурханов Р.А., Лукьянова М.Т., Ханова И.М., Ибатуллин У.Н., Гусманов У.Г. Устойчивое развитие сельских территорий Республики Башкортостан. Министерство сельского хозяйства РФ; Министерство сельского хозяйства РБ; Башкирский государственный аграрный университет; Академия наук РБ. Уфа, 2009.
- 12.Кузнецова А.Р., Анкундинова К.Ю. Особенности мотивации студентов во время обучения в вузе // Проблемы современной науки и образования. 2014. №12 (30). С.111-113.
- 13.Кузнецова А.Р., Анкундинова К.Ю. Особенности мотивации студентов во время обучения в вузе // Проблемы современной науки и образования. 2014. №12 (30). С.111-113.

14.Кузнецова А.Р., Габдуллина Д.М. Совершенствование применения экономических методов управления в СХПК "Нива" Благовещенского района. Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. №47. С.13-15.

15.Кузнецова А.Р., Дворжакова З., Ланкасова Р., Мамбетова Л. Межрегиональная и международная миграция трудовых ресурсов Республики Башкортостан // Российский электронный научный журнал. 2016. №4. С.92-121.

УДК 330.322

Ивашина Н.С.

доцент кафедры «Экономика и финансы»

ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И.Носова»

Россия, г. Магнитогорск

Сергиенко А.В.

студент

4 курс, Институт экономики и управления

ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И.Носова»

Россия, г. Магнитогорск

ЛИЗИНГ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В статье приведена сравнительная характеристика осуществления лизинговых сделок в России и за рубежом. Приведена динамика объема лизинговых операций в РФ в 2016 году.

Ключевые слова. *Лизинг; договор; сделка; имущество.*

Актуальность рассмотрения финансовых аспектов лизинга определяется задачей усиления экономического роста, стоящей перед экономикой России: обновление основных фондов, потребность в инвестициях, развитие предпринимательства. Сегодня понимание лизинга и финансовых инструментов на его основе, в условиях мирового финансового кризиса, как никогда, актуальны.

Лизинг (англ. tolease – сдавать в аренду) – финансовая услуга при которой объект собственности передается в аренду с правом выкупа или возврата по окончании срока договора[1].

Основные стороны, участвующие в лизинговом договоре:

- поставщик - продавец объекта;
- лизингодатель - банк или кредитная организация;
- лизингополучатель - лицо, получающее предмет лизинга по составленному договору;
- страховщик – страховая компания.

В лизинг можно получить движимое и недвижимое имущество для последующего использования в предпринимательской деятельности.

Помещения, специализированная техника и оборудование, транспортные средства и средства связи.

Существует два основных типа лизинговых соглашений:

Финансовый лизинг – лизингодатель передает собственность оборудования лизингополучателю по истечении срока аренды.

Оперативный лизинг – время использования объекта лизинга гораздо короче срока амортизации[1].

Представим классификацию лизинга по следующим признакам (рис.1).

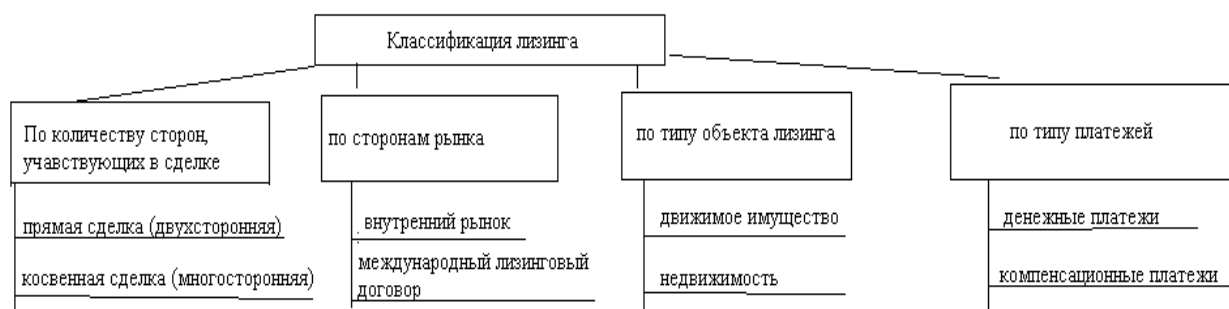


Рисунок 1 – Классификация лизинга

Фактор обслуживания лизинговых объектов:

- чистый лизинг – все услуги обслуживания взятого в лизинг имущества производятся лизингополучателем;

- лизинг с дополнительным обслуживанием со стороны лизингодателя.

Рассмотрим особенности становления и развития лизинга за рубежом.

Лизинг за рубежом по сравнению с лизингом в России является уже сформировавшимся инструментом развития экономики страны. На сегодняшний день заметна общая для всех западных компаний тенденция[1].

Организации сосредотачивают внимание на деятельности, ради которой были созданы, освобождаясь от лишнего имущества. Это позволяет компаниям выбирать более гибкие подходы относительно складывающейся обстановки в экономике.

Первые лизинговые сделки в США возникли в 50-х годах. Здесь сосредотачивается половина мирового оборота лизинговых договоров.

Основная причина стремительного развития лизинга в США – это льготные налоговые условия. В последнее время в стране наблюдается увеличение соглашений возвратного и оперативного лизинга.

Основные лизинговые компании в Америке: Golodefz Trading, Security Pacific Consider, Bank Amerilase Group.

В Великобритании 20 марта 1855 года в Бирмингеме была основана первая в мире лизинговая организация BirminghamWagonCompany. Компания предоставляла в лизинг железнодорожные вагоны для транспортировки угля и минеральных ресурсов.

В настоящее время в стране действует ассоциация, отвечающая за финансы и лизинг, в которой сосредоточено больше 90% всех лизинговых договоров Великобритании.

Во Франции лизинг получил широкое распространение в 60-х годах. Самым распространённым видом лизинга во Франции является лизинг движимого объекта с правами на выкуп – «кредит-бай».

Сегодня во Франции стремительно развивается лизинг судов и барж, транспортного оборудования, вычислительной и медицинской техники, авиа лизинг.

Германия является европейским лидером по объёму лизингового рынка. В стране существует огромное количество лизинговых компаний, входящих в состав лизинговых ассоциаций. В Германии распространён финансовый лизинг с полной выплатой, в договоре оговаривается фиксированный срок действия, без возможности расторжения, платежи при этом покрывают затраты на приобретение имущества и основные издержки рефинансирования.

Развитие лизинга в Японии началось в 60-х годах. Крупнейшая лизинговая компания в Японии «GenturyLeasingSystem». Здесь существует специальная система поддержки малого бизнеса в виде предоставления услуг лизинга. Лизинговые отношения регулируются гражданским, торговым кодексом, а также судом.

Если лизинговая сделка в Японии является договором по реализации, то лизингополучатель получает возможность на снижение налогов за счет амортизации лизингового имущества, иначе это право используется лизингодателем.

Лизинг в Швеции распространился в 60-х годах. Широко использовался малым и средним бизнесом[2].

Основной срок аренды имущества в лизинговых операциях в Швеции составляет около 3-5 лет, иногда до 9 лет[2].

Рассмотрим особенности становления и развития лизинга в России.

Лизинг в России появился в 90-х и по сравнению с мировой практикой существует непродолжительное время.

Из-за неразвитости российской экономики не получил распространение оперативный вид лизинга. Состояние рынка в России находится на этапе развития финансового лизинга. При этом расширяется спектр предлагаемого в лизинг оборудования.

Российской правовой базе требуется адаптация под лизинговую деятельность. Это приведет к развитию оперативного лизинга, развитию рынка лизинга в целом и экономики страны[3].

Рассмотрим динамику объема лизинговых операций.

В 2016 году наблюдается увеличение объема рынка лизинга и количества лизинговых компаний.

Объем нового бизнеса в 1 полугодии 2016 года вырос на 13% и составил 275 млрд рублей, вследствие увеличения розничного сегмента на 39%. Причиной послужили активизация региональных сделок лизинговых компаний и улучшение условий банковского фондирования. Так, доля банковских кредитов в профинансированных средствах выросла впервые за последние три года. Поддержку рынку также оказали сделки оперлизинга, доля которых с 2014 года составляет более 10% в объеме нового бизнеса. Во 2 полугодии 2016 года рынок продолжит расти относительно низкой базы 2015 года за счет оживления розничных сделок. В итоге, по базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), новый бизнес за 2016 год вырастет на 5%.

При этом российский лизинговый рынок не насыщен и при более стабильной ситуации в экономике имеет потенциал для развития[4].

На сегодняшний день в сравнении с последними несколькими годами происходит понижение процентных ставок по лизинговым договорам и уменьшением минимального авансового платежа. А одновременное урегулирование правовой стороны вопроса, по прогнозам, приведет к развитию рынка лизинга в России.

Использованные источники:

1. Газман В. Лизинг в России: вчера, сегодня, завтра. / Оборудование. 2015. - № 10 (58)
2. Газман В. Пути расширения рынка лизинговых услуг. / Финансовый бизнес. 2016. - №3. С.39-40.
3. Мартынов А.Ю. Банки и лизинг. - М.: МАКС Пресс, 2011. - 215 с.

УДК 338.001.36

*Игнатьева С.Н., кандидат экономических наук, доцент
Донской государственной аграрной университет
Россия, г. Новочеркасск*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: Дается определения эффективности для различных фаз воспроизводства. Описываются понятия: социальная, экологическая и экономическая эффективности, функции, цели эффективности и показатели, строится причинно-следственная диаграмма её классификации. Описываются критерии оценки эффективности производства, их независимые параметры, физическая природа параметров, вид, способы представления и их построение.

Ключевые слова: эффективность, производство, распределение, обмен, потребление, социальная, экологическая и экономическая эффективности,

показатели, причинно-следственная диаграмма, критерии, природа, построение.

***Ignateva S.N., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Don State Agrarian University***

EFFECTIVENESS OF PRODUCTION

Abstract: *A definition of efficiency for different phases of reproduction. It describes the concepts: social, environmental and economic performance, function, purpose and effectiveness indicators, constructed a causal diagram of its classification. It describes the criteria for assessing the efficiency of production, their independent parameters, the parameters of the physical nature, the kind and ways of presenting their construction.*

Keywords: *efficiency, production, distribution, exchange, consumption, social, environmental and economic performance indicators, causal diagram, criteria, nature, building.*

Эффективность производства характеризует отдачу, результативность производства. Процесс, согласно определению, приведенному в ISO 9000, указывает на преобразование и временную составляющую производства. Эффективность свидетельствует о качестве экономического роста производства объекта. Под объектом понимается мировое сообщество, континенты, страны, отрасли, формы виды производства, предприятия, их подразделения и работник. Эффективность является одной из главных характеристик хозяйственной деятельности. Различают эффективность процесса воспроизводства в целом и отдельных его фаз: производства, распределения, обмена и потребления. Выделяют эффективность всей экономики страны, отдельных ее отраслей, предприятий и эффективность хозяйственной деятельности отдельного работника. Определяют эффективность мирового хозяйства. Все это дает возможность сделать вывод о том, что эффективность – это не случайное явление, а закономерный, устойчивый, объективный процесс функционирования экономики, который приобрел черты экономического закона. Он может быть сформулирован как закон повышения эффективности общественного производства.

В экономической теории различают экономическую и социальную эффективность производства [1]. Экономическая эффективность – это достижение производством наивысших результатов при наименьших затратах труда и материалов. Социальная эффективность – это соответствия результатов производства социальным нуждам общества, интересам человека. Уровень эффективности общественного производства определяется при помощи системы показателей. Экономическая эффективность общественного производства определяется как соотношение «результаты производства к его затратам». Однако этот показатель очень

обобщенный, поскольку характеризует эффективность всех совокупных затрат, которые приходятся на выпуск единицы продукции. Поэтому для определения эффективного использования каждого фактора производства по отдельности применяется система конкретных показателей: производительность труда, трудоемкость, капиталотдача, капиталоемкость, материалотдача, материалоемкость, энергоемкость, экологическая эффективность. Уровень и динамику производительности труда оценивают разными показателями. Производительность труда – это дееспособность труда. На микроуровне ее определяют как отношение объема произведенной продукции к количеству рабочих, занятых в ее производстве, или к количеству отработанных человеко-часов за определенный промежуток времени. Производительность труда на макроэкономическом уровне определяется как отношение валового внутреннего продукта или чистого национального дохода к средней численности работников, занятых в его создании.

Трудоемкость – показатель, обратный производительности труда, который определяет стоимость затраченного живого труда на производство единицы продукции.

Капиталотдача – показатель, который характеризует эффективность использования основного капитала (средств труда). Он рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости основного капитала. Капиталоемкость – обратный показатель капиталотдачи, который фиксирует стоимость затрат основного капитала на единицу произведенной продукции. Материалотдача характеризует эффективность использования предметов труда, т. е. показывает, сколько произведено продукции из израсходованных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива и др.). Она рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости израсходованных материальных ресурсов. Материалоемкость является обратным показателем материалотдачи, который характеризует стоимость материальных ресурсов, израсходованных на единицу произведенной продукции.

Экологическая эффективность – это эффективность природопользования хозяйствующим субъектом с помощью показателя эколого-экономической эффективности (E) по следующей формуле:

$$E = E_0 - (A + B + C),$$

где E_0 – общеэкономический эффект организации; A – стоимость природоохранных мероприятий; B – ущерб окружающей среде; C – стоимость использованных природных ресурсов.

Рентабельным может считаться лишь такое производство, у которого эколого-экономический эффект будет положительной величиной. Указанные показатели экономической эффективности выражают лишь отдельные характеристики результативности хозяйственной деятельности предприятия.

Для определения его эффективности в целом, с учетом одновременного влияния всех факторов производства, применяется комплексный показатель эффективности EI , который рассчитывается по формуле

$$EI = Q / (P + M + \alpha K), \quad (1)$$

где Q – стоимость продукции; P – затраты живого труда; M – затраты на материалы; K – затраты основного капитала; α – коэффициент использования основного капитала.

Показатель EI характеризует связь между количеством ресурсов, которые применяются в процессе производства, и результатом деятельности. Большее количество продукции, полученной при определенном объеме затрат, свидетельствует о повышении эффективности. Меньший объем продукции при определенном количестве затрат указывает на снижение эффективности. Указанные расчеты показателей эффективности необходимы для принятия тех или иных оптимальных решений. Во-первых, они нужны для оценки уровня использования разных видов ресурсов, их затрат, осуществляемых организационно-технических мероприятий и общей результативности производственной деятельности предприятия в течение определенного периода. Во-вторых, с их помощью обосновываются и определяются наилучшие варианты хозяйственных решений относительно применения новой техники, технологии, организации производства, повышения качества и обновления ассортимента продукции и т. п.

Социальная эффективность общественного производства показывает, насколько его развитие отвечает достижению своей главной цели – служить потребителю, удовлетворять личные нужды каждого человека. Показателями социальной эффективности производства организации являются: ВВП на душу населения, доля потребления, уровень жизни населения и качество жизни. Уровень жизни – это состояние обеспеченности людей материальными и духовными благами определенной страны в конкретно-исторический период. Он определяется уровнем фактического потребления материальных и духовных благ на душу населения, на одну семью, а также его соответствием национальному социальному стандарту – прожиточному минимуму. Прожиточный минимум – это стоимостная величина набора продуктов питания, достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья, а также минимального набора непроизводственных экономических благ, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных нужд личности. Прожиточный минимум является социальным стандартом, на основе которого формируются величины минимальной заработной платы, минимальной пенсии и размеры других социальных выплат. Прожиточный минимум отражает так называемую черту бедности населения, за которой наступает деградация личности.

Качество жизни населения сформировано на основе индексов

человеческого развития: индекса ВВП на душу населения; индекса продолжительности жизни; индекса грамотности населения [2]. Для анализа состояния социально-экономической ситуации в регионе используются показатели: уровень минимальной почасовой заработной платы; уровень безработицы; коэффициент рождаемости; уровень развития здравоохранения; уровень физического развития человека; качество и комфортность жилья; продолжительность рабочей недели; количество свободного времени; условия работы и ее безопасность; степень распространения средств связи и коммуникаций; экологическое состояние окружающей среды. Между экономической и социальной эффективностью производства существует тесная взаимосвязь. Экономическая эффективность является материальной основой решения социальных проблем. Социальное развитие общества существенно влияет на повышение эффективности общественного производства. Существуют следующие пути повышения эффективности общественного производства: освоение достижений новейшего этапа научно-технической революции и совершенствование на этой основе средств производства; повышение их отдачи, реализация форм и методов научной организации труда на предприятиях; внедрение рациональной системы специализации и кооперирования производства; осуществление структурной и организационной перестройки национальной экономики; совершенствование хозяйственного механизма, системы и методов управления; совершенствование стимулирования труда, усиление мотивации труда, укрепление трудовой и технологической дисциплины, использование преимуществ международного разделения труда.

На основе описанных факторов была построена причинно-следственная диаграмма эффективности [1], приведённая на рис. 1.



Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма эффективности производства

В диаграмме описываются цели, функции, показатели, пути и факторы повышения эффективности. В показателе эффективности, по которому ведется сравнение состояний производства в разные моменты времени, в формуле (1) независимые параметры (стоимость продукции, затраты живого труда, затраты на материалы, затраты основного капитала) являются абсолютными показателями, представлены в денежных единицах. А показатель эффективности тогда является относительным показателем. Но в общем случае произвольная система может оцениваться не с помощью денежного эквивалента, а с применением другой системы единиц. Так в образовании эффект процесса обучения оценивается балльными системами. Так сравнением подготовки обучаемого до и после обучения может дать или не дать повышения уровня знаний в балльном выражении. Если повышение не наблюдается, то и положительного эффекта тоже нет. Так в статье [3] предлагается проводить парные статистические сравнения для определения эффективности проведения лекций в процессе обучения курсантов училища.

В работе [4] оценивается эффективность внесения в почву сельскохозяйственных угодий мелиорантов, повышающих урожайность выращиваемых культур. Критерием сравнения выступает комплексный показатель, полученный как латентный показатель методом главных компонент. В публикации [5] эффективность сельскохозяйственного

производства определяется показателями с помощью энергетических единиц. Сравнение дождевальных машин и агрегатов, приведенное в статье [6], проводится с помощью показателей, которых выражены различными физическими величинами.

В статье [7] описывается выбор параметров засыпателей грунтов дренажных траншей на основе построенных комплексных показателей, различной физической природы. Сравнение эффективности проведения хозяйственного водопользования при сельскохозяйственном производстве, описывается в статье [8]. Построенные комплексные показатели содержат показатели различной природы: и интегральные, и итоговые, и стоимостные. При исследовании основных факторов производства наряду с экономическими показателями следует использовать и временные показатели.

Поэтому в статье [9] применяется показатель оборачиваемость капитала, что позволяет сравнивать активное и неактивное производство (сельскохозяйственное производство на открытом грунте).

В работе [10] описывается методика упорядочения показателей сельскохозяйственного производства по степени влияния и построение комплексного показателя для определения эффективности системы. Использование других методов упорядочения показателей системы по степени влияния можно найти в работах [11, 12]. Примеры расчета эффективности процессов в мелиорации приведены в монографии [13].

Использованные источники:

- 1.Игнатьев В.М., Карнаухов К.А. Об эффективности производства // *Efektivni nastroje modernich ved. Praha: Education and Science. 2014. Dil 7. Str. 25-28.*
- 2.Игнатьев В.М. Построение индекса человеческого развития для регионов России // *Стратегия устойчивого развития регионов России. 2013. № 16. С.108-111.*
- 3.Игнатьев В.М., Игнатьева С.Н. Результативность освоения лекционного материала // *Педагогический менеджмент и прогрессивные технологии в образовании: Материалы конференции. Пенза, 2010. С.90-93.*
- 4.Игнатьев В.М., Пелевина А.Б. Оценка эффективности внесения почвенных мелиорантов // *Экологические системы и природы. М., 2002. №10. С.38-39.*
- 5.Щедрин В.Н., Ильинская И.Н., Игнатьев В.М. Энергетическая эффективность сельскохозяйственного производства в условиях различной обеспеченности ресурсами // *Российская сельскохозяйственная наука, 2004. № 4. С.66-67.*
- 6.Ольгаренко В.И., Ольгаренко И.В., Ольгаренко Г.В., Игнатьев В.М. Обоснование эффективности применения дождевальных машин // *Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2014. № 100. С. 956-973.*

- 7.Игнатьев В.М., Миронов В. И., Лещенко А.В. К определению оптимальных параметров засыпателей грунтов дренажных траншей // Агропромышленные машины и оборудование. Сборник научных трудов. Новочеркасск: НГМА, 2000. Вып. 4. С. 68-74.
- 8.Игнатьев В.М. Сравнение эффективности хозяйственного водопользования // Плодородие почв и управление его составляющими: сборник научных трудов. Персиановский: Донской государственный аграрный университет, 2000. С.89-95.
- 9.Сумцова Л.Г., Игнатьев В.М., Сукало Г.М. Исследование основных факторов производства // Научная мысль Кавказа. 2000. № S8. С. 33–40.
- 10.Игнатьев В.М. Система показателей сельскохозяйственного производства // Успехи современной науки и образования, 2016. Т. 2. № 6. С. 21-24.
- 11.Игнатьев В.М. Уменьшение числа показателей системы // Мелиорация антропогенных ландшафтов: Межвузовский сборник научных трудов. Новочеркасск: НГМА, 1998. Т. 5. С. 98-104.
- 12.Волосухин В.А., Игнатьев В.М. Методика принятия решения. Новочеркасск: НГМА, 1999. 26 с.
- 13.Волосухин В.А., Воропаев В.И., Игнатьев В.М. Оценка эффективности в мелиорации: монография. Ставрополь, 2001. 160 с.

УДК 658.5

Игрунова С.В.

доцент кафедры информационных систем

Нестерова Е. В.

старший преподаватель кафедры информационных систем

Свиридова И.В.

студент 4 курс

Кичигина А.К.

студент 4 курс

Мандрыкина Н. Е.

студент 4 курс

Лифинцев М. А.

студент 4 курс

институт инженерных технологий и естественных наук

Белгородский государственный национальный исследовательский

университет (НИУ «БелГУ»)

Россия, г.Белгород

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ АРМ ЛОГИСТА НА ПРИМЕРЕ ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ «МАЛАХОВ +»

Аннотация: В статье рассматривается понятие реинжиниринга бизнес-процессов. В результате анализа литературных источников, а также деятельности логиста ООО ТД «Малахов +», были определены

возможные направления изменения требований к работникам. В работе рассматривались вопросы проведения реинжиниринга бизнес-процессов на примере ООО ТД «Малахов +», в результате исследования был проведен реинжиниринг бизнес-процессов автоматизированного рабочего места логиста.

Ключевые слова: логистика, реинжиниринг бизнес-процессов, автоматизированное рабочее место.

Abstract: the basic concept about a reinzhiring is allocated to article. In an analysis result of references, and also activities of the logistician of ООО ТД Malakhov +, changes of requirements to workers were removed. In article questions of carrying out a reinzhiring of business processes on the example of ООО ТД Malakhov + were also considered. As a result of work the reinzhirovaniye of business processes of the automated workplace of the logistician was carried out.

Keywords: logistics, reengineering of business processes, the automated workplace.

В любой организации, как большой, так и маленькой, независимо от вида ее деятельности возникает проблема такой организации управления данными, которая обеспечивала бы наиболее эффективную работу предприятия. В наши дни на предприятии все чаще встречается такое определение, как реинжиниринг бизнес-процессов.

Объектом исследования является рабочее место логиста ООО ТД «Малахов +». Основной целью деятельности ООО ТД «Малахов +» является максимизация продукции, ориентированная на интересы потребителя и улучшение качества обслуживания.

Компания ООО ТД «Махалов +» один из крупнейших дистрибьюторов широкой группы продуктов питания на территории Белгородской области и Центрально-Черноземного региона. На протяжении 18 лет работы компания накопила большой опыт продаж, а также заручилась доверием клиентов.

Ниже представлена структурная схема работы компании, разработанная в методологии IDEF0.

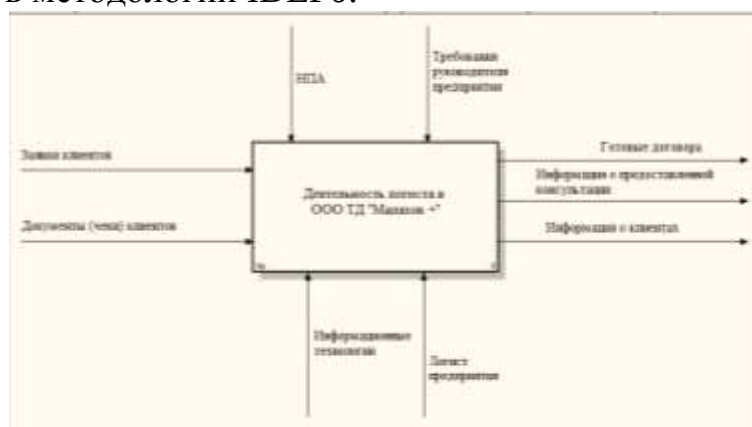


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма «КАК ЕСТЬ»

Детализация контекстной диаграммы А-0 представлена на рисунке 2. На данной диаграмме выделены четыре функциональных блока: «Учет совершенных сделок»; «Учет проведенных консультаций»; «Учет проведенных консультаций»; «Учет клиентов».

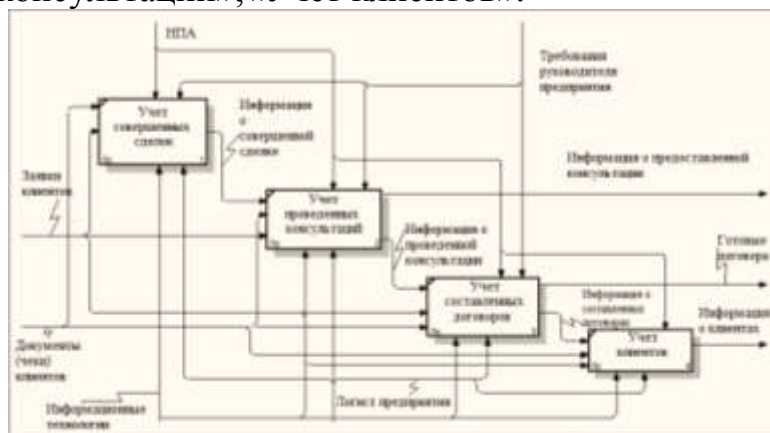


Рисунок 2 – Диаграмма декомпозиции «КАК ЕСТЬ»

Реинжиниринг - это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения улучшений современных показателей деятельности компаний, таких как стоимость, качество, сервис и темпы.

В ходе работы были сформулированы основные цели диаграммы компании, показывающей деятельность «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»:

- необходимость автоматизации процессов управления компанией;
- необходимость повысить посещаемость компании;
- необходимо заключить сотрудничество с другими ОАО, ЗАО, ООО для проведения общих мероприятий и другого.

Именно из этих целей появляется образ будущей компании, а точнее контекстной диаграммы «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ».

На рисунке 3 представлена контекстная диаграмма «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ» ООО ТД «Малахов +».

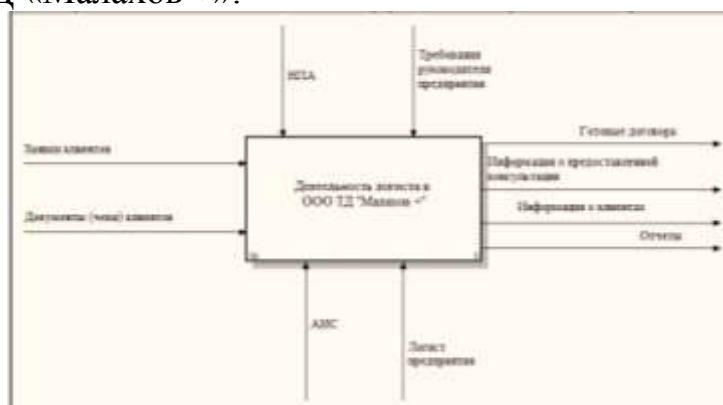


Рисунок 3 –Контекстная диаграмма «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»

Детализация контекстной диаграммы «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ» представлена на рисунке 4.

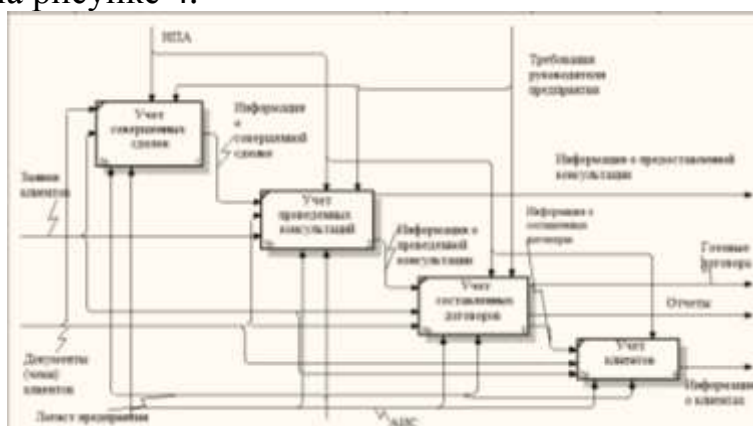


Рисунок 4 – Диаграмма декомпозиции «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»

В результате работы было проведено реинжирование бизнес-процессов АРМ логиста ООО ТД «Малахов+». Стоит отметить, что это направление становится очень актуальным в современном мире.

Были определены следующие последствия реинжиниринга:

- переход от функциональных подразделений к командам процессов;
- требования к работникам изменяются: от контролируемого исполнителя предписанных заданий к принятию самостоятельных решений;
- изменяется оценка эффективности работы и оплаты труда: от оценки деятельности к оценке результата;
- критерий продвижения в должности изменяется: от эффективности выполнения работы к способности выполнять работу;
- изменяется цель исполнителя: от удовлетворения потребностей начальника к удовлетворению потребностей клиентов.

Эти все последствия определенно положительно влияют на деятельность компании.

Использованные источники:

- 1.Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Уллах Ф. - 2010. – № 20. – С. 57.
- 2.Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов/Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д. – 2012. - №13. – с. 119.
- 3.Абутидзе З.С. Управление качеством и реинжиниринг организаций. – 2014. - №10. – с. 15.

*Ильенко В.Ю.
студент 4 курса
Факультета инновационного бизнеса и экономики
Научный руководитель: Петрюк О.А., к.э.н., доцент
Академия – ИМСИТ
Россия, г.Краснодар*

ВЛИЯНИЕ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК АКЦИЗОВ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Косвенные налоги являются одними из главных источников формирования доходной части бюджета России. Одним из представителей косвенных налогов является акциз. Акциз – это общегосударственный налог, взимаемый с 1 января 2001 г. на основании главы 22 НК РФ. Акцизы устанавливаются в процентном или фиксированном выражении на все подакцизные товары, реализуемые на территории Российской Федерации [2].

Акцизы включаются в стоимость продукции или услуг, а значит, потребители являются косвенными плательщиками налога. Если осуществляется продажа подакцизной продукции в розницу, суммы акцизов не выделяются [1].

Объект налогообложения определяет экономическую сущность каждого отдельно взятого вида акциза. В этой связи уникальным объектом исследования является налогообложение алкогольной продукции. Алкогольная продукция входит в перечень подакцизных товаров и играет неоднозначную роль в социальной и культурной жизни общества.

В настоящее время к подакцизной алкогольной продукции относят следующие: водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино, фруктовое вино, ликерное вино, игристое вино (шампанское), винные напитки, сидр, пуаре, медовуха, пиво и др.

Как известно, Государственная Дума приняла поправки в Налоговый Кодекс РФ, согласно которым в 2017 году будут повышены налоговые ставки на подакцизную продукцию [1].

Таблица 1 – Динамика роста налоговых ставок по акцизам на алкогольную продукцию в РФ за период с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2016 г., а также утвержденные ставки на 2017 год, руб. за единицу измерения.

Вид алкогольной продукции	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абс.отклонение 2017г. от 2015г., +/-	Темп прироста 2017 г. к 2015г., %
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 9% (за искл. пива, вин, фруктовых и игристых вин)	500 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре	500 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре	523 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре	23	4,6
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта до 9% (за искл. пива, вин, фруктовых и игристых вин)	400 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре	400 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре	418 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре	18	4,5
Вина, фруктовые вина, за исключением игристых вин (шампанских)	8 руб. за 1 литр	9 руб. за 1 литр	10 руб. за литр	2	25,0
Сидр, пиаре, медовуха	8 руб. за 1 литр	9 руб. за 1 литр	10 руб. за литр	2	25,0
Игристые вина (шампанские)	25 руб. за 1 литр	26 руб. за 1 литр	27 руб. за 1 литр	2	8,0
Пиво с содержанием этилового спирта менее 0,5%	0 руб. за 1 литр	0 руб. за 1 литр	0 руб. за 1 литр	0	0
Пиво с содержанием этилового спирта более 0,5% и до 8,6%	18 руб. за 1 литр	20 руб. за 1 литр	21 руб. за 1 литр	3	16,7
Пиво с содержанием этилового спирта более 8,6%	31 руб. за 1 литр	37 руб. за 1 литр	39 руб. за 1 литр	8	25,8

Рассмотрим динамику роста налоговых ставок по акцизам на алкогольную продукцию в РФ за период с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2016 г., а также утвержденные ставки на 2017 год представлены в таблице 1.

Мы видим, что налоговые ставки будут увеличены на все товары алкогольной продукции без исключения. Так, в 2017 году ставка акциза на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9% (за исключением пива, вин, фруктовых и игристых вин) увеличится с 500 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в товаре до 523 руб., что в относительном отклонении составит 4,6%.

Вместе с тем увеличатся ставки на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта до 9% (за исключением пива, вин, фруктовых и игристых вин) на 4,5% в 2017 году. Акциз на вина, фруктовые вина, за исключением игристых вин (шампанских) вырастет на 10%. Также на 1 рубль увеличится ставка на сидр, пиаре, медовуху до 10 руб. На игристые вина (шампанские) акциз возрастет на 3,8%. Акциз на пиво с содержанием этилового спирта более 0,5% и до 8,6% вырастет на 5%. Ставка акциза на пиво с содержанием этилового спирта более 8,6% увеличится в 2017 году на 5,4% до 39 руб. за 1 литр [2].

На данный момент ситуация с задолженностью по акцизам на алкогольную продукцию весьма непростая, а с увеличением налоговых возможно ее усугубление.

Таблица 2 – Динамика изменения задолженности по акцизам на алкогольную продукцию за период 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста 2015г. от 2013г., %
1	2	3	4	5
Акцизы на вина, фруктовые вина, игристые вина (шампанские), винные напитки	5239,6	4952,1	2259,4	-56,9
Акцизы на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9 процентов (за исключением пива, вин, фруктовых вин, игристых вин (шампанских), винных напитков)	394,6	616,9	2348,6	495,2
Акцизы на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта до 9 процентов включительно (за исключением пива, вин, фруктовых вин, игристых вин (шампанских), винных напитков)	43938,9	35606,8	28198,5	-35,8
Акцизы на пиво	856,5	858,2	856,8	0,04
ИТОГО	50429,6	42034,0	33663,3	-33,2

Таким образом, рассматривая таблицу 2, в которой представлена задолженность по акцизам на алкогольную продукцию за 2013-2015 гг., можно сделать вывод, что общая сумма задолженности налогоплательщиков сократилась на 33,2%. Если рассматривать каждый вид продукции в отдельности, то по всем ее видам, за исключением алкоголя крепостью свыше 9%, наблюдается сокращение задолженности, что свидетельствует об эффективной работе налоговой системы РФ.

При установлении ставок по акцизам на алкогольную продукцию на 2017 год, Министерство финансов исходило из следующих целей: формирование доходной базы бюджетов различного уровня, что одновременно приведет к снижению употребления алкоголя в стране.

Я считаю, что повышение ставок на алкогольную продукцию скорее навредит фискальным интересам государства, чем принесет пользу. Несмотря на то, что задолженность по налогу снижается, рост ставок акцизов неизбежно приведет к увеличению теневого рынка алкогольной продукции. А так как приобретение контрафактной продукции является более привлекательным для потребителей, в связи с низкой ценой, которая не увеличивается на сумму акциза, то доходная часть бюджета недополучит достаточно существенные суммы налога, что противоречит интересам государства. Таким образом, повышая ставки акциза, государство рискует, так как на определенном уровне роста ставок, объем налоговых поступлений от реализации алкогольной продукции начнет сокращаться [3].

В этой ситуации органам государственной власти стоит либо не увеличивать ставки акцизов, либо усилить контроль над рынком алкогольной продукции. В настоящее время активно внедряется система ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система по учету алкогольной продукции). С помощью этой системы государство намерено контролировать производство и движение всего алкоголя по стране. Как показывает статистика, около 30 процентов алкоголя в России произведено незаконно. Это значит, что контрафактной является примерно каждая третья бутылка спиртного на прилавке. Именно для того, чтобы исправить эту ситуацию, государство и прибегло к внедрению ЕГАИС.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2. - М. : Инфра-М, 2015 г. С. 318-386.
2. Федеральный закон от 22.07.2008 № 142-ФЗ «О Внесении изменений в главу 22 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации»
3. Грузинов В.С., Петрюк О.А. Направления совершенствования налогового контроля как функции налогового администрирования // Сборник материалов II Междунар. научно-практической конференции «Образований XXI веке: путь к новым кризисам?» г. Саратов. 2014 г., С.77-82

4.Гурьев, А. Н. Прямые и косвенные налоги. Учеб.пособие. – М.: Юрайт-М, 2014

5.Сводные отчеты в целом по Российской Федерации и в разрезе субъектов Российской федерации.

УДК 334.02

Ильяев Н.Э.

студент

**2 курс, факультет «Факультет экономики, сервиса и
предпринимательства»**

**Институт сферы обслуживания и предпринимательства
Россия, г. Шахты**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Вопросам исследования системы мотивации трудовой деятельности персонала разных категорий на примере конкретной организации. В статье дается определение трудовой мотивации, рассматриваются существующие мотивационные типы работников.*

Ключевые слова: *Исследование теоретического материала по проблемам мотивации, изучения систем мотивации труда, разработка предложений по совершенствованию мотивации персонала, система стимулирования производительности персонала.*

В связи с развитием экономики государства и рыночной модели хозяйствования, расширением разнообразием форм собственности проблема создания организациями необходимых условий для высоко классифицированного труда становится более актуальной. При этом одним из решающих факторов улучшения эффективности экономической деятельности является рациональное использование трудовых ресурсов с применением мотивационного механизма влияния на трудовую деятельность работников, с учетом специфики социальных, экономических и психологических факторов функционирования организаций в современном обществе.

Целью данной статьи является разбор системы совершенствование механизма мотивации деятельности организации персонала разных категорий в конкретной организации на основе приобретенных теоретических знаний и разработать рекомендаций по ее улучшению.

На сегодняшний день не имеется точного и общепризнанного определения понятия мотивации. Разные авторы дают определение мотивации исходя из своей точки зрения. В данной работе за основу мы приняли следующее определение А.Я. Кибанова: мотивация труда - это внутренний процесс, происходящий под действием потребностей в благах и проявляющийся в вырабатывании мотива поведения личности с целью

активизации трудовой деятельности на основе общественного разделения труда и развития частной собственности [2].

По мнению В.И. Герчикова существует два класса мотивационных типов работников: избегающей мотивации (работник стремится избежать нежелательных для себя последствий трудового поведения) и достигаемой мотивации (работник старается достичь конкретных результатов в трудовой деятельности). Всего автор выделяет пять мотивационных типов [5].

1. Инструментальный. Мотивация рабочего ориентирована на цену труда – размер дохода и других благ, получаемых им в качестве вознаграждения за трудовую деятельность. Данный работник безразличен к форме собственности, работодателю и иным поощрениям. Работа для него не является значимой ценностью и рассматривается только в качестве источника дохода. Отличает развитый социальный достаток – возможность обеспечить своей семье тот жизненный уклад, который он/она считает для себя достойным. [1].

2. Профессиональный. Рабочий такого типа считает важнейшим условием деятельности осуществление собственных профессиональных навыков, знаний и возможностей. Данного работника отличает самостоятельность в рабочей деятельности, особенно в определении способов ее выполнения и выработанное профессиональное достоинство.

3. Патриотический. Мотивация работника ориентирована на участие в выработывании общего для организации дела и общественное признание их участия в общих достижениях. Для данного работника свойственна уверенность в собственной нужности организации и готовность принять на себя дополнительные обязательства за результаты общего дела.

4. Хозяйственный. Мотивация такого типа основана на достижении и увеличении богатства и собственности. Потребности таких работников практически не ограничиваются. Это класс рабочих, то есть людей, которые идут на риск ради того, чтобы увеличить собственный доход, при этом доставляя реальную пользу обществу путем создания новых продуктов питания и услуг, а также предоставления дополнительных рабочих мест

5. Люмпенизированный – с мотивацией избегания. Работник данного типа располагает очень слабой мотивацией к эффективной работе, выступает за стандартное распределение материальных благ путем уравнивания и отличается стремлением уменьшить собственные трудовые усилия на работе, который допустим со стороны непосредственного руководителя [1].

Таким образом, методика В.И. Герчикова измеряет не просто степень проявления актуальных потребностей, подверженных влиянию текущей трудовой ситуации, но достаточно сопряженные конструкты, отражающие стабильное отношение человека к трудовой деятельности как к средству реализации жизненных целей [4].

Следует помнить, что каждая категория сотрудников требует к себе особого подхода в плане мотивации и поощрения. В этой связи стоит обратить внимание на предложенные способы мотивации к конкретному мотивационному типу и стараться использовать их на практике по отношению к соответствующей категории персонала. Разработанная процедура мотивационного воздействия, включающая в себя перечень материальных и нематериальных способов мотивации, должны привести к более успешной работоспособности предприятия.

Использованные источники:

1. Герчиков В.И. Миссия организации и особенности политики управления персоналом // ЭКО. 2000 № 8, с.43-57
2. Кибанов, А.Я. Мотивация трудовой деятельности. Учебное пособие / А.Я. Кибанов, Н.А. Баткаева, Г.П. Гагаринская. - Самара: СГТУ, 2001.
3. Коробкина, М.А. К вопросу о технологиях в кадровом менеджменте. Управление человеческими ресурсами: теория, практика, перспективы: сборник научных трудов / М.А. Коробкина / Под редакцией С.И. Сотниковой // Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления. – 2015. – С. 80-91
4. Герчиков В.И., Управление персоналом: работник — самый эффективный ресурс компании. Учеб. пособие. ИНФРА — М., 2007, 282с.
5. Герчиков В.И., Опарина Н.Н. и др. Мотивация персонала. Методическое пособие Science Time. – 2014. - № 1 (1). - С. 79–88

УДК 354.45

*Ильясов Р.Х., к.э.н., заведующий кафедрой
«Статистика и информационные системы в экономике»
Чеченский государственный университет
Российская Федерация, г. Грозный
Барзаева М.А.
студент 4 курса Института экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Российская Федерация, г. Грозный*

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ
ИСЛАМСКИХ БАНКОВ**

Аннотация: в данной статье обоснована необходимость поиска дополнительных источников финансовых ресурсов субъектами экономики через укрепление взаимодействия со странами исламского мира, обладающими значительными финансовыми ресурсами, где нами предлагается принять меры по разработке нормативно-правовой базы, способствующей внедрению исламских финансов и созданию Исламского банка.

Ключевые слова: исламский банк, исламское право, финансовый рынок, финансовые инструменты

ANALYSIS OF THE STATUS AND TRENDS OF ISLAMIC BANKS

Abstract: *in this article the necessity of finding additional sources of financial resources of economic subjects through the strengthening of cooperation with Islamic countries with significant financial resources, where we are encouraged to take steps to develop a legal framework conducive to the introduction of Islamic Finance and establishment of an Islamic Bank.*

Key words: *Islamic Bank, Islamic law, financial market, financial instruments.*

Минувший год стал по-настоящему прорывным для Исламской экономики, который демонстрирует устойчивый рост, связанный с различными факторами: увеличившийся спрос на исламские финансовые продукты, успешный опыт исламских банков, возможности для расширения, а самое главное, — доверие к данной системе и к данному виду услуг.

Наиболее важной и отличительной чертой Исламских банков является то, что в Исламе, все нормы финансовых отношений основаны на запрете ростовщичества, торговле рисками, а также на запрете финансовых спекуляций.

С точки зрения организационно-правовой этики, необходимыми условиями работы исламских банков выступают:

— наличие шариатского наблюдательного совета, который призван обеспечить соответствие всех операций по закону и требованиям Шариата;

— возможность осуществления банковских операций, в соответствии с законом и требованиями Шариата;

— исключение законодательных ограничений на участие банков в торговых операциях и на распределение прибыли/убытка с клиентами.

На протяжении последних десяти лет активы исламских финансовых учреждений показали устойчивый рост, и мировой финансовый кризис практически не оказал на них негативного влияния [1, с. 12-14].

Табл.1. Динамика относительных показателей развития исламских банков с 2008 по 2015 гг.

Годы	Совокупные активы ИБ, в % к 2008 г.	Количество ИБ, в % к 2008 г	Количество стран, в которых действует ИБ, в % к 2008 г
2008	100	100	100
2009	129	104	113
2010	140	109	126
2011	162	122	131
2012	184	131	136
2013	211	141	138
2014	250	149	144
2015	296	164	159

Источник: составлено автором

Анализ, проведенный экспертами Thomas Reuters позволил им построить прогноз, согласно которому сукук продолжит свой рост и объем его выпуска в мире достигнет к 2018 году 187 миллиардов долларов США. Главными лидерами по активам исламского банкинга являются Саудовская Аравия, Малайзия, ОЭА, Катар, Турция и Индонезия. На эти страны приходится 95% исламских банковских активов. (см.рис.1)

Рис.1. Динамика доли исламских финансов в экономических странах



Источник: составлено автором

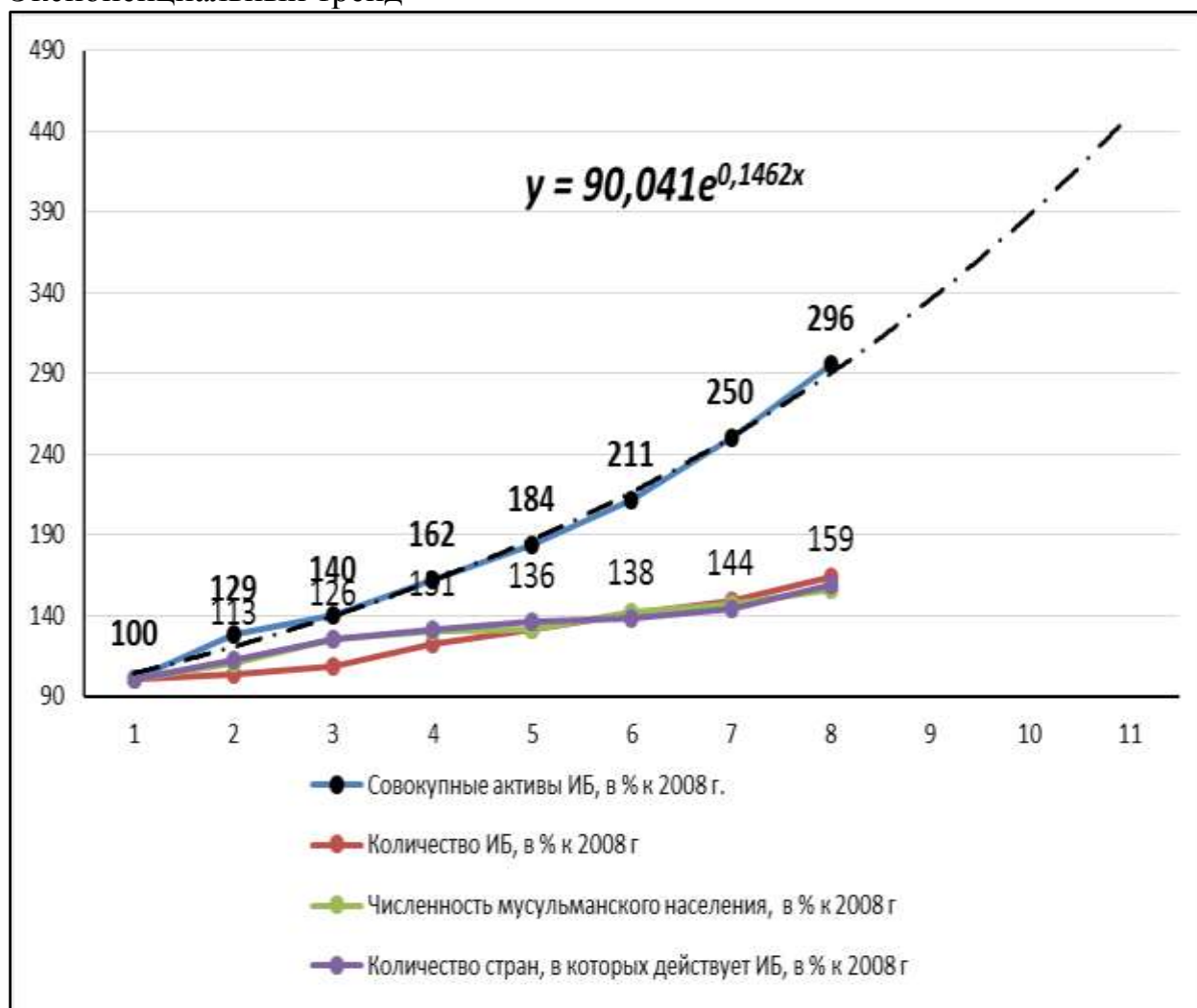
Основным источником доходов традиционных банков, как известно, является доход, получаемый от разницы между процентами по депозитам и процентами по кредитам. Такой вид дохода с точки зрения ислама считается ростовщичеством и, соответственно, запретным. Исламские банки предлагают альтернативный вариант, состоящий в модели разделения прибыли и убытков через различные финансовые инструменты, основными из которых являются:

1. Мурабаха - Перепродажа с торговой наценкой
2. Мушарака - Совместный бизнес
3. Мудараба - Участие в прибылях и убытках
4. Сукук - Исламские ценные бумаги

Такафул - Исламское страхование [2, с. 23].

Если дать им краткую характеристику, то все они представляют собой аналоги традиционных инструментов: мушарака – аналог совместного предприятия, мудараба – доверительного управления, мурабаха – продаж товаров или услуг с торговой наценкой, сукук – облигаций. Система страхования, соответствующая нормам Шариата, называется такафулом.

Рис.2. Динамика и прогноз развития Исламских банков, в % к 2008 году. Экспоненциальный тренд



Для анализа развития показателей исламского банкинга целесообразно их представление в виде относительных величин. Рисунок 2 показывает положительную динамику роста количества Исламских банков, численности мусульманского населения, а также количества стран, в которых действуют Исламские банки. Интересно отметить, что тенденции этих трех показателей в относительном выражении практически совпадают. По отношению к 2008 году эти показатели в 2015 году выросли более чем на половину и находятся около отметки в 160%. В то же самое время совокупные активы Исламских банков показывают экспоненциальный рост, значительно превышающий динамику роста приведенных выше трех показателей. Это говорит о росте популярности Исламских банков не только под воздействием увеличения численности мусульман, но и под воздействием растущего интереса к Исламским банкам в странах, с преобладающим населением других конфессий. Полученный экспоненциальный тренд $y = 90.041e^{0.1462x}$ показывает четырехкратное увеличение прогнозных значений совокупных

активов Исламских банков в 2018 году по отношению к 2008 году. Полноценной интеграции исламских финансов институтов в мировой финансовый рынок препятствует целый ряд факторов. Главным из них, на наш взгляд, является отсутствие единых международных стандартов в сфере исламских финансов и, как следствие, отсутствие единого исламского финансового рынка. Также значительной проблемой является запаздывание по внедрению в некоторых странах нормативно-правовой базы, способствующей внедрению исламских финансов.

Использованные источники:

1. Ташимов Т.А., Калабин В. Искусство финансирования // «Эксперт Казахстан». № 21(123), 4 июня 2007.
2. Каменских М.В., Муфтяхетдинова С.А. // Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. 2015 год.

УДК 331.546

*Иневатова О.А., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры региональной экономики
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург
Филимонова Г.А.
студент магистратуры
2 курс, факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

**МОТИВАЦИЯ ВОЛЬНОНАЕМНОГО ПЕРСОНАЛА, ИЛИ
КАК ЗАСТАВИТЬ «ФРИЛАНСЕРА» СДАВАТЬ ЗАКАЗ ВОВРЕМЯ**

Найм временного персонала, чаще всего удаленного, набирает все большую популярность. В рамках этой статьи мы рассмотрим проблематику мотивации фрилансера и выработаем требования к изменению кадровой политики компании. Требования и исследования были проведены на базе компании ООО «Финансовые партнеры», одной из сфер деятельности которой является продажа франшизы и запуск офиса для франшизы.

Employment of temporary staff, often remote, is gaining popularity. In this article we consider the problems of the motivation of the freelancer and develop requirements for changes in HR policy of the company. Requirements and studies have been conducted on the basis of the company "Financial partners", one of the spheres of activity which is the sale of franchises and the launch of office for franchise.

Ключевые слова: *мотивация, удаленная работа, фриланс, дедлайн.*

Работа на фрилансе все более и более набирает популярность во всем мире. Число фрилансеров ежегодно увеличивается. В нашей стране в

настоящее время таких специалистов около 23% населения. Согласно прогнозам, к концу 2017 года фрилансом будет заниматься примерно 30% россиян [1].

Как показывают исследования, в нашей стране спрос работодателей на таких специалистов за год вырос на 27% [2]. В настоящее время Россия занимает 4,3% общемирового рынка интернет-занятости.

Развитие современных технологий (программное обеспечение, интернет, появление ноутбуков, планшетов, смартфонов) позволяет работать практически на любом расстоянии, в любой точке мира. Возможно, в будущем, любая работа, которая может быть выполнена с помощью компьютера, будет сделана дистанционно. Повышается уровень доверия в обществе к работе на фрилансе.

Спрос на услуги фрилансеров возрастает в кризис [3]. Часто их приглашают для выполнения разовой работы, небольших проектов. Ведь, как известно, для фрилансера не нужно организовывать рабочее место в офисе, покупать мебель, технику.

По итогам переписи фрилансеров 2016 года (исследование интернет-портала Free-lance.ru) компании отметили следующие причины работы с фрилансерами:

- возможность привлекать специалиста на короткое время (75%),
- быстрота поиска специалиста (53%),
- невысокая стоимость услуг фрилансеров (52%),
- среди других значимых причин – экономия по сравнению с содержанием штатных сотрудников.

Фрилансер – это внештатный сотрудник. На него не распространяются компенсации и льготы, которые полагаются штатному специалисту, ему не оплачивают отпуска и больничные. Фрилансер работает сам на себя, сам занимается поиском работы (заказов) и сам организует свой рабочий день [5].

Фриланс становится настолько популярным, что некоторые биржи рынка фриланса предлагают специальные трудовые условия, благодаря которым можно делать отчисления в пенсионный фонд [4].

Распространение явления заставляет работодателя переосмысливать и подход к мотивации персонала. В рамках этой статьи мы хотим рассмотреть варианты актуальной и эффективной мотивации временного персонала с целью максимально эффективного расходования ресурсов компании.

На базе компании ООО «Финансовые партнеры» с февраля по ноябрь 2015 года было проведено исследование в сфере привлечения временного персонала. Целью исследования было выявление максимально эффективного подхода при привлечении фрилансеров для нужд открытия офисов в новом городе. В рамках исследования были проведены наблюдения в 9 городах России.

Существует ряд гипотез, относительно максимально эффективной мотивации «фрилансеров». В рамках этой статьи мы рассмотрим 2 наиболее часто встречающиеся методики, которые нашли свое отражение в нашем исследовании мотивации вольнонаемного персонала:

1. Подход, который устанавливает максимальное количество рамок и ограничений для обеих сторон, так называемый Юридически-грамотный подход. В рамках этой гипотезы работодатель и сотрудник устанавливают четкие отношения, обусловленные договором с четко прописанными сроками, суммами вознаграждений и штрафами. Причем, есть ряд тонких моментов, требующих к себе особого внимания. Например, при начале выполнения работ, сотрудник получает предоплату. В рамках нашей гипотезы, работодателю предлагается незначительно увеличить сумму предоплаты. Это благоприятно сказывается на психологической атмосфере сотрудничества, и создает работодателю преимущество при дальнейших переговорах. Однако, следует отметить, что данный прием эффективен только при условии четкого прописания штрафов и нарушений сроков в контракте. Также, одним из условий эффективности системы является использование приема, который мотивирует досрочную сдачу работы, например, увеличение суммы гонорара на 30 % при условии выполнения работ ранее намеченного срока на 20 %. Важно отметить, что установка конечных сроков сдачи работы («дедлайн») обязательно должна проходить вместе с сотрудником и только после обсуждения штрафных санкций. В этом случае сотрудник устанавливает максимально адекватные сроки без преувеличения и занижения сроков.

Таким образом, сама система мотивации работает на максимально эффективное использование средств предприятия. В рамках контракта используются условия, при исполнении которых сотрудник получает постоянный контракт в компании с гарантированной заработной платой и премиями по выполнению заданий. Это позволяет сотруднику воспринимать отношения с компанией, как возможность старта для полноценной карьеры, так как для любого сотрудника важна финансовая стабильность и уверенность в завтрашнем дне.

2. Подход, основанный на договорных отношениях, работа со знакомыми и надежда на порядочность сторон. Часто эту тактику используют в рамках небольшого стартапа. Основное преимущество – скорость набора сотрудников и кажущаяся «надежность» инвестиций. Дружеские отношения в рамках рабочего процесса позволяют установить положительную психологическую атмосферу и дают возможность требовать от сотрудника чуть больше, чем от простого наемного сотрудника, например, задерживаться на работе и ускорить выполнение задания, используя для этого личные просьбы, избегая дополнительных затрат.

Для выявления самого эффективного подхода к мотивации вольнонаемного персонала использован эмпирический подход, т.е. проверяется на практике каждая гипотеза и делаются выводы на основе практического исследования с помощью фактических результатов, выраженных в цифрах и процентных соотношениях.

В качестве субъекта исследования используется отдел франшизы ООО «Финансовые партнеры», компании, основным направлением деятельности которой, является оказание услуг консалтинга в сфере привлечения финансов для физических и юридических лиц, а в частности: развертывание в короткие сроки Call-центров с целью актуализации баз данных, социсследований и сбора информации для отделов продаж, набор персонала в отдел продаж.

Для чистоты исследования, наблюдения за экспериментом проведены в городах с населением от 500 до 800 тысяч, с примерно одинаковым уровнем жизни и уровнем средних зарплат по специальности. В выборку попали следующие города: Томск, Ярославль, Хабаровск, Ижевск, Тюмень, Краснодар, Оренбург, Владивосток, Барнаул.

В каждом городе был проведен набор временного персонала. Для этого были набраны 2 команды, мотивации в которых различались на тех принципах, которые мы рассмотрели выше. Естественно, кандидаты по 2 схеме были набраны по личным знакомствам, с привлечением знакомых и родственников.

В рамках наблюдения отслежен полный цикл взаимодействия, от собеседования до выполнения полного объема работ.

Отслежены также показатели, такие как:

1. Средний срок выполнения задачи;
2. Количество просроченных задач;
3. Средний срок просроченных задач;
4. Общие затраты на проект;
5. Средние затраты на сотрудника в рамках выполнения проекта.

Анализ показателей позволил сделать выводы об относительной эффективности каждого подхода к мотивации и выявил метод, который позволил максимально эффективно использовать ресурсы компании.

Наблюдения были проведены в 9 городах. Было набрано 18 групп сотрудников, для мотивации которых было использовано 2 разных подхода. Фактически, в каждом городе, над одинаковыми задачами, в одни и те же сроки трудились 2 команды. Наблюдения проходили с февраля 2015 года по ноябрь 2015 года. Результаты всех групп были собраны и объединены по использованным методикам мотивации.

В итоге выяснилось, что средний срок выполнения задачи для групп с «юридической» мотивацией (1 группа) - 17 дней, в то время, как группа «родственников» (2 группа) справилась в среднем за 19 дней. В 1 группе

количество просроченных задач было на уровне 3% от общего количества, а вторая группа провалила сроки более чем в 21% случаев. Средняя общая просрочка по поставленным задачам в 1 группе была на уровне 3 дней, 2 группа допустила срывы сроков на 5 и более дней, причем, максимальная просрочка у 1 группы составила 5 дней, у 2 группы – 11 дней.

С финансовой точки зрения показатели групп различались не так значительно, однако определенная тенденция все же была прослежена. Например, общие финансовые затраты на проект у 1 группы, составили, в среднем 341 тыс.р., а 2 группа потребовала 357 тыс.р. Следовательно, средние затраты на сотрудника отличались так же незначительно, так как количественный состав групп был одинаков.

По итогам проведенного нами исследования мотивации вольнонаемного персонала можно сделать довольно однозначные выводы. Если хотите максимально эффективно использовать средства своей компании – готовьтесь к прописыванию всех условий и нюансов в контракте, а возможно, и к расходам на консультации опытного юриста. Так же стоит быть готовым к возросшим нагрузкам на HR-отдел. Однако, используя 1 методику вы сможете снизить финансовые и временные затраты на каждый проект. К побочным плюсам можно отнести перспективу формирования опытной, проверенной в реальных задачах, команды.

Но, не стоит недооценивать и 2 методику. При использовании этой схемы мотивации стоит учитывать, что личные отношения способны помочь в работе, но только в том случае, когда ваш талант руководителя позволяет вам влиять на своих сотрудников без испорченных отношений.

Стоит добавить, что рассмотренные методики максимально часто встречаются на практике, однако редко встречается полноценная реализация и полное соответствие исходным параметрам. Т.е., начиная общение с сотрудником с составления довольно строгого договора вы допускаете поблажку в трактовании пунктов и позволяете нарушать условия. Или, начиная сотрудничество на основе дружеских отношений, при возникновении трудностей в сотрудничестве, например, просрочке, или задержке платежа, стороны пытаются заключить договор, но об условиях договориться уже не получается, сроки нарушаются, проект затягивается.

Подводя черту, можно сказать, что работа с «фрилансерами» дает нам очень много возможностей, но и предъявляет новые требования к организации трудового процесса. Используя новые методы сложно полагаться на опыт прошлого, поэтому исследования новых способов коммуникации с сотрудниками, по сути, только начались.

Использованные источники:

1.Лощинская О. Работа фрилансером: биржи фриланса, анализ рынка. Формы регистрации документов: // Работа для мам. - 2016.- № 3. URL:

<http://momsjob.ru/article/rabota-frilanserom-birzhi-frilansa-analiz-rynka>. (Дата обращения 20.01.2017).

2.Добрянский Ф. Управление фрилансерами: Методы и практика. — М.: Альпина Паблишер, 2009. — 132 с. — /«Инструменты и методы». — ISBN 978-5-9614-0924-6.

3.Чаплашкин Н.В. Фриланс как социальное явление / Н.В. Чаплашкин // Человек и труд. - 2012. - №7. - С. 48-51

4.Кадровое дело. Номе – офис: плюсы и минусы удаленной работы. – 2016. - № 4.

5.Могутов И. Работник deleted. Формы регистрации документов: // Газета.ру. - 2016. - № 2. URL: https://www.gazeta.ru/financial/2008/12/05/kz_2904878.shtml. (Дата обращения 20.01.2017).

УДК 004.9

Йайо М. Р.

студент магистратуры

1 курс, «Инновационный бизнес и менеджмент»

Научный руководитель: Чистяков А.Д.

Донской Государственный Технический университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

СОСТОЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССАХ УПРАВЛЕНИЯ

В данной статье рассматривается проблема состояния использования интернет-технологий в процессах управления, рассмотрим сущность информационных технологий, необходимость использования информационных технологий на различных уровнях управления, характеристики и основные компоненты информационных технологий.

Ключевые слова: *информационные технологии, информатика, информатизация общества.*

This article consider the problem of the state of using of Internet technologies in management processes, consider the nature of information technology, necessity of using information technologies at various levels of management, characteristics and main components of information technology.

Keywords: *information technology, informatics, informatisation of society.*

В истории человечества инновации в области технологий не раз оказывали революционное влияние на общественное и экономическое развитие. В последние десятилетия, благодаря быстрому развитию информационных технологий, мировое сообщество вступило в эпоху формирования нового информационного пространства, которое создается на базе компьютеризации и сетевых телекоммуникаций. Это объективное

явление современной действительности сопровождается нарастанием объемов социально значимой информации, используемой в системах управления организационными системами с целью рационализации их деятельности. Накапливаемая в процессе развития общества информация, становится источником экономии времени и общественного труда, т.е. мощным фактором ускорения общественного развития.

Уровень информатизации процессов управления стал одним из наиболее важных показателей социально-экономического прогресса, достигнутого государством и отдельной организацией. С качественной стороны увеличение объемов информации, используемой в решении задач управления организациями, приводит к рационализации человеческого труда и росту благосостояния. Под влиянием описанных процессов уже сейчас в человеческом обществе сформировалась группа людей, для которых основным профессиональным занятием стала работа с информацией.

Информатизация общества вызвала изменения во всех сферах жизни и во многом способствовала возникновению новых типов отношений между деловыми организациями как субъектами экономической деятельности. Прямым следствием появления нового типа рыночных отношений стали рационализация взаимоотношений между организациями и использование более эффективных методов целенаправленного управления в рамках отдельных организационных систем. Конечная цель происходящих в настоящее время процессов информатизации — это превращение современного общества в информационную цивилизацию с гуманистическим и рациональным устройством. По мере развития этих процессов будет происходить все большая гармонизация социально-экономической деятельности.

Интернет-технологии— это коммуникационные, информационные и иные технологии и сервисы, основываясь на которые осуществляется деятельность в Интернете или с помощью него. Интернет-технологии - это все, что связано с Интернетом, что организовано по определенным методам в согласии с определенными правилами на базе определенных технических средств (сетей, серверов и пр.) и программ.

В наши дни, интернет - технологии нашли свое применение во всех сферах жизни современного общества и, в первую очередь, - в информационной сфере.

Среди свойств информационных технологий, имеющих важнейшее значение для развития современного общества и экономики, следует отметить четыре самых важных.

- Интернет-технологии позволяют в первую очередь автоматизировать информационные процессы. Во многих развитых странах основная часть работоспособного населения принимает участие в обработке, хранении и передаче информационных продуктов и услуг.

- Интернет-технологии организуют информационное взаимодействие между людьми и активно используются при подготовке и распространении массовой информации. Благодаря им, решен вопрос распространения информации о товарах или услугах, передачи информационного продукта. Границы больше не имеют влияния в информационной сфере.

- Интернет-технологии оказывают колоссальное влияние на интеллектуализацию общества и экономики. По всему миру - компьютерная техника, учебные программы и файлы мультимедиа - привычные атрибуты повседневной жизни.

- Информационные технологии играют ключевую роль в получении и накоплении новых знаний, использование которых повышает эффективность экономических процессов, протекающих как в рамках отдельной компании, так и на территории всей планеты.

Интернет-технологии включают в себя:

1) Сеть Интернет

Протоколы TCP/IP.

IP-адреса

Иерархическая система доменных имен Интернета

Опорная сеть Интернета.

Маршрутизация.

2) Программное обеспечение в Интернете

- Сетевые операционные системы.

- Специальное программное обеспечение для соединения с Интернетом.

- Прикладные протоколы.

3) Компьютеры (серверы и клиенты) в Интернете

Серверы электронной почты

Web – серверы.

FTP-серверы.

Серверы телеконференций.

Серверы мгновенных сообщений.

4) Цифровые линии связи

Выбор провайдера.

Подключение к Интернету

5) Доступ в Интернет

Соединение сетевой платы с локальной сетью.

Кабельные системы Ethernet.

6) Удаленный доступ к глобальным сетям.

Доступ «компьютер – сеть».

Доступ «сеть-сеть».

Основными критериями успеха в бизнесе стали профессиональное управление, умение обеспечить эффективную работу персонала, правильно идентифицировать, проектировать, реализовывать и совершенствовать бизнес-процессы, эффективно вести организационно-административную и хозяйственную деятельность. В этих условиях современные информационные технологии и создаваемые на их основе интегрированные информационные системы становятся незаменимым инструментом в обеспечении достижения стратегических целей и устойчивого развития компаний и организаций.

Состояние использования информационных технологий на менеджмент, на культуру управления, на общество трудно переоценить. Стремительное развитие вычислительной и телекоммуникационной техники, накопление колоссальных объемов информации и чрезвычайно высокая скорость информационного обмена сформировали к концу XX века новое понятие - глобальное информационное общество. Это привело к коренной ломке прежних социальных понятий: фокус деятельности компаний переместился с технологий на потребителя.

Информационные технологии изменили не только способ работы - они изменили способ делового стратегического мышления. Первые быстродействующие компьютеры использовались предпринимателями в основном для автоматизации процессов, которые раньше выполнялись вручную большим числом сотрудников невысокой квалификации; типичный пример - обработка данных. Сегодня новая техника и технологии применяются не только для автоматизации сбора и обработки данных, но и для реализации новых идей, новых способов получения конкурентного преимущества. Распределенные информационные системы и сетевые технологии сузили мир до размеров рабочего стола и экрана монитора, безгранично увеличив деловые возможности за счет быстрого и простого доступа к огромным объемам информации и инструментам работы с ней.

Новые менеджеры делают ставку на осознанный выбор стратегий и целей на базе информационной оценки ситуации и компьютерного моделирования, на целевые команды исполнителей, объединяющих профессионалов высокого класса, на оптимальную координацию проектных и рабочих групп, ориентируются на запросы и ожидания потребителя. Аналитики с помощью экспертов и консультантов, используя математические методы и соответствующие программные приложения, тщательно исследуют ситуации, разрабатывают варианты деловых решений с оценкой рисков и вероятности успешной реализации, проводят деловые игры, проверяя построенные модели.

Именно информационные технологии и информационные системы широкого профиля делают возможным такой стиль гибкого и эффективного управления и всячески стимулируют его развитие..Под управлением

понимают обеспечение поставленной цели при условии реализации следующих функций: организационной, плановой, учетной, анализа, контрольной, стимулирования.

Организационная функция заключается в разработке организационной структуры и комплекса нормативных документов: штатного расписания фирмы, отдела, лаборатории, группы с указанием подчиненности, ответственности, сферы компетенции, прав, обязанностей и т.п. Чаще всего это излагается в положении по отделу, лаборатории или должностных инструкциях.

Планирование (плановая функция) состоит в разработке и реализации планов по выполнению поставленных задач. Например, бизнес-план для всей фирмы, план производства, план маркетинговых исследований, финансовый план, план проведения научно-исследовательской работы на различные сроки (год, квартал, месяц, день).

Учетная функция заключается в разработке или использовании уже готовых форм и методов учета показателей деятельности фирмы: бухгалтерского учета, финансового учета, управленческого учета и т.п. В общем случае учет можно определить как получение, регистрацию, накопление, обработку и предоставление информации о реальных хозяйственных процессах.

Анализ или аналитическая функция связывается с изучением итогов выполнения планов и заказов, определением влияющих факторов, выявлением резервов, изучением тенденций развития и т.д. Выполняется анализ разными специалистами в зависимости от сложности и уровня анализируемого объекта или процесса. Анализ результатов хозяйственной деятельности фирмы за год и более проводят специалисты, а на уровне цеха, отдела — менеджеры этого уровня (начальник или его заместитель) совместно со специалистом-экономистом.

Контрольная функция чаще всего осуществляется менеджером: контроль за выполнением планов, расхождением материальных ресурсов, использованием финансовых средств и т.п.

Стимулирование или мотивационная функция предполагает разработку и применение различных методов стимулирования труда подчиненных работников.

В современных высокотехнологичных производствах информация, наряду с менеджментом, все в большей степени выступает в качестве "организатора производства". Информационные ресурсы организации увеличивают совокупную мощность материальных и социальных компонент и максимизируют синергетический эффект.

Таким образом, создание индустрии информатики и превращение информации в товар привели к глубинным социальным преобразованиям во всех сферах жизни общества и, в первую очередь, в деятельности

организаций. В отличие от других объектов материального мира, информация обладает не только количественными характеристиками, но и смысловым содержанием, причем, для обеспечения деятельности организаций, последнее качество является наиболее важным. Ценность информации определяется возможностью ее использования для решения задач управления организацией.

Использованные источники:

1. Информационные технологии: учебное пособие Исаев Г.Н. Омега-Л 2012 год
2. Абонентские сети доступа и технологии высокоскоростных сетей Берлин А. Н. «ИНТУИТ» 2015 год
3. Анализ состояния защиты данных в информационных системах: учебно-методическое пособие НГТУ 2012 год
4. Информатика, Учебник для ВУЗов, Грошев А.С., 2013.

УДК 338.93

*Кабаненко М.Н., к.э.н.
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону
Бруйка В.Н.*

*студент группы ИМи 41, кафедры «Экономика и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**

В статье рассматриваются основные аспекты обеспечения конкурентоспособности гостиничного предприятия; преимущества, формирующие стрессовые компетенции организации; факторы, оказывающие влияние на общую конкурентоспособность, а также конкурентоспособность услуг. Приведены различные стратегии обеспечения конкурентоспособности в соответствии с конкурентными преимуществами, а также указан основной ряд мероприятий, оказывающий влияние на повышение уровня конкурентоспособности гостиничного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, факторы, услуга, обслуживание, маркетинг, методы анализа, мероприятия повышения конкурентоспособности, гостиничное предприятие, отель.

*Kabanenko M. N., PhD Econ.
associate professor «Economy and management»
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don*

*Bruyaka V. N.
student of the IMP 41 group, Economy and Management department
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don*

COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES OF HOTEL BUSINESS

The article discusses the main aspects of the competitiveness of hotel business; the advantages of forming rod mills competence of the organization; Factors influencing the general competitiveness and competitive services. The different strategies for competitiveness, in accordance with a competitive advantage, as well as indicate the main series of events that affects the improvement of the competitiveness of hotel business.

Keywords: *competitiveness, competitive advantage factors, service, maintenance, marketing, methods of analysis, measures improving the competitiveness, hotel company, hotel.*

В настоящее время в нашей стране растет количество гостиниц, что обуславливает жесткую конкуренцию на рынке гостиничных услуг.

Конкуренция серьёзный стимул для повышения качества работы гостиницы. Данное обстоятельство объясняет необходимость должных изменений в системе и методах управления гостиницами независимо от их размеров и класса предоставляемых услуг. Отметим, что в каждой сфере деятельности отеля (менеджмент, маркетинг, финансовое управление, сервис, качество услуг, кадровый потенциал и др.) заложены определённые конкурентные преимущества, то есть резервы повышения конкурентоспособности.

Формирование конкурентных преимуществ означает предоставление услуг более высокого качества по сравнению с конкурентами. Важным показателем качества гостиничной услуги является качество обслуживания, уровень которого может быть достигнут коллективными усилиями работников всех служб отеля, а также эффективными системами контроля и координации со стороны администрации отеля, изучением и внедрением инновационных технологий, расширением перечня предлагаемых услуг, а также совершенствованием качества услуг размещения.

Конкурентоспособность гостиницы определяется ее финансовым положением, уровнем организации деятельности оказанию услуг, уровнем организации и управления маркетингом, состоянием инфраструктуры, обеспечением безопасности проживания, расположением отеля, квалификацией сотрудников, наличием классности и качеством сервиса.

Также на конкурентоспособность влияют факторы, которыми руководствуются потребители при выборе отеля. Так по результатам исследования, проведённого Косвинцевой Е.Н., было выявлено, что первое место при выборе гостиницы занимает ценовой показатель (его доля 44%), на втором месте - рекомендации знакомых (21%), третье и четвертое места - имидж отеля и предоставленный сервис (17% и 13 % соответственно), а также 2,5% занимает предыдущий опыт и месторасположение отеля. [1].

На практике достаточно сложно учесть всех конкурентов какого-либо отдельно взятого отеля, так как на данном рынке представлено большое количество конкурирующих предприятий, а провести анализ каждого считается невозможным. Поэтому вполне целесообразно выделить из общего числа те предприятия, которые имеют наибольшее сходство по основным показателям. Данные предприятия, имеющие сходные параметры, можно объединить в «стратегическую группу». Показателями могут быть: цена, качество услуги, сервис, наличие дополнительных услуг и т.п.

Выявление стратегических групп на примере гостиничных предприятия г. Ростов-на-Дону представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Основные сравнительные характеристики гостиничных предприятия г. Ростов-на-Дону

Показатели	Гостиничные предприятия			
	А	Б	В	Г
Стоимость 2-х местного номера, (сут./руб.)	1800	2200	3800	1500
Предлагаемые условия, (1-10 баллов)	7	8	9	3
Расположение (близость к морю), (1-10 баллов)	8	7	10	6
Качество обслуживания, (1-10 баллов)	8	8	8	6
Предоставление дополнительных услуг, (1-10 баллов)	7	6	8	6
Итого: качество	30	29	35	21

Анализ данных представленных в таблице позволяет сказать, что в стратегическую группу входят гостиницы А, Б и гостиница В, если снизит цену, гостиница Г не является участником данной группы.

Присутствие сходных показателей и пребывание в одной стратегической группе значит, что деятельность сравниваемых гостиниц направлена на один и тот же сегмент рынка. В связи с этим каждый отель должен обладать уникальными качествами, которые создают привлекательность для клиентов, то есть обеспечивают конкурентными преимуществами.

Различают два типа конкурентных преимуществ гостиничного

предприятия [3]:

– низкие издержки (способность предприятия реализовывать услугу более эффективно и с наименьшими затратами, и в более короткие сроки, чем конкуренты);

– специализация (способность удовлетворять особенные предпочтения клиентов и получать за это более высокую по сравнению с конкурентами плату).

При этом стратегия обеспечения конкурентоспособности (существующие стратегии представлены на рис. 1) основывается, опираясь лишь на один из видов конкурентных преимуществ.

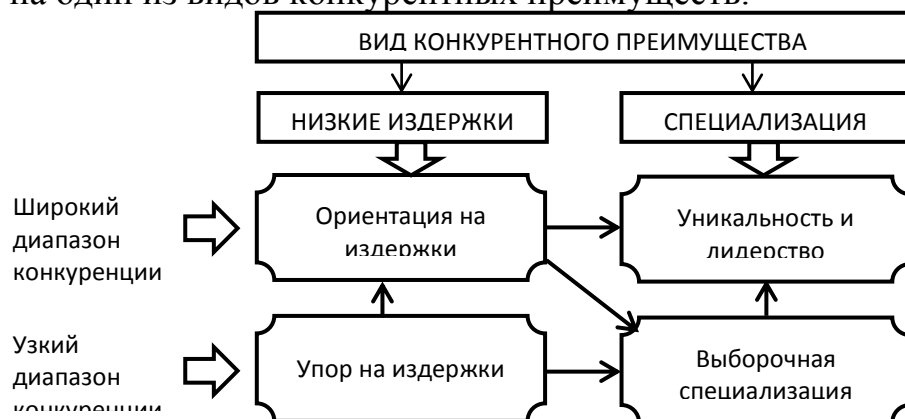


Рисунок 1 – Стратегии обеспечения конкурентоспособности

Исходя из типа конкурентных преимуществ, выбирается наиболее подходящая стратегия обеспечения и поддержки конкурентоспособности гостиничного предприятия

В результате реализации выбранной стратегии повышается конкурентоспособность гостиничных услуг, создается положительная репутация гостиничного предприятия относительно общества, поставщиков, посредников и клиентов отеля. Также, принятые на основе маркетинговых исследований управленческие решения дают возможность гостиничному предприятию эффективно осуществлять свою деятельность на выбранном сегменте рынка. Данные обстоятельства ведут к повышению уровня конкурентоспособности гостиницы в целом и к увеличению доли рынка и, а значит, и более полному задействованию номерного фонда.

Однако не обязательно придерживаться строго только одной ранее выбранной стратегии обеспечения конкурентоспособности. С течением времени и переменой обстоятельств, можно поменять направление развития, выбрав другую стратегию.

Рынок гостиничных услуг имеет ряд специфических черт, таких как:

1. Разная классность предоставляемых услуг;
2. Потребление услуг в процессе их оказания;
3. Зависимость результатов хозяйственной деятельности гостиницы от колебаний спроса на услуги;

4. Низкая эластичность предложения;
5. Высокая фондоемкость;
6. Непрерывность предоставления гостиничных услуг (отель работает 24 часа в сутки, 365 дней в году);
7. Индивидуальный характер предоставления услуг, который основан на особых требованиях клиентов;
8. Сезонность.

С учётом специфических черт рынка гостиничных услуг факторы, влияющие на конкурентоспособность гостиниц можно разделить на 4 группы (рис. 2).

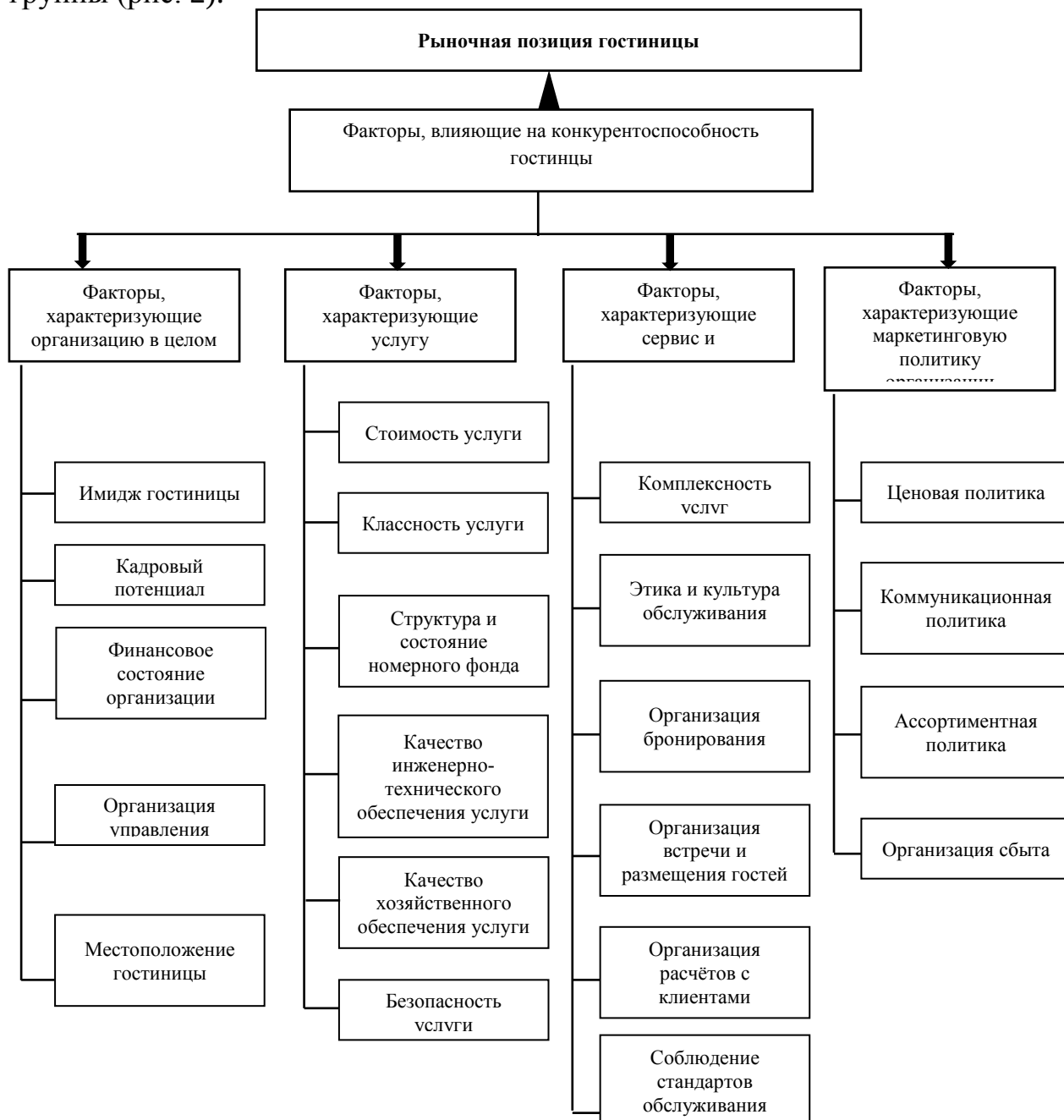


Рисунок 2 – Факторы, оказывающие влияние на конкурентную позицию гостиничного предприятия [3]

Важно не просто проанализировать данные факторы, но и оценить степень влияния на уровень конкурентоспособности гостиничного предприятия каждого из них. Благодаря анализу факторов можно выявить наличие пробелов в сферах хозяйственной деятельности гостиницы, учесть риски и задать нужное направление развития существующего бизнеса. [2]

Анализ факторов, характеризующих организацию в целом:

- проводится выявление сильных и слабых сторон гостиничного предприятия, различных перспектив, а также обстоятельств, угрожающих осуществлению деятельности гостиницы (используют SWOT-анализ);

- проводится диагностика финансового состояния предприятия;
- анализируется организационная структура управления гостиницы;
- рассматривается качественный и количественный состав персонала;
- анализируется система мотивации и материального стимулирования персонала.

Анализ факторов, характеризующих гостиничную услугу:

- проводится анализ цен на услуги (основные и дополнительные);
- оценивается классность предоставляемых услуг, т.е. определяется степень соответствия услуги и номерного фонда заявленному уровню;
- оценивается структура и состояние номерного фонда;
- выявляется качество инженерно-технического и хозяйственного обеспечения услуги гостиницы;
- анализируется уровень безопасности оказываемых услуг.

Анализ факторов, характеризующих обслуживание:

- оценивается комплексность услуги, этики и культуры обслуживания;
- анализируется организация циклов обслуживания клиентов гостиничного предприятия, а также следование стандартам обслуживания.

Анализ факторов, характеризующих маркетинг:

- анализируется организация маркетинговой деятельности;
- рассматриваются маркетинговые цели, программы маркетинга, обеспечение программы маркетинга.

Методы оценки конкурентоспособности гостиничного предприятия применяются те же, что и для оценки конкурентоспособности организаций, действующих в других отраслях, например: оценка с позиции сравнительных преимуществ; оценка по рыночной позиции предприятия; по качеству продукции, работ, услуг; матричные методы; комплексная оценка и др. [1].

Повышения конкурентоспособности гостиниц, определёнными факторами, характеризующими предприятие, будут:

- 1) укрепление репутации и повышение имиджа гостиничного предприятия путем формирования фирменного стиля, корпоративной культуры, улучшения социально-психологического климата внутри

предприятия и другими возможными мерами;

2) проведение кадровой политики и усовершенствования системы кадрового менеджмента;

3) совершенствование управления и повышение эффективности использования финансовых ресурсов гостиничного предприятия;

4) построение целесообразных организационных структур управления отелем и его подразделениями, обеспечение ясного распределения функций управления;

5) повышение квалификации менеджеров высшего и среднего звеньев и прочих служащих.

Резервы повышения конкурентоспособности услуг и обслуживания, обусловленных соответствующими факторами:

- применение разнообразных способов и методов ценообразования;
- регулярное прохождение независимой аттестации классности услуг, информирование широкого круга лиц о результатах аттестации;

- регулярное проведение текущих, средних и капитальных ремонтов, замена отживших деталей интерьера на современные, соответствующие стилю и классности его гостиницы, снабжение номеров согласно требованиям класса;

- совершенствование деятельности инженерно-технической и хозяйственной служб средства размещения, повышения квалификации работников, задействованных в данных отделах;

- введение современных логистических систем снабжения, управления запасами, складским и транспортным хозяйством;

- строгое соблюдение норм и правил предоставления гостиничных услуг, использования инженерно-технического оборудования и коммуникаций (канализации, водоснабжения, вентиляции), переработки и ликвидации отходов, связанных с деятельностью гостиничного предприятия, требований противопожарной безопасности и т.п.;

- обеспечение сохранности имущества гостей, сотрудников и собственников отеля;

- увеличение номенклатуры оказываемых дополнительных услуг, в том числе и бесплатных;

- повышение этики и культуры обслуживания;

- введение международных стандартов обслуживания;

- внедрение инновационных технологий в повседневную деятельность отеля;

- повышение квалификации персонала, связанного с предоставлением основных и дополнительных услуг и т.п.

Повышение конкурентоспособности гостиницы путями, основанными на маркетинговых факторах, может быть произведено следующими

способами [2]:

- применение разнообразных систем скидок и дифференциации цен на услуги;
- улучшение коммуникационной политики, обеспечение ее направленности не только на потребителя, но и на посредников, а также использование результативных средств и видов рекламы;
- формирование ассортимента предоставляемых услуг в строгом соответствии с потребностями рынка и клиентов;
- выявление эффективности сбытовых каналов и возможности их расширения;
- повышение квалификации представителей маркетингового отдела.

Необходимо учитывать, что при разработке управленческих решений как оперативного, так и стратегического действия, всегда следует учитывать все факторы, оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности организации. Следовательно, мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности, должны носить комплексный характер и обеспечивать совершенствование не только внешнего облика гостиницы, но и внутреннего содержания.

Использованные источники:

- 1.Авакян А.А. Усиление конкурентной борьбы в современных условиях / А.А. Авакян, М.Н. Кабаненко // Вопросы экономики и управления: мат. II Междунар. студ. науч.-практ. конф. Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2016. С. 6-9.
- 2.Зелинская А.В. Современные проблемы управления рисками на предприятиях / А.В. Зелинская, М.Н. Кабаненко // Вопросы экономики и управления: мат. II Междунар. студ. науч.-практ. конф. Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2016. С. 153-157.
- 3.Косвинцева Е.Н., Пицик Н.И. Анализ и методика оценки конкурентоспособности гостиничного предприятия // Проблемы устойчивого развития регионов рекреационной специализации. Материалы научн.-практич. конф. Сочи.: РИО СНИЦ РАН, 2011.
- 4.Лесник А.Л. Гостиничный маркетинг: теория и практика максимизации продаж. - М.: КноРус, 2012 г. - 232 с.
- 5.Бруйка В.Н., Угримова С.Н. Проблемы развития гостиничного бизнеса в России / В сборн. «Экономика и управление: традиции и инновации»: мат. II кафедральной студенческой научно-практической конференции. - Ростов-на-Дону: ДГТУ 2015. С. 18-21.

*Кабисова А.Р., канд. экон. наук, доцент
Музаева М.А.
магистрант
Северо-Кавказский Горно-Металлургический Институт
Государственный Технологический Университет
г.Владикавказ, Россия*

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГРУЗОВОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье рассматриваются особенности организации и этапы формирования системы бюджетирования в транспортной компании.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, транспортная компания

Функционирование любого предприятия и достижение поставленных задач обеспечивается стратегией действий. Наиболее действенной и эффективной системой, которая позволяет следить за ходом исполнения стратегии, выступает бюджетирование.

Бюджетирование – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов. Это процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов.

Разработка и контроль исполнения регулярных производственно-технических и финансовых бюджетов является одной из важнейших составляющих планово-аналитической системы транспортной организации. Бюджетирование дает возможность сократить нерациональное использование материальных и финансовых средств предприятия путем постоянного мониторинга хозяйственных операций.

Процесс бюджетирования охватывает следующие этапы:

- постановка целей;
- структурирование и согласование бюджетной системы;
- анализ и контроль исполнения;
- принятие решений по отклонениям.

Стратегия и цели оператора (перевозка грузов железнодорожным транспортом) воплощаются в структуре бюджетирования и трансформируются в систему расчлененных планов структурных подразделений.

Составление бюджетов является наиболее важным этапом всего процесса бюджетирования. От степени соответствия поставленным целям системы бюджетов зависит точность последующих этапов анализа и принятия решений. На этапе разработки и анализа разрабатываются формы операционных и сводных бюджетов.

Основными операционными бюджетами в транспортной компании являются:

1. бюджеты перевозок, которые составляются обособленными подразделениями и передаются для обработки в ответственные департаменты центрального аппарата;

2. бюджеты выручки от перевозочной деятельности по основным направлениям;

3. бюджеты прямых затрат от перевозочной деятельности по основным направлениям;

4. бюджеты операционной прибыли от перевозочной деятельности. Формирование вышеупомянутых бюджетов необходимо организовать в соответствии с разделением коммерческих департаментов центрального аппарата;

5. бюджет вагонного парка формируется департаментом эксплуатации подвижного состава. Его надлежит структурировать по принадлежности вагонов (арендованные или собственные), роду подвижного состава;

6. бюджет расходов на аренду подвижного состава формируется на базе данных по вагонному парку;

7. бюджет расходов на ремонт также лежит в зоне ответственности управления эксплуатации и отражает количество ремонтов за период, вид ремонта (текущий, капитальный) и род подвижного состава;

8. бюджет общехозяйственных расходов формируется департаментом управления делами в разрезе видов затрат;

9. бюджеты по персоналу, в которых отражена численность сотрудников компании по производственному и административному характеру, размеру заработной платы, расходам на обучение персонала, повышению квалификации и пр.

Затем все бюджеты передаются в ответственное подразделение для консолидирования в операционные бюджеты второго уровня, а в частности:

1. сводный бюджет продаж, в котором отражаются все объемные показатели и стоимостные и рассчитанные на их основе стоимостные показатели выручки по перевозкам с учетом инфляционных индексов и изменения тарифов;

2. сводный бюджет производства, который отражает объем продуктов, работ и услуг компании в целом;

3. сводный бюджет доходов показывает плановые и фактические объемы доходов по видам деятельности.;

4. в бюджете затрат показатели систематизируются по элементам и видам расходов и включает в себя операционные, коммерческие и административно-управленческие и прочие расходы.

Составление прогнозного баланса и бюджета движения денежных средств является заключительным этапом структурирования бюджетной

системы. На основе показателей всех сводных бюджетов осуществляется следующий этап бюджетирования – управленческий анализ.

Организация системы бюджетирования на предприятиях грузового железнодорожного транспорта является необходимым условием эффективной работы каждого структурного подразделения и компании в целом. Для принятия эффективных управленческих решений на всех уровнях бюджетная система железнодорожных операторов должна в первую очередь обеспечивать возможность расчета специфических транспортных качественных и финансовых показателей эффективности, что вероятно только при тщательной организации бюджетов от первого уровня до конечных сводных бюджетов.

Использованные источники:

- 1.Бюджетирование в деятельности предприятия: учеб. пособие / Н.В. Наумова, Л.А. Жарикова. –Тамбов, 2009.
- 2.Бюджетирование на железнодорожном транспорте / Под ред. д.э.н., проф. Н.П. Терешинной, д.э.н., проф. Л.В. Шкуриной. – Москва 2010.
- 3.Гостеева О.В. Особенности бюджетирования и анализ эффективности услуг предприятий грузового железнодорожного транспорта////Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук 2014
- 4.Рожкова Н.К., Гостеева О.В. Особенности организации системы бюджетирования на предприятиях грузового железнодорожного транспорта//М.: Вестник университета. – № 22. – 2013
- 5.Экономика железнодорожного транспорта: Учеб. для вузов ж.-д. транспорта / Н.П. Терёшина, В.Г. Галабурда, В.А. Токарев и др., Под ред. Н.П. Терёшинной, Б.М. Лapidуса – М.: УМЦ ЖДТ, 2008.

УДК 657.4

*Казыханов Ф. А.
студент 4 курса
Хабилов Г.А., д.э.н.
профессор*

ФГБОУ ВО «БашГАУ» Россия г. Уфа

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПАО «ФАРМСТАНДАРТ»

В современном мире, важно управлять не только средствами, которыми располагает организация, но также средствами, которые она должна или предоставила кому-либо в виде дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность (англ. Accounts receivable (A/R)) — сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта [1].

Дебиторская задолженность, это средства, которые организация, предоставила другим организациям или лицам, но которые еще фактически не получила. Дебиторская задолженность может быть реализована, передана, обменена на имущество, продукцию, результат выполнения работ или оказания услуг [2].

Анализ дебиторской задолженности, выполненный на примере ПАО «Фармстандарт».

ПАО «Фармстандарт» - организация занимающаяся разработкой и производством современных, качественных, доступных лекарственных препаратов, удовлетворяющих требованиям здравоохранения и ожиданиям пациентов [3].

Таблица 1 Анализ дебиторской задолженности в ПАО «Фармстандарт»

Показатели	2014 г.	2015 г.	Изменение, +, -
Выручка, тыс. руб.	15216586	15212225	4361
Дебиторская задолженность, тыс. руб., в том числе	25301025	24772507	528518
расчеты с покупателями заказчиками	24271603	22177805	2093798
прочие дебиторы	1029422	2594702	-1565280
Отношение дебиторской задолженности к выручке, %	166,27	162,85	3,43
Период оборота дебиторской задолженности, дни	598,6	586,2	12,34

На основании данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что дебиторская задолженность организации, превышает сумму выручки в 1,6 раз, что является причиной задержки поступления денежных средств.

Сложившаяся ситуация может привести к кризисной финансовой ситуации и банкротству.

Пути решения проблем:

- организовать систему автоматического управления дебиторской задолженностью, что позволит детально анализировать и прогнозировать возможные изменения и риски;

- заключение договоров, с финансово-устойчивыми организациями, которые с высокой вероятностью не ликвидируются и смогут выплатить долги;

- контроль уровня средств, который необходим, для осуществления текущей деятельности и развития организации.

Использованные источники:

1. Википедия, свободная энциклопедия [Электронный ресурс] // Дебиторская задолженность, Режим доступа [https://ru.wikipedia.org/wiki/Дебиторская задолженность](https://ru.wikipedia.org/wiki/Дебиторская_зadolженность) (дата обращения 25.12.2016).

2. Injuris – полный спектр юридических услуг [Электронный ресурс] // Виды дебиторской задолженности, Режим доступа <http://www.injuris.ru/vidy-debitorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения 25.12.2016).

3. Сайт ПАО «Фармстандарт» [Электронный ресурс] // О компании, Режим доступа http://pharmstd.ru/page_159.html (дата обращения 25.12.2016).

УДК 69.691

*Казак А.Н., к.э.н.
доцент кафедры менеджмента
и туристского бизнеса Гуманитарно-педагогической
академии (филиал в г. Ялте)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Аксентьева А. С.*

студент IV курса специальности «Менеджмент»

ГИБРИДНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА НА СОЛНЕЧНОЙ И ВЕТРОВОЙ ЭНЕРГИИ

Аннотация. Такие альтернативные источники энергии, как энергия солнечного света и ветра используются для энергоснабжения и нагрева воды, геотермальное тепло земли - для отопления и кондиционирования зданий.

Эффективность использования тех или иных альтернативных источников энергии напрямую зависит от региона, в котором необходима установка. Качественный мониторинг энергопотенциала позволяет определять наиболее подходящую технологию и рассчитывать ее окупаемость на годы вперед, а также исключает ошибки, связанные с региональными особенностями.

Ключевые слова: энергия, альтернативные источники энергии, гибридная энергетическая установка.

В современном мире, с растущими показателями потребления и как следствие - ограниченными энергоресурсами, стремительные обороты набирает развитие технологий добычи энергии из альтернативных, возобновляемых источников. В современном мире, с растущими показателями потребления и как следствие - ограниченными энергоресурсами, стремительные обороты набирает развитие технологий добычи энергии из альтернативных, возобновляемых источников.

Сегодня альтернативные источники энергии уже широко используются для решения проблем энергоснабжения не только в промышленных масштабах, но и в частном секторе. Доступность технологий получения энергии из неисчерпаемых источников позволяет строить энергонезависимые дома с экологически чистой инфраструктурой в удаленных районах и решать проблемы энергоснабжения уже существующих объектов [2].

Гибридная энергетическая установка – это установка-гибрид, способная преобразовывать и солнечную, и ветровую энергию в электрическую. Прибор способен работать при переменных погодных условиях, поэтому его можно использовать практически в любых регионах для снабжения электроэнергией оборудования и населения, проживающего в труднодоступных местах или в местах, удаленных от линий электропередач. Например, установка может применяться в фермерских хозяйствах, экогородах, для освещения удаленных поселений.

Представленное изделие – автономная мобильная энергетическая установка является комплексным, надежным, гибридным генератором электроэнергии. Электричество вырабатывается за счет энергии солнца, ветра, дизель-генератора [5].

Автономные энергоустановки мощностью от нескольких сотен ватт до нескольких десятков киловатт являются широко востребованными в различных секторах экономики России. Обычно энергоснабжение автономных потребителей обеспечивается в основном с помощью бензиновых и дизель-генераторов при эксплуатации которых требуются большие затраты на периодический завоз топлива и обслуживание. Эксплуатация таких установок – экологическая проблема, которая приводит к загрязнению окружающей среды. В настоящее время широко внедряются комбинированные автономные энергетические установки на возобновляемых источниках энергии, обеспечивающих решение экологических проблем.

Разработанная конструкция состоит из гибридной вертикальноосевой турбины, на внутренних лопастях которой установлены солнечные элементы. Поступающая от них энергия может, при необходимости, увеличивать скорость вращения турбины, либо уходить в накопитель или внешнюю сеть. Специальная форма лопастей внутреннего и внешнего ротора позволяет увеличить коэффициент использования энергии ветра. На лопасти может быть нанесено покрытие, препятствующее обледенению. Вращение солнечных элементов предотвращает перегрев и накопление пыли, тем самым повышая КПД и увеличивая срок службы, в частности при работе с дополнительными концентраторами солнечной энергии.

Мощность установки диаметром 1,5 метра (итоговая высота определяется высотой мачты) и весом около 30 килограмм при благоприятных погодных условиях (освещенность 400-800 Вт/м², скорость ветра 3-8 м/с) варьируется от 300 до 500 Вт, что позволяет в год вырабатывать до 4 МВт*ч. Затраты на изготовление одной установки при массовом выпуске не превысят 20 тысяч рублей. Расчетное время службы изобретения по предварительным оценкам составляет не менее 20 лет [3].

Стоимость всесезонной гибридной установки при относительно небольшой доработке конструкции, разумной организации производства и

грамотного маркетинга будет почти на порядок дешевле существующих аналогов.

Использованные источники:

- 1.Петрище В. И. Современный инновационный менеджмент : монография / В. И. Петрище, Н. В. МIRONENKO. – Орел., Изд-во ОГУ, 2012. – 186 с.
- 2.Строительные технологии [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.vzavtra.net/category/stroitelnye-texnologii>
- 3.Альтернативные источники энергии в современном мире [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.helios-house.ru/alternativnaya-energiya.html>
- 4.Уникальная гибридная энергетическая установка [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://sdelanounas.ru/blogs/79045/#cut>

УДК 379.81

Калашикова К. А.

студент магистратуры

3 курс, факультет Event – менеджмент

Московский Педагогический Государственный Университет

Россия, г. Москва

СОБЫТИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЗАО «МАСТЕРСЛАВЬ»

Статья посвящена особенностям планирования и организации массовых мероприятий на базе ЗАО «Мастерславль»

Ключевые слова: *бизнес-план, маркетинг, массовое мероприятие, ЗАО «Мастерславль»*

ЗАО «Мастерславль» является одним из самых масштабных проектов для детей в России. В планировании нуждается абсолютно каждое предприятие вне зависимости от его масштабов, сферы деятельности или территориальной принадлежности.

Сфера событийного менеджмента распространяется исключительно на масштабные мероприятия, чётко продуманные и спланированные. Таким образом, планирование является неотъемлемой частью любого события.

Каждое мероприятие – это отдельный бизнес-план. Грамотно составленный бизнес – план оценка и анализ возможностей, спроса на услугу и результативность предоставляемых услуг, успешное функционирование предприятия в целом.

Понятия бизнес-плана пришло к нам из Англии, что в переводе означает план действий, коммерческой деятельности, развития, эффективности. Планирование – это традиционный процесс для рыночной экономики, результатом которого становится бизнес – план - документ, без которого нельзя предпринимать какие-либо серьёзные и ответственные решения.

Рассмотрим несколько определений бизнес-плана, заимствованных из различных источников:

«Бизнес-план – объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией»¹

«Бизнес-план» - комплексный документ, отражающий основные аспекты и показатели деятельности предприятия, дающие полное объективное представление о деле (бизнесе)»²

«Бизнес – план – необходимый элемент любого начинания в бизнесе, существенно повышающий шанс на успех»³

Следовательно, бизнес-план оценивает деятельность каждой сферы предприятия, являясь пошаговой инструкцией для предпринимательства и необходимым рабочим инструментом инвестиционных решений планирования бюджета. Он является актуальным, как и для новых, так и для существующих организаций.

Как показывает зарубежная и отечественная практика, бизнес-план может применяться для:

- разработки концепции предпринимательской деятельности организации и ее миссии;
- оценки фактических результатов деятельности предприятия в течение конкретного периода;
- оценки конкурентоспособности организации;
- привлечения партнеров, инвесторов и кредиторов к реализации проектов, разработанных компанией.

Исходя из перечисленных основных функций бизнес-плана, можно сделать вывод о том, что он помогает:

- руководителям предприятий тщательно продумать направления их деятельности и возможности организации, а сотрудникам лучше понять цели руководства, убедиться в их осуществимости, в финансовой стабильности предприятия. С этим связана уверенность коллектива в стабильной работе предприятия в будущем. Это очень важно, поскольку практически каждое предприятие неизбежно сталкивается с трудными ситуациями на рынке;
- кредиторам проследить путь развития фирмы;
- специалистам маркетинговых служб проанализировать конъюнктуру рынка и оценить конкурентоспособность организации;
- проанализировать реальные результаты деятельности организации и разработать перспективную концепцию его функционирования.

¹ Черняк В.З. Оценка бизнеса С.8

² Байкалова А.И. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Томск, 2004. - 53 с

³ А. Гладкий, Бизнес-план на практике, Питер, 2008 – С. 15

Исходя из вышеперечисленного, можно говорить о том, что бизнес-план может использоваться, во-первых, для управления коммерческим проектом и управления деятельностью данной организации. Такой план помогает обосновать экономическую целесообразность выбора направлений развития предприятия, определить источники финансирования, профессиональный и численный состав персонала. Составление бизнес-плана заставляет предпринимателя осуществлять кропотливый и объективный анализ собственной деятельности, как бы взглянуть на себя со стороны глазами вездливого эксперта, предвидеть проблемы и вероятность столкновения с ними и, в соответствии с этим, подстроиться под данные условия. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию развиваться, расширять и укреплять свои позиции на рынке.

Во-вторых, бизнес-план используется для привлечения инвесторов и кредиторов. С этой точки зрения, он призван продемонстрировать выгоду для них реализации предлагаемого проекта. Весьма часто предприятия сталкиваются с необходимостью привлечения средств извне, используя кредиты и займы, так как собственных финансовых ресурсов для прибыльной предпринимательской деятельности обычно не хватает в полной мере.

Бизнес-план помогает решать следующие задачи:

- выявить направленность действий организации, целевую аудиторию, качество предоставляемых услуг, а также место, которое организация занимает на рынке;
- разработать рекламную и маркетинговую программы, обеспечивающие достижение поставленных целей;
- проанализировать наличие резервов для стабильного развития организации;
- предугадать трудности и проблемы, с которыми придется столкнуться руководству и коллективу организации в условиях рыночных отношений;
- выявить необходимый уровень квалификации персонала, распределить обязанности и ответственность за исполнение плана, просчитать возможные проблемы в коллективе;
- оценить финансовое положение, согласно поставленным целям, выявить возможные слабые места в бюджете;
- определить состав маркетинговых исследований по изучению рынка, разработке каналов сбыта, мероприятий по рекламе и пр.;
- организовать систему контроля процесса реализации проектов;
- подготовить подробную информацию по проектам привлечения инвесторов, с учётом профильности организации;

Одно из самых коротких определений маркетинга звучит так: «Маркетинг – это прибыльное для компании удовлетворение потребностей других людей»⁴.

Чрезвычайная важность маркетинга состоит в том, что он должен раскрыть намерения руководства организации относительно схемы распространения услуги, ценообразования, методов стимулирования продаж, обратной связи.

Предоставление материала в данном разделе требует краткости и простоты изложения, чтобы быть понятным для достаточно широкого круга специалистов: начиная от банкиров и заканчивая менеджерами фирмы. Решаемая в этом разделе задача состоит не только в формулировании общей концепции маркетинга, но и, по возможности, в представлении самой фирмы в наиболее выгодном для нее свете, в обосновании привлекательности вложения в нее средств.

В нем важно также указать высокую степень влияния организации на рынок, являясь флагманом предоставления развлекательно – образовательных услуг для детей. «При описании же рынка, его особенностей» необходимо уделить должное внимание детализации предоставляемой информации;

Успех деятельности зависит от множества факторов, но в рыночных условиях, в первую очередь, он определяется тем, насколько организация восприимчива к потребностям и ожиданиям рынка, ориентирована на их удовлетворение, на минимизацию уровня неудовлетворенности клиента.

ЗАО «Мастерславль» является социально-ориентированной организацией, занимающейся развлекательно – познавательной деятельностью. Особенностью данного проекта является большая территория для проведения всевозможных мероприятий: от дня рождения до детского музыкального фестиваля.

Преимущества проекта:

1. возможность организовать мероприятие для детей от 5 до 14 лет
2. закрытая охраняемая территория
3. безопасная среда для детей
4. интересная развлекательная программа
5. ежедневные познавательные мероприятия
6. открытость и прозрачность предоставляемых услуг
7. пропаганда российской культуры и традиций для детей

В то же время, в рамках event – менеджмента мероприятия разрабатываются специалистами-организаторами, которые подробно изучают материалы, тщательно прописывают сценарий, подготавливают весь необходимый арсенал реквизита, проводят инструктаж персонала.

⁴ Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с

При подготовке к проведению детского мероприятия следует учитывать следующие факторы:

1. ожидания партнеров, спонсоров и участников от проведения данных детских мероприятий
2. оригинальность оформления и проведения детского мероприятия
3. дистанционный контроль при проведении детского мероприятия
4. сроки реализации проектов (временные/постоянные) и заключение договоров со спонсорами
5. контроль ресурсов: человеческих, технических, финансовых и других

Планирование как функция event – менеджмента состоит в стремлении заранее учесть все внутренние и внешние факторы, обеспечив благоприятные условия для нормального функционирования и развития предприятия. Оно предусматривает разработку комплекса мероприятий при достижении конкретных целей с учётом возможностей наиболее эффективного использования ресурсов.

Использованные источники:

1. Байкалова А.И. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Томск, 2004 –С. 53
2. Гладкий А., Бизнес – план на практике, Питер, 2008 – С.15
3. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — С.464

УДК 379.81

*Калашикова К. А.
студент магистратуры
3 курс, факультет Event – менеджмент
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ДЕТЕЙ

Статья посвящена особенностям проведения мероприятий с участием детей разных возрастов: социальные, психологические, коммуникационные, культурные, семейные.

Ключевые слова: *детский праздник, возрастные особенности, массовые мероприятия, сюжетная линия.*

Государственные требования к образованию нацеливают на поиски новых путей обновления содержания и форм детских праздничных программ как средства развития познавательной мотивации, способностей ребенка, приобщения его в процессе совместной деятельности со сверстниками и

взрослыми к общечеловеческим ценностям, возведению базиса личностной культуры, формированию гражданских качеств.¹

К категории детских праздников относится многообразие проводимых праздничных форм (фестивали детского творчества, слеты, театрализованные представления, тематические недели и дни, смотры, конкурсы, концерты, приветствия, утренники, линейки, презентации, церемонии, художественные программы, творческие отчеты и др.), влияющих на социализацию детей и их воспитание. Открытая комплексная программа во многом способствует решению организационно-педагогических и художественно-творческих задач в совместной деятельности детей и взрослых по организации досуга. Она является организационно-управленческой и опытно-экспериментальной в организации культурно - досуговой деятельности в учреждениях дополнительного образования детей.²

Ориентированность на возраст - важнейшее правило детского праздника. Конечно, в любом возрасте дети любят играть, но в разные игры и с разной отдачей. Ведущий детских мероприятий должен понимать, на что способен ребёнок в том или ином возрасте, что он будет делать с радостью, а из-за чего расстроится или даже расплачется.

Рассмотрим некоторые особенности детской аудитории, начиная с 2-летнего возраста.

➤ Детский праздник для ребёнка 2-3 лет

Ребенок в этом возрасте обладает краткосрочным (не более 3-4 минут) и неустойчивым вниманием, любит играть в очень простые игры, причём охотно играет в одиночку. Он еще не умеет быть в компании, хотя с удовольствием наблюдает за ней и весьма эмоционально реагирует. Будьте внимательны! Дети в этом возрасте стесняются новых людей (наверное, всем приходилось видеть спрятавшегося за мамину юбку малыша), боятся резких внезапных звуков и движений. С удовольствием и огромным любопытством будут повторять за взрослыми звуки и мимические выражения, простые действия. Очень сильны тактильные ощущения, поэтому дети в этом возрасте любят всё потрогать руками. Разговаривают такие дети еще очень мало.³

Ведущим необходимо подружиться с детьми, дать им простые задания на повторение движений, использовать яркий, вызывающий позитивную реакцию реквизит, плавно чередовать различные виды деятельности, избегать резких контрастов в программе.

¹ Электронный ресурс: Методика подготовки проведения массовых мероприятий с детьми. Режим доступа: http://metodists.ru/srednee/vneklas_rabota/metodika_podgotovki_massovyh_meropriyatiy_s_detmi.html

² Электронный ресурс: Методика подготовки проведения массовых мероприятий с детьми. Режим доступа: http://metodists.ru/srednee/vneklas_rabota/metodika_podgotovki_massovyh_meropriyatiy_s_detmi.html

³ Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. - М.: Изд-во Прогресс, 2013. – С. 102

➤ Детский праздник для ребенка 4-6 лет

В этом возрасте внимание все еще неустойчивое, но ребенок легко переключается. Способен сосредоточиться на одном виде деятельности на 5-10 минут. Очень любит повторение («Дом, который построил Джек» Самуила Маршака учитывает как раз эту возрастную особенность). Это возраст «почемучек»- ребенок осваивает язык, а через него мир вокруг себя. Вообще ребёнок воспринимает мир через все органы чувств. Словарный запас еще невелик, абстрактные понятия недоступны. Дети этого возраста очень подвижны, любознательны, с ярким воображением (что не поняли, то допридумывают). Эмоции неустойчивы и кратковременны. В отличие от более маленьких детей, дошкольники уже прекрасно общаются друг с другом и с хорошо знакомыми взрослыми. Сильно развито индивидуалистическое чувство, дети часто проявляются как самые настоящие «жадины». Соревновательность еще пока очень слабо развита.⁴

Ведущим необходимо подготовить разнообразную и достаточно динамичную программу, познакомьтесь и подружитесь с детьми, по-прежнему используйте яркий реквизит, смело переключайте детей на различные виды деятельности. Можно объединять детей в группы, но не нужно устраивать командные игры.

➤ Детский праздник для ребенка 7- 8 лет: младшие школьники.

Дети уже социализированы, умеют и любят общаться со сверстниками и младшими детьми. Развивается соревновательность и способность к групповой деятельности. Внимание остается неустойчивым, но пороги его расширяются. Зрительное восприятие развито лучше, чем слуховое (лучше один раз увидеть, чем 10 раз услышать). Прекрасно развита память, фантазия и реакция на все новое. Абстракцию дети все еще не понимают, но легко улавливают мотивированные требования и предложения. Ребенок быстро растет, его тело постоянно требует движения, энергия плещет через край. Он кажется неугомонным, но это обманчиво. Ребенок может залезть под стол в поисках закатившегося мяча и там моментально уснуть- вот такие резкие перепады возможны в этом возрасте.⁵

Ведущим необходимо подготовить разнообразную программу, где в большом количестве будут присутствовать подвижные командные игры, познакомиться с детьми, заслужить их доверие, использовать много красивого реквизита (возможно, живого), смело переключать детей, давать им возможность отдыхать при смене нагрузок. Придумать задание на запоминание и реакцию. «Золотое время» сказок и чудес.

➤ Детский праздник для ребенка 9-10 лет

Это возраст исследователя. Ребенок уже прекрасно ориентируется во времени и пространстве, умеет оценивать расстояние и давность событий.

⁴ Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. - М.: Изд-во Прогресс, 2013. – С. 107

⁵ Лисина М.И. Формирование личности ребенка в общении. – С.-Пб.: Питер, 2012 – С. 105

По-прежнему «на высоте» память и физическая активность. Самое время для приключений! Дети уже не так эмоционально зависимы от родителей, формируют собственные команды и кружки. Группируются в основном с ровесниками своего пола, поскольку у девочек и мальчиков уже (и пока) разные интересы. Бурно и резко выражают свои эмоции (сначала скажут, а потом подумают). Развивается чувство юмора и абстрактное мышление.⁶

Ведущим можно предложить провести квест (пока несложный) или игру в «Зарницу»- дети это уже осилят. Можно продолжать и сказочные сюжеты. Присмотритесь к компаниям внутри коллектива- не стоит их разделять на время командных игр. Возможно очевидное разделение на мальчиков и девочек. Если это так, не пытайтесь этому препятствовать, лучше чередуйте задания для разных групп. Необходимо давать детям физические и интеллектуальные нагрузки. Вместо простого реквизита можно использовать карты, схемы, модели.

➤ Детский праздник для ребенка 11 - 14 лет

У подростка вполне сформировавшийся интеллект, он теперь не только накапливает новые знания, но и переосмысливает ранее полученные. Развивается логическое и абстрактное мышление, чувство юмора и творческое воображение. Возраст неравномерного физического роста и раннего полового созревания. Процессы, происходящие в организме подростка и неподвластные управлению, определяют его неустойчивое настроение. Дети очень критичны, не склонны «верить на слово», не любят авторитеты. Они максималисты и не желают видеть полутонов в отношениях - либо «да», либо «нет». Мечтают поскорее стать взрослыми и стараются при каждом удобном случае продемонстрировать свою «взрослость». Это возраст Тома Сойера - энтузиаста, выдумщика, искателя приключений, обручённого жениха и хулигана одновременно.

Ведущему необходимо постараться завоевать доверие подростков и стать членом их команды. Формат квеста идеален для этого возраста. Подойдут костюмированные балы и конкурсы красоты, игры в «Мафию», спортивные соревнования, дискотеки.

Опыт проведения массовых мероприятий показывает, что наиболее удачными и интересными получаются те программы, где весь игровой материал подается через образное решение конкретной темы. Например, программа по сказкам, где дети совершают воображаемое путешествие в мир сказок, встречаются со сказочными героями и т.п. Таким образом, формы проведения массовых мероприятий могут быть самыми разнообразными: путешествия, игры с эстрады и с залом, игровые КВН, соревнования команд,

⁶ Попова А. Д. Социализация детей старшего дошкольного возраста в игровой деятельности // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 477-479

групп, викторины и др. При выборе формы следует учитывать возраст играющих детей и место проведения игры (зал, класс, поляна и т.д.)

Найти сюжетный ход – это значит выяснить, чем и как можно объединить вычлененную в эпизоды информацию. В ряде случаев организаторы прибегают к художественной персонификации, когда основное действие развивается при помощи сказочных героев, или от лица ведущего. Наиболее распространенная форма сюжетного хода – конфликты. Он является отображением противоборства двух противоположных героев, чья борьба, в конце концов, приходит к тому или иному финалу. Восприятие напряженного противоборства всегда связано с яркими переживаниями и сопереживаниями, которые нельзя никак игнорировать. Простая житейская истина: чем труднее борьба, тем дороже победа – и здесь остается в силе. Многие организаторы объединяют сценарий, превращают его в план проведения отдельных игр с детьми, ничем не объединенных. В сюжете мероприятия должны быть отражены интересные конкретной аудитории события и действия, связанные между собой и последовательно развивающиеся.⁷ Но конфликт остается важным требованием. Очень часто конфликт используется в Новогодних представлениях. Детям интересно самим бороться с Бабой Ягой или другими злыми силами, сотворившими скверный поступок, освобождать сказочных героев или искать посох Деда Мороза. После определения сюжета начинается подбор и обработка материала. Существует несколько источников. Немаловажным является и наша действительность. Помимо всего прочего это могут быть книги, фильмы, мультфильмы, Интернет и пр.

Мероприятию необходимо придать «восходящий» характер. Умелый монтаж делает раскрытие сюжета живым, динамичным. Монтажная работа – это длительный и трудоемкий процесс с многочисленными прикидками и поправками. В ходе ее организатор должен определить, что в мероприятии лишнее, и чего не хватает, насколько удачно стыкуются друг с другом отдельные куски, какие из них следует исправить. Обязательным условием является выстраивание эпизодов по восходящей линии, по нарастанию действия. В ряде случаев установление смысловой связи между эпизодами вызывает необходимость в тексте ведущего, дающего возможность сцепить смежные эпизоды. Говоря о методике организации массового праздника необходимо остановиться в них на построении музыкально-ритмического действия, особенно характерного для детских и юношеских праздников. Ребятам, как никому другому присуща потребность выражения своего эмоционального отношения к происходящему событию. Счастливые улыбки, горящие глаза и радостные лица детей после праздника убедительно свидетельствуют, как дети любят эти праздники. Они создают радостное

⁷ Электронный ресурс: Методика подготовки проведения массовых мероприятий с детьми. Режим доступа: http://metodists.ru/srednee/vneklas_rabota/metodika_podgotovki_massovyh_meropriyatiy_s_detmi.html

настроение, обогащают детей впечатлениями, вызывают у них разнообразные эмоции, способствуют их общему развитию и эстетическому воспитанию. У детей должно быть больше праздников интересных, ярких и содержательных.

Использованные источники:

1. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. - М.: Изд-во Прогресс, 2013. – С. 102
2. Электронный ресурс: Методика подготовки проведения массовых мероприятий с детьми. Режим доступа:
http://metodists.ru/srednee/vneklas_rabota/metodika_podgotovki_massovyh_meropriyatiy_s_detmi.html
3. Лисина М.И. Формирование личности ребенка в общении. – С.-Пб.: Питер, 2012 – С. 105
4. Попова А. Д. Социализация детей старшего дошкольного возраста в игровой деятельности // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 477-479

Камалова С.А.

*ассистент кафедры «Физиологии,
фармакологии и клинической фармакологии»*

Камчиев А.Б.

*студент 420 гр. стоматологического факультета
Нукусский филиал Ташкентского педиатрического
медицинского института
Узбекистан, г. Нукус*

**ВОПРОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА
ВЫСШЕГО СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
В КАРАКАЛПАКСТАНЕ**

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы современного стоматологического образования. Самостоятельная работа студентов призвана способствовать формированию познавательной активности студентов.

Ключевые слова: Каракалпакстан, стоматологическое образование, самостоятельная работа, студенты.

Современная стоматология представляет собой наиболее динамично развивающуюся отрасль медицины, в которой необходимо владение современными технологиями, знаниями последних достижений стоматологической науки и умение использовать достижения новых компьютерных технологий. Как известно, основной движущей силой всех современных реформ высшего образования выступает возрастание требований к уровню интеллектуального и нравственного развития человека с высшим образованием, его социальным и профессиональным

компетенциям, необходимым для жизни в современном быстро меняющемся и усложняющемся мире.

В качестве показателей эффективности программы выступают следующие факторы: устойчивая позитивная установка на развитие коммуникативной компетентности; повышение субъектной включенности врача в моделирование собственной профессиональной успешности; повышение уровня коммуникативной компетентности; удовлетворенность собой как успешным субъектом профессионального общения; улучшение объективных показателей качества профессиональной деятельности [1].

Как показывает наш опыт, методическую основу самостоятельной работы студента должен составлять такой подход, при котором цели обучения ориентированы на умение решать конкретные профессиональные задачи. Самостоятельная работа студентов призвана способствовать формированию познавательной активности студентов (компетенции самосовершенствования, саморазвития).

Требует развития и дальнейшего совершенствования рейтинговая система оценки, которая позволяет интегрировать в единое целое разнообразные виды учебной деятельности, выравнивая возможности студентов, обладающих различными психофизиологическими характеристиками, и создает благоприятные предпосылки для решения насущных проблем высшего профессионального образования по активному освоению студентами современными профессиональными компетентностями [2, 3].

Очень важным является решение вопроса о юридической стороне участия студентов в клинической деятельности. Необходима разработка и внедрение внутривузовской системы контроля качества образования, сопоставимой с общеевропейскими критериями и методологиями [5], привлечение к внешней оценке деятельности вуза студентов и работодателей.

Таким образом, для успешного обучения студентов стоматологического факультета в Нукусском филиале Ташкентского педиатрического медицинского института необходим высокий уровень материально-технической базы. Для этого каждый студент – будущий стоматолог – должен иметь индивидуальное рабочее место. Каждая кафедра (курс, модуль) должна иметь современные фантомные и компьютерные классы, оснащенные соответствующим оборудованием, а кафедры (курсы, модули) ортопедической стоматологии и ортодонтии – зуботехническими лабораториями.

Использованные источники:

1.Подкорытов Ю.М., Вязьмин А.Я., Ключников О.В. Балльно-рейтинговая оценка уровня компетентности студентов-стоматологов // Сибирский медицинский журнал. – Т.98. – №7. – 2010. – С.121 – 122.

- 2.Использование методов конструктивной педагогики в реализации Болонской декларации при обучении будущих врачей / М. Г. Романцов, Т. Б. Гребенюк, Т. В. Сологуб и др. // Здравоохранение Российской Федерации: Двухмесячный научно-практический журнал. – 2011. – № 1. – С. 32 – 35.
- 3.Пальцев М.А. Образование через всю жизнь. // Аккредитация в образовании. – № 7. – 2006. – С. 30 – 31.
- 4.Plasschaert A., Holbrook W., Delap E. et all. Профиль и компетентность современного европейского стоматолога // Кафедра.- Т. 5.- №2.- 2006.- С. 78 – 80.

УДК 336.767.1

*Карабак А.А.
студент*

4 курс, факультет «Финансы и кредит»

Научный руководитель: Дикарева И.А.

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ЛИКВИДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие ликвидности как одного из главных признаков ценных бумаг.

Ключевые слова: Ценные бумаги, ликвидность, условная ликвидность, неликвидные ценные бумаги.

THE LIQUIDITY OF THE SECURITIES

Abstract: this article discusses the concept of liquidity as one of the main characteristics of securities.

Key words: Securities, liquidity, contingent liquidity, illiquid securities.

Ценные бумаги представляют собой документы, свидетельствующие о праве собственности их владельцев на получение определенной суммы денег или конкретных имущественных ценностей. Одним из основных признаков ценных бумаг является их ликвидность.

Ликвидность ценных бумаг характеризует способность ценных бумаг быстро обращаться в денежные средства без потерь для их владельца. При этом выделяют следующие группы ликвидности:

- 1) высоколиквидные ценные бумаги;
- 2) условно ликвидные ценные бумаги;
- 3) неликвидные ценные бумаги.

Высокий уровень ликвидности присуждается, в первую очередь, ценным бумагам, по которым торги проводятся в торговых системах и фондовых биржах. Он означает, что с ценной бумагой в стандартном количестве может быть быстро совершен процесс купли-продажи без значительного влияния данной операции на текущий уровень ее рыночной цены [1].

Условная ликвидность характеризует обращение бумаг на внебиржевом рынке, т. е. бумаг, не представленных на какой-нибудь национальной фондовой бирже и не внесенных в биржевой список, но имеющих некоторый интерес для профессиональных участников фондового рынка.

В состав неликвидных ценных бумаг можно включить: облигации ряда субъектов РФ, отказавшихся от их погашения или выплаты купонного дохода по ним; векселя, которые внесены в черный список или выпущены неизвестными юридическими лицами. Отличаются отсутствием заявки в информационных системах, поскольку они либо интересуют достаточно узкий круг покупателей или неизвестны среди широкого круга, либо не подкреплены реальными активами в необходимом объеме [4].

Обеспечение и поддержание ликвидности может осуществляться путем реализации различных мероприятий, проводимых как эмитентом, так и на рынке, которые включают:

- первичное размещение ценной бумаги среди максимально широкого круга инвесторов, что направлено на расширение ее рынка обращения;
- использование вторичного рынка для стимулирования купли-продажи ценной бумаги, а именно внесение ее в биржевые списки, защита от мошенничества и др.;
- проведение операций РЕПО, заключающихся в покупке товара в момент заключения сделки и его же продажи через определенный срок по более высокой цене;
- свершение сделок не только на биржевом, но и на внебиржевом рынке, что влечет за собой увеличение ликвидности ценной бумаги;
- наличие профессиональных дилеров, которые следят за осуществлением двусторонних котировок на рынке. В данном случае ликвидность котируемой ценной бумаги обеспечивается использованием собственного портфеля котируемых бумаг дилера, при недостаточном предложении по какой-либо ценной бумаге или покупкой и добавлением в него бумаги, при чрезмерном предложении [3].

Процессы оборачиваемости ценных бумаг на рынке характеризуются следующими показателями ликвидности:

- ежедневный объем сделок с ценной бумагой по отношению к ее общему размещенному количеству и по отношению ко всему ежедневному объему сделок на рынке. Чем больше ежедневный объем сделок в абсолютном и любом относительном выражении, тем при прочих равных условиях выше ликвидность ценной бумаги;
- число дилеров, выставяющих котировки по данной ценной бумаге. Поскольку чем больше спрос на бумагу, тем большее количество дилеров заинтересовано в торговле ею;

- спрэд между ценами покупателя и продавца, т. е. разница между максимальной ценой спроса и максимальной ценой предложения. При этом в случае уменьшения значения показателя, заключение рыночных сделок совершается легче, а, следовательно, увеличивается объем и ликвидность бумаги. Соответственно, условно ликвидные ценные бумаги отличаются большим спрэдом.

- время, которое потребуется затратить на реализацию нестандартного пакета ценных бумаг. Обычно размер такого пакета устанавливается опытным путем в процентах от общего объема данного вида бумаги на рынке[4].

Таким образом, ликвидность является одним из главных признаков ценных бумаг. Ее повышение требует от эмитентов принятия ряда мер, таких как расширение круга возможных покупателей, что непосредственно улучшит оборачиваемость бумаг, занесение ценных бумаг в биржевой список (обеспечит надежность сделок), кроме этого, желательно привлечение профессиональных участников – дилеров, с целью продвижения ценных бумаг.

Использованные источники:

- 1.Аджиева А.Ю.Роль и значение аграрно-промышленной интеграции в условиях финансового кризиса. TerraEconomicus. 2009. Т. 7. № 3-2. С. 75-79.
2. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов. В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016 С. 241-244.
- 3.Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Необходимость внедрения системы внутреннего контроля на предприятии и пути совершенствования. В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016 С. 245-247.
- 4.Дикарева И.А., Баранников А.А. Комплексный дуаспективный анализ механизма функционирования российских фондовых бирж. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. С. 484-510.
- 5.Мисаков А.В., Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Задачи аудита финансовых результатов..International scientific review. 2016. № 11 (21). С. 54-56.

*Каргина Д.А.
Научный руководитель: С.А. Дудин
Новосибирский Государственный Университет
Экономики и Управления*

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В работе рассматриваются цели и задачи политики управления оборотным капиталом промышленной организации. Выявляются факторы, влияющие на разработку и реализацию политики управления оборотным капиталом, а также предлагаются методические подходы к его управлению.

Оборотный капитал можно определить как часть капитала предприятия, вложенного в его оборотные (текущие) активы, которые возобновляются с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности и как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла[5].

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта [4].

Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают современные организации изменять свою политику по отношению к оборотному капиталу, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности его использования.

Актуальность управления оборотным капиталом организации заключается в том, что любому хозяйствующему субъекту для успешной работы необходимо рационально использовать оборотные средства таким образом, чтобы после покрытия всех издержек компания имела положительный результат.

Главной целью управления оборотным капиталом является определение оптимальных объема и структуры оборотных средств, а также источников их финансирования [1].

Задачи управления оборотным капиталом:

1. Расчет минимально необходимых средств для авансирования оборотных активов с целью бесперебойной и ритмичной работы организации.
2. Ускорение оборачиваемости оборотных средств на каждой стадии оборотного капитала.

Проблемы политики управления оборотным капиталом организации ОАО «Завод им. Кузьмина» заключаются в большом количестве нерационально используемым запасам, просроченной дебиторской задолженности и маленькому объему притока денежных средств.

Для решения поставленных задач необходимо разработать методику по управлению оборотным капиталом организации.

Предложенная методика основывается на следующих показателях:

1. Чистый денежный поток - данный показатель определяет финансовое состояние предприятия и его способность повышать свою стоимость и инвестиционную привлекательность;

2. Чистая кредитную позицию – это разница между суммой кредитов, полученных предприятием, и величиной денежных средств;

3. Ликвидный денежный поток, или изменение в чистой кредитной позиции, является дефицитного сальдо денежных средств, возникающего в случае полного покрытия всех его долговых обязательств по заемным средствам [3].

В качестве объекта апробации выступает ОАО «НМЗ им. Кузьмина», предмет – оборотный капитал предприятия.

В первую очередь рассчитали чистый денежный поток, за 2012 год он был равен: 5799, что говорит о наращении денежных средств или их притоке.

Чистая кредитная позиция ОАО «НМЗ ИМ. КУЗЬМИНА»: на 31 декабря 2011 г. составила: 5 012 264 тыс. руб.; на 31 декабря 2012 г составила: 5 277 255 тыс. руб. Это говорит нам, о том, что сумма долга на конец отчетного периода увеличилась на 264 991 тыс. руб., что говорит об ухудшении чистой кредиторской позиции компании и усиление ее зависимости от заемного финансирования.

Ликвидный денежный поток рассчитываем, используя данные баланса за отчетный период, проанализировав изменения суммы обязательств и денежных средств с начала до конца отчетного периода. Так, если краткосрочные обязательства организации ОАО «НМЗ им. КУЗЬМИНА» уменьшилась с 4 958 854 тыс. руб. до 3 775 149 тыс. руб., а долгосрочные обязательства выросли с 62 849 тыс. руб. до 1 515 161 тыс. руб.; за этот период сумма денежных средств увеличилась с 9439 тыс. руб. до 13055 тыс. руб., можно определить ликвидный денежный поток организации ОАО «НМЗ им. КУЗЬМИНА» за 2012 год: $-(3\,775\,149 + 1\,515\,161 - 13\,055) - (4\,958\,854 + 62\,849 - 9\,439) = -264\,991$.

Это означает, что ликвидный денежный поток организации ОАО «НМЗ им. КУЗЬМИНА» отрицательный и еще раз доказывает ухудшения чистой кредитной позиции.

В качестве мер по улучшению управления оборотного капитала было предложено:

– Снижение затрат; (Возможно сократить затраты на материалы и сырье, чтобы снизить расходы можно поискать новых поставщиков, или пересмотреть условия контрактов с действующими поставщиками.)

– Снижение дебиторской задолженности; (ограничение

приемлемого уровня дебиторской задолженности, ускорение востребования долга, определение скидок или надбавок для различных групп покупателей.)

– Увеличение притока денежных средств; (Прежде всего это возможно путем увеличения объема продаж, ускорением инкассации дебиторской задолженности и открытии «кредитной линии» в банке, что ускорит поступление денежных средств на расчетный счет.)

Данные меры позволят повысить ликвидный денежный поток и кредитную позицию.

Использованные источники:

- 1.Аксенова Н.И., Приходько Е.А.. // Проблемы экономики.- №2, 2008. - с. 8-12
- 2.Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: Учебник / Т. В. Кириченко. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 484 с.
- 3.Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г., Гроссу В.С. – Финансы организации (предприятий): Учебник. – М.:ИНФРА-М,2015.-528с.
- 4.Приходько Е.А., - Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие, - М.:ИНФА-М, 2013.-332с.
- 5.Чараева М.В., - Финансовый менеджмент: учебное пособие,-2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М,2016. -240 с.

УДК: 658.3

Каримова Р.Р.

студент

ФГБОУ ВО БашГАУ

3 курса, «Экономического» факультета

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: *в статье рассматриваются основные проблемы правового обеспечения системы управления персоналом.*

Ключевые слова: *персонал, работодатель, наёмный работник, трудовые отношения.*

Karimova R.R.

student

FSBEI of HPE BashSAU

3 course, " Economic " faculty

Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa

LEGAL SUPPORT OF PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract: *The article examines the main issues of legal support personnel management system.*

Keywords: *personnel, the employer, the employee, the employment relationship.*

Основные задачи правового обеспечения системы управления персоналом — это правовое регулирование трудовых отношений, складывающихся между работодателями и наемными работниками; защита прав и законных интересов работников, вытекающих из трудовых отношений.

Правовое обеспечение системы управления персоналом состоит в использовании средств и форм юридического воздействия на органы и объекты управления персоналом с целью достижения эффективной деятельности организации.

Правовое обеспечение системы управления персоналом включает: соблюдение, исполнение и применение норм действующего законодательства в области труда, трудовых отношений; разработку и утверждение локальных нормативных и ненормативных актов организационного, организационно-распорядительного, экономического характера; подготовку предложений об изменении действующих или отмене устаревших и фактически утративших силу нормативных актов, изданных в организации по трудовым, кадровым вопросам.

Осуществление правового обеспечения в организации возлагается на ее руководителя и других должностных лиц (в пределах предоставленных им прав и полномочий при осуществлении ими организационно-распорядительных, административно-хозяйственных, трудовых и других функций), а также на руководителя системы управления персоналом и ее работников по вопросам, входящим в их компетенцию. Главным подразделением по ведению правовой работы в области трудового законодательства является юридический отдел.

В систему нормативных актов о труде входят генеральные, отраслевые (тарифные), специальные (региональные) соглашения, коллективные договоры и другие правовые акты, применяемые непосредственно в организациях.

В своей деятельности юридический отдел руководствуется действующим законодательством, нормативными, методическими и другими руководящими материалами по правовой деятельности, уставом организации, правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором, приказами и указаниями руководства организации, установленным в ней порядком заключения и оформления договоров и контрактов.

Механизм и технологии управления персоналом во многом зависят от развития норм трудового права. Эти нормы регулируют прежде всего внутренние отношения государственной и муниципальной службы и охватывают важные направления управления персоналом.

Целями трудового законодательства являются: установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников и работодателей.

Основными задачами трудового законодательства являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений.

Таким образом, эффективность функционирования системы управления персоналом в значительной степени зависит от информационной базы. Последняя представляет собой совокупность данных о состоянии управляемой системы и тенденциях ее развития с помощью количественных характеристик процессов, происходящих в составе работников, в окружающей их производственной и социальной среде. Собственно, любое управленческое решение должно основываться на знании ситуации, влияющих факторов, их взаимосвязей. Правовое обеспечение системы управления персоналом состоит в использовании средств и форм юридического воздействия на органы и объекты управления персоналом с целью достижения эффективной деятельности организации.

Использованные источники:

1. Витман, В. От управления кадрами — к управлению персоналом / В. Витман, Л. Бок // Служба кадров. — 2014. — № 1. — С. 49-56;
2. Габидуллина Ф.Р., Кузнецова А.Р. Демографическая ситуация в регионе: проблемы и задачи. В сборнике: Приоритетные направления развития науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С.60-62.
3. Габидуллина Ф.Р., Кузнецова А.Р. Денежные доходы населения Республики Башкортостан: современное состояние. В сборнике: Приоритетные направления развития науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С.57-60.
4. Гутгарц, Р. Д. Информационные технологии в управлении кадрами / Р. Д. Гутгарц. — М. : ИНФРА-М, 2015. — 235 с.
5. Есина К.С., Кузнецова А.Р. Отношение студентов к двухуровневой (многоуровневой) системе высшего профессионального образования. В сборнике: Наука и современность Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С.177-180.
6. Кузнецова А.Р., Исангулова Д.Р. Проблема определения стоимости человеческого капитала России. В сборнике Стратегическое и проектное управление. Сборник научных статей, главный редактор В.Г. Прудский;

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермский филиал Московского отделения ProjectManagementInstitute ООО «Парма-Телеком». Пермь, 2013. С.68-70.

7.Кузнецова А.Р., Кадыров Э.М., Ягафарова В.А. Основные социально-экономические индикаторы развития системы образования в России и мире // Высшее образование сегодня. 2013. №3. С.18-21.

8.Кузнецова А.Р., Сайтова Р.З. Государственное регулирование процессов формирования кадрового резерва для села. Никоновские чтения. 2006. №11. С.351-353.

9.Кузнецова А.Р., Сайтова Р.З. Кадровый потенциал и социальная защита населения Республики Башкортостан. Астана, 2014.

10.Кузнецова А.Р., Сайтова Р.З., Ахметьянова А.И. Проблемы развития науки в современных условиях в Российской Федерации. // Российский электронный научный журнал. 2016. №2 (20). С.189-203.

11.Кузнецова А.Р., Ягафарова В.А. Образование как ключевой фактор повышения конкурентоспособности страны // Высшее образование сегодня. 2013. №1. С.31-33.

12.Сайтова Р.З., Кузнецова А.Р. Мониторинг экономического и социального развития рынка образовательных услуг в регионе. В сборнике: Актуальные проблемы преподавания социально-гуманитарных, естественно-научных и технических дисциплин в условиях модернизации высшей школы. Материалы международной научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет, Факультет информационных технологий и управления; Редколлегия: Ф.Н. Зиятдинова, Р.М. Зиязетдинов, отв.ред. Ф.Н. Зиятдинова. 2014. С.254-263.

13.Травин В. В. Основы кадрового менеджмента / В. В. Травин, В. А. Дятлов. — М.: Дело, 2015. — 358 с.

14.Трудовое право России: учеб. для вузов / под ред. С. П. Маврина и Е. Б. Хохлова. — М.: Юристъ, 2014. — С. 95-143, 182-218.

*Карпенко А.В.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
КубГАУ
Россия, г. Краснодар
Блохина И.М.
доцент кафедры финансов
КубГАУ им. Трубилина И.Т.*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В РФ

Аннотация: *Государственная финансовая система и ее структура представляет собой комплекс организаций, которые обеспечивают денежный оборот в пределах определенной страны. Этот комплекс включает в себя несколько компонентов.*

В Российской Федерации этот комплекс состоит из четырех элементов. Каждый компонент выполняет определенные задачи. Финансовая система РФ включает в себя финансы граждан и хозяйствующих субъектов, общегосударственные и территориальные денежные средства.

Ключевые слова: *финансы, финансовая система, государство, денежные средства, управление финансами.*

От состояния финансовой системы полностью зависит уровень жизни страны. В макроэкономике она занимает одно из самых главных мест. По этой причине следует подробно изучать финансовую концепцию России и осознавать всю важность этой системы. Нужно глубоко вникать в принцип действия ее функционирования и механизмов.

В настоящее время финансовая система Российской Федерации - это объект неугасающих споров и дискуссий. Существует множество современных проблем, с которыми она должна справляться. Например, недостаточный уровень удовлетворения потребностей каждого конкретного человека, большая социальная напряженность, непропорциональность развития экономических элементов, отрицательное воздействие на процесс воспроизводства, заметное отставание в приспособлении к изменениям финансовых и внешних товарных рынков и медленный темп развития. Финансовая система Российской Федерации – это экономические отношения, которые сгруппированы между собой по определенному признаку. Подобная взаимосвязь затрагивает практически все аспекты современной человеческой жизни. Эти отношения могут возникать между физическими лицами, несколькими юридическими сторонами, а также различными государствами. Таким образом, одну из сфер экономических взаимодействий представляют следующие элементы: семейный бюджет, финансы личных и домашних хозяйств. Проще говоря – капиталы населения.

Ряд крупнейших отечественных экономистов считают, что причина слабости, которую имеет финансовая система Российской Федерации, - это неумение быстро подстраиваться под динамично изменяющую конъюнктуру рынка, а также слишком большая сырьевая зависимость и отсутствие конкуренции в некоторых сегментах. Правительство, вводя новые экономические реформы, пытается выровнять непростое положение денежной сферы. Происходят регулярные вливания капитала из Резервного фонда, который, в свою очередь, сформировался в момент профицита бюджета. При этом большинство экспертов сходятся во мнении, что его средства не безграничны и их хватит всего на несколько лет. Современная Россия переживает сложный процесс формирования своей экономической структуры. Многие отрицательные факторы, сопровождающие это действие, например, долги по кредитным обязательствам, в сложившейся ситуации сложно поддаются анализу и контролю. В таких условиях достаточно сложно наладить работу одной из основных функций стабильного рынка – перераспределение финансовых (ресурсных) потоков внутри него.

Одним из важнейших факторов поддержания экономической стабильности в государстве является обеспечение эффективного управления финансовой системой. Исходя из данного тезиса следует, что управление финансами и финансовая политика представляют собой одну из функций государства в экономической сфере.

Управление в самом общем виде – это систематический процесс целенаправленного воздействия субъекта управления (в данном случае государства) на объект (финансовую систему) с целью поддержания ее в необходимом заданном режиме функционирования или перевода в другой режим функционирования. В более широком понимании, в качестве объектов управления может рассматриваться вся совокупность финансовых отношений в государстве, которая детерминирована политическим и государственным строем, типом экономической системы и характером влияния на финансовую систему самих институтов государства.

Как и в любой стране, управление финансами в РФ предполагает создание необходимой инфраструктуры, конфигурация и состав которой определяются руководителями (для каждого из уровней управления – федерального, регионального, корпоративного и т.д.) соответствующего субъекта управления.

На уровне отдельно взятого предприятия создается специальный аппарат финансового управления, в состав которого входят представители директората, бухгалтерии и службы менеджмента. На уровне государства создается институт управления финансовой системой, который включает в себя специализированные органы управления, нормы, законы и правила функционирования системы, финансовые отношения, а также законодательно оговоренные виды и методы управления.

В соответствии с мировой практикой управление финансами в РФ имеет два вида: управление методами непосредственного влияния на финансовую политику и финансовые отношения и методами косвенного влияния.

Прямое управление финансами в РФ осуществляется посредством:

- лицензирования определенных видов коммерческой и финансовой деятельности;
- использования ресурсов государственных монополий;
- проведения социальной политики;
- распределения льгот и преференций между отдельными категориями налогоплательщиков;
- санкционирования нарушений в области финансовых отношений.

В качестве основных инструментов управления финансами государства используются:	
Планирование	вид деятельности по оценке текущего состояния финансовой системы и определения перспектив ее развития
Контроль	предполагает ознакомление с результатами финансовой деятельности субъектов хозяйствования, сопоставления данной информации с фактическими данными и определению мер по повышению эффективности финансовой деятельности
Оперативное управление	проводится для текущего своевременного воздействия на финансовую деятельность, и принятие неотложных решений по коррекции ее функционирования
Информационное обеспечение	аналитико-коммуникативным ресурсом, с помощью которого осуществляется синтез планирования, контроля и организации в единый системный процесс.

Цель, которую преследует управление финансами в РФ, состоит, прежде всего, в обеспечении необходимого баланса интересов государства и граждан в сфере финансово-экономических отношений, создании бездефицитного государственного бюджета и поддержании устойчивости валютного рынка страны и национальной валюты.

Все указанные положения образуют систему управления, которая реализуется на практике при помощи стратегического управления и оперативного управления. Первый из указанных видов, состоит в определении объемов финансовых ресурсов государства и подготовке долгосрочных программ их использования. Законодательно определено, что стратегическое управление проводится парламентом страны, администрацией президента и министерством финансов. Оперативное управление осуществляется конкретными органами финансовой инфраструктуры.

Сильно не задумываясь, можно ответить, что финансовая система РФ - это совокупность органов финансово-кредитных организаций, которые занимаются осуществлением финансовой деятельности в государстве, используя для этого фонды денежных средств. При этом юристы и экономисты определяют данное понятие по-разному. В этой статье мы постараемся разобраться в том, как устроена структура финансовой системы. Рассмотрим мы точки зрения различных исследователей этого вопроса.

В экономической литературе финансовая система РФ рассматривается как некое обобщающее понятие, характеризующее совокупность финансов предприятий различной организационно-правовой формы, страхования и государства. При этом экономисты выделяют элементы и внутри этих категорий. Так, финансы организаций и учреждений делятся на денежные средства коммерческих и некоммерческих организаций. А страхование бывает личным, имущественным, социальным, страхованием рисков или, например, ответственности. Но финансовая система Российской Федерации, как уже упоминалось выше, - это и государственные финансы, в составе которых особое место отводится государственному бюджету, внебюджетным фондам и государственным кредитам. Таким образом, экономисты в рассмотрении данного понятия основное свое внимание уделяют не законодательству в рассматриваемой области, а сложившимся традициям в его определении.

Что касается юридической литературы, то ее авторы находят предлагаемую коллегами-экономистами структуру недостаточной, ведь в ней не отражаются особенности развития государства на этапе перехода к рыночным отношениям. Именно поэтому финансовая система РФ с юридической точки зрения рассматривается как совокупность финансовых учреждений и институтов. Состоит она из следующих элементов:

- бюджетная система (федеральный, республиканский, краевой, областной бюджет);
- другие централизованные и децентрализованные целевые фонды;
- финансы субъектов хозяйствования;
- личное и имущественное страхование;
- государственный и банковский кредит.

Как видно, юристы ориентируются на законодательство Российской Федерации в области ее бюджетного устройства, характеризуя финансовую систему. Следует отметить, что этот подход является гораздо более целесообразным, так как он дает более ясное понимание рассматриваемого понятия.

Экономика, в основе которой находится система банковского финансирования, имеет широкие возможности оперативно реагировать на любые изменения. Центральный банк является конечным участником этой кредитной структуры. В связи с этим развитие финансовой системы в РФ

предполагается начать с выделения банковского сектора, в котором будет происходить основное перераспределение ресурсных потоков. Для этого необходимо иметь устойчивую структуру, исключив из нее всех слабых участников. При этом необходимо параллельно развивать финансовые рынки Российской Федерации, которые, за исключением валютного, находятся на начальной стадии зарождения. Только в этих условиях возможно создать здоровую экономическую базу. Именно на нее в дальнейшем будет возложена основная задача перераспределения финансовых ресурсов в рамках страны.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон от 14.12.2015 N 359-ФЗ (ред. от 22.11.2016) "О федеральном бюджете на 2016 год"
- 2.Барин Ю.Р. Бюджетная реформа в России // Эконом-люкс.- № 26 от 03 июня 2016
- 3.Гаркин Р.О. Федеральный бюджет России за 2017год // Журнал «Экономика сегодня» № 35 (257) от 16 апреля 2016
- 4.Зви Боди, Роберт Мертон.Финансы. — М.:«Вильямс», 2014.-901с.
- 5.Портной М.А., Николаева Т.П., Рзаев А.М., Соколова И.Ю. Финансы и кредит.- М.:» Московский международный институт эконометрики, информатики финансов и права».- 2012.- 612 с.
- 6.Финансы: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Л.А. Дробозиной.- М.: Финансы, ЮНИТИ,2015.- 380 с.
- 7.Финансы: Учебник для вузов, под ред. М. В, Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. – М.: Издательство “Перспектива”; издательство «Юрайт».= 2012.- 520 с.

УДК 336

Карпенко А.В.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
КубГАУ
Россия, г. Краснодар
Неводова И.А.
ассистент кафедры финансов
КубГАУ им. Трубилина И.Т.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Аннотация: Составной частью системы управления финансовыми ресурсами выступает финансовое планирование, которые в свою очередь представлено стратегическим и оперативным финансовым планированием. Финансовое планирование позволяет в определенной степени предугадать дальнейшее развитие предприятия и по возможности учесть все факторы,

оказывающие влияние на финансовую сферу и с учетом выявленных тенденций развития финансовой сферы минимизировать финансовые риски.

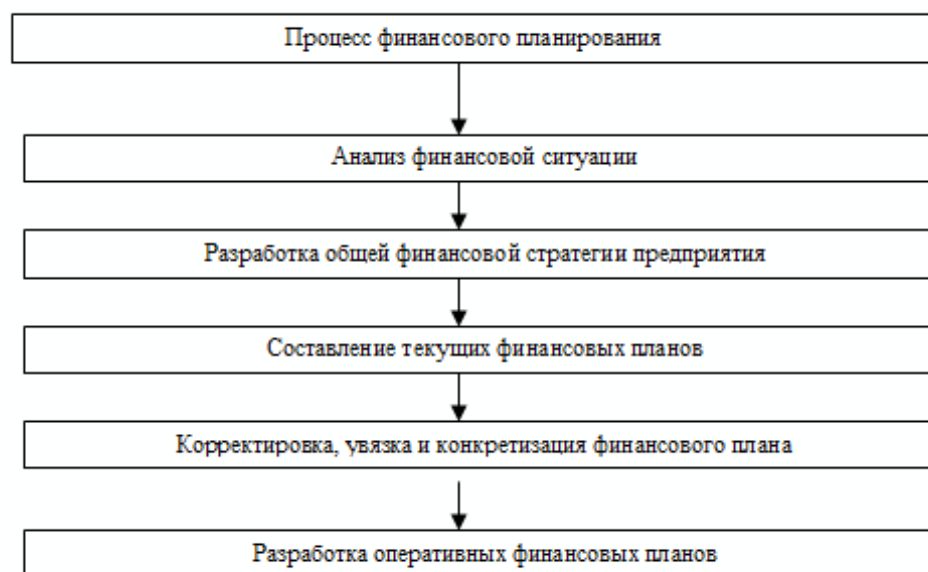
Ключевые слова: финансовое планирование, финансовое прогнозирование, экономика, бюджет, анализ.

Элементами управления процессами экономического и социального склада являются планирование и прогнозирование. Они применяются для установления наиболее адекватных направлений развития экономики, для корректировки темпов роста определенных отраслей. Финансовое прогнозирование и планирование — понятия не идентичные между собой, они предназначены для выполнения различных задач. Финансовое прогнозирование и планирование очень важны, как для отдельного предприятия, так и для целой страны, ведь эти элементы управления формируют условия для реализации поставленных задач.

Финансовое планирование – это управленческий процесс создания, распределения и использования денежных ресурсов субъекта хозяйствования. Данный процесс является структурным элементом всего процесса планирования, создаваемого менеджерами предприятия.

В условиях современного хозяйствования, когда полностью должны реализовываться принципы самостоятельности организаций и ответственности за результаты собственной деятельности, финансовое планирование приобретает особую актуальность. Без него невозможно добиться значительных успехов на рынке, расширить производственно-хозяйственную деятельность и социологическое развитие коллектива.

Финансовое планирование находится в тесной взаимосвязи с планированием производственной деятельности компании. Ведь основные показатели основываются на величине объема производства, себестоимости и ассортименте продукции. Данный процесс способствует определению внутренних резервов на предприятии и соблюдению экономного режима. Получение запланированного размера прибыли возможно при условии соблюдения спрогнозированных трудовых затрат и материальных расходов. Четкое планирование позволяет избежать сверхзапасов материальных ресурсов, необходимости внеплановых денежных вложений и непроизводственных расходов. Также благодаря планированию создаются благоприятные условия для эффективного применения производственных мощностей и, соответственно, улучшения качества продукции.



Итак, финансовое планирование представлено процессом формирования системы мероприятий, направленных на обеспечение развития организации некоторыми денежными ресурсами. Указанный процесс отвечает за эффективность деятельности в последующих периодах.

Исходя из исследований в данной экономической сфере, специалистами выделены такие виды финансового планирования: прогнозирование, текущее и оперативное планирование. Все три вида в обязательном порядке встречаются в деятельности организации.

Финансовое планирование осуществляется в четко определенной последовательности. Так, первоначальным этапом является прогнозирование, определяющее задачи текущего планирования деятельности компании, которое, в свою очередь, создает базу для углубленного и детализированного оперативного прогнозирования его деятельности.

Уровень детализации показателей каждого вида финансового плана должен быть определен организацией самостоятельно с учетом специфики его функционирования.

Также различают долгосрочное и краткосрочное планирование. В долгосрочном учитывается принятие решений, связанных с приобретением основного капитала, определением ассортимента продукции, выпускаемой предприятием, и кадровой политикой.

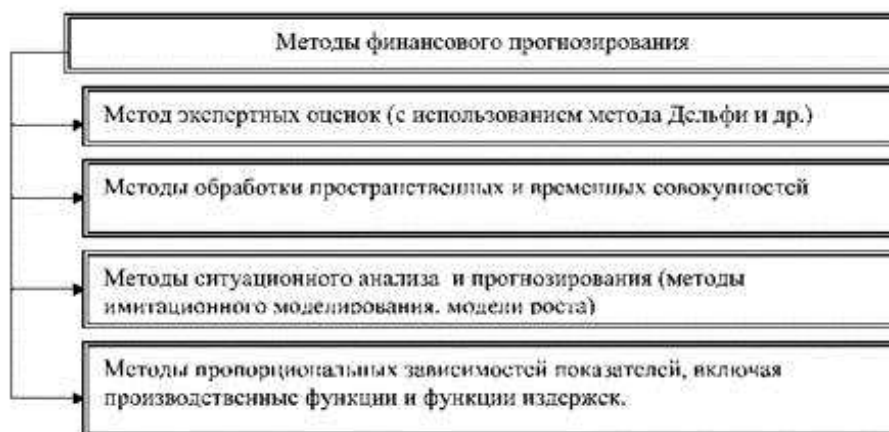
Однако распространенным вариантом на любом предприятии является финансовое планирование на краткосрочный период, обычно распространяющееся на один год. Годовой бюджет, в свою очередь, подразделяется на квартальные и месячные планы.

Финансовое прогнозирование – это механизм использования специфических способов для расчета основных финансовых показателей. К

основным методам можно отнести эконометрическое прогнозирование, математическое моделирование, построение трендов и экспертные оценки.

При использовании математического моделирования в основу расчетов для принятия оптимального решения заложена модель линейного программирования. Также используются транспортные и сетевые модели.

Финансовое прогнозирование предусматривает использование экономического прогнозирования, основанного на базовых принципах статистики и экономической теории. Другими словами, расчет прогнозных показателей осуществляется на базе статистических коэффициентов с использованием одной или нескольких экономических переменных, которые принято учитывать в качестве факторов, оказывающих влияние на результаты прогнозирования. Рассматривается динамика анализируемых показателей с учетом факторов, которые оказывают существенное влияние на финансовые процессы.



Для построения эконометрических моделей используется регрессионный анализ, позволяющий дать количественную оценку усредненных показателей, которые сложились в экономике в базисном периоде. Для повышения точности в полученных результатах методы прогнозирования основных финансовых показателей целесообразно дополнить экспертными оценками.

Метод экспертных оценок служит для обобщения и математической обработки оценок экспертов – специалистов по конкретному вопросу. Результативность этого метода напрямую зависит от компетентности и профессионализма специалистов. Прогноз может иметь достаточно высокую точность. Один только недостаток у этого метода – субъективизм, т.е. зависимость от «ощущений и интуиции» эксперта, которые иногда не могут быть подвержены рациональному объяснению. На практике известны методы коллективных и индивидуальных экспертных оценок.

Финансовое прогнозирование было бы рассмотрено не в полном объеме, если не охарактеризовать трендовый метод, который предполагает зависимость и доходов, и расходов от такого фактора, как время. Известны

две разновидности трендов – это тренд постоянных темпов роста, который следует из постоянных изменений, или временной линейный тренд, предусматривающий анализ постоянных изменений в абсолютном выражении. Основной недостаток этого метода – полное игнорирование демографических, экономических и прочих факторов.

Финансовое прогнозирование может осуществляться с помощью статистических наблюдений, которые проводятся с определенной регулярностью. Инструментом статистического прогнозирования являются регрессионные трендовые модели. По параметрам таковых вначале проводится оценка на основе имеющейся статистической базы, а затем тренды экстраполируются на конкретный интервал времени.

Прогнозы позволяют рассмотреть всевозможные варианты усовершенствования финансовой системы при различных сценариях экономического развития, хозяйствующего субъекта и конъюнктуры рынка. Финансовое прогнозирование может быть краткосрочным, т.е. все математические расчеты рассматривают период до одного года, среднесрочным (3-5 лет), долгосрочным (более 5-ти лет). Данный вид прогнозирования проводится на трех экономических уровнях (общегосударственном, территориальном и простого хозяйствующего субъекта).

Общегосударственный уровень предусматривает расчеты, формирующие финансовые ресурсы государства, определяет направления для их развития. Результатом данного прогнозирования является составление государственного бюджета.

Финансовое прогнозирование территориального уровня проводится аналогично прогнозу общегосударственного уровня. На уровне субъектов хозяйствования прогнозирование представляет собой финансовый менеджмент, состоящий в разработке направлений развития предприятия и формирования финансовых ресурсов на будущее. Также на данном этапе осуществляется определение стратегии, которая бы обеспечила финансовое устойчивое положение предприятия, а также кредитоспособность и платежеспособность.

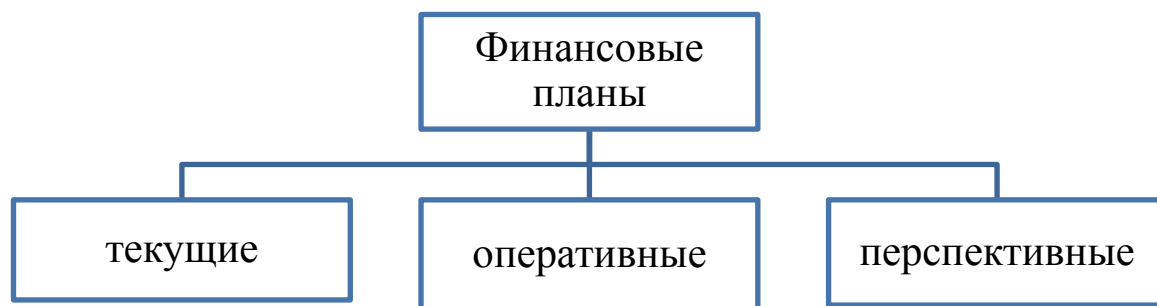
В широком понимании финансовое прогнозирование направлено на изучение ожидаемого в будущем экономического положения. Прогнозирование разрабатывает стратегии в части обеспечения устойчивости предприятия и определяет направления вложения капитала, а также статьи для финансирования расходов. В узком понимании, понятие «прогнозирование» применяется к расчетам, при составлении финансовых планов, к примеру, при прогнозировании объема продаж, для прогноза себестоимости затрат. Прогнозирование дает расчетам определенную эластичность, позволяет привносить поправки в связи с изменившимися обстоятельствами.

Финансовое прогнозирование и планирование также важны для внешних пользователей такого рода информацией. К примеру, банки проводят прогнозирование финансового состояния предприятий кредиторов. Методика оценки вероятности ухудшения финансового состояния позволяет оперативно реагировать на прогнозы по банкротству и принимать соответствующие меры. В зависимости от результатов оценки состояния банком, предприятие может быть признано неплатежеспособным, в связи с чем, ему могут быть предложены варианты восстановления платежеспособности.

Финансовое прогнозирование формирует предпосылки для финансового планирования. В зависимости от срока, прогноз может быть среднесрочным и долгосрочным. Финансовое прогнозирование определяет возможности управления движением финансовых потоков и предшествует планированию.

Одним из ключевых инструментов экономического управления является планирование. Единых принципов планирования не существует, финансовый план синхронизирует зачисления и расходования средств, а каждая организация осуществляет процесс планирования, исходя из своего опыта и нужд, в частности, оценивается достаточность средств для осуществления финансирования будущей деятельности предприятия.

На государственном уровне применяются принципы эффективного управления общественными финансами, которые обеспечивают стабильную реализацию государственных программ в социальной сфере. К ним относятся: налоговая и бюджетная прозрачность, долгосрочная устойчивость бюджетов страны, эффективная система взаимоотношений между бюджетами, консолидация бюджетного процесса, финансовое планирование на среднесрочную перспективу, бюджетирование, с упором на результат, финансовый контроль и отчетность. Эти принципы существуют в формате единой системы управления общественными финансами, которые должны постоянно развиваться и адаптироваться к условиям и меняющимся задачам.



Значимость принимаемых решений при планировании распространяется на долгосрочную перспективу. Долгосрочные планы

являют собой конструкцию, составляющими элементами которой служат краткосрочные планы. Если говорить о предприятиях, то они, в основном из-за отсутствия опыта и времени, используют краткосрочное планирование, то есть на один год вперед. Годовой бюджет разделяется на квартальные и месячные планы. Финансовое прогнозирование и планирование на предприятиях может проводиться различно, в зависимости от размера и величины организации, но всегда направлено на формирование целей и реализацию их в будущем.

Использованные источники:

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015 г. № 80-ФЗ). – М.: СПС «Гарант», 2015.
- 2.Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 215с.
- 3.Бабич Т.Н., Кузьбожев Э.Н., Козьева И.А., Вертакова Ю.В. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: Инфра-М, 2012. – 336с.
- 4.Бобылева А.З. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: Учебник для магистров. – М.: Юрайт, 2015. – 904с.
- 5.Веретенникова О.Б. Роль планирования в системе управления предприятием // Управленец. - 2012. - № 7-8. - С. 12-15.
- 6.Головач О.В., Зарецкий В.О. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебное пособие. – Мн.: Современная школа, 2010. – 800с.
- 7.Куев Т.А. Бюджетирование как система планирования деятельности организации // Новые технологии. - 2012. - № 1. - С. 121-125.
- 8.Поздняков В.Я., Кукушкин С.Н., Васильев Е.С. Планирование деятельности на предприятии: учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2012. – 350с.
- 9.Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. Внутрифирменное планирование: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 367с.
- 10.Чуева Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: «Дашков и Ко», 2013. – 348с.
- 11.Янковская В.В. Планирование на предприятии: учебник. – М.: Инфра-М, 2013. – 425с.

*Каткова Н.А.
магистр первого курса
НЧИ КФУ
Россия, г. Набережные Челны
Хакимова С.Б.
ассистент
Научный руководитель:*

**Ваславская И.Ю., доктор экономических наук профессор
СТРОИТЕЛЬСТВО «МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА» В
ГОРОДЕ НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ НА ПРИНЦИПАХ
МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Аннотация: В статье рассматривается актуальность проблемы утилизации мусора. На примере строительства «Мусороперерабатывающего завода» выявляются преимущества и риски реализации инвестиционных проектов на принципах муниципально-частного партнерства. Дано подробное описание функционирования завода по переработки мусора и определен экономический, бюджетный, социальный и экологический эффект.

Ключевые слова: муниципально-частное партнерство, инвестиционный проект, твердые бытовые отходы, риски, эффект, мусороперерабатывающий завод.

*Katkova N.A.
master first year
NCI, KFU
Russia, Naberezhnye Chelny
Scientific supervisor: Vavlavskaya I. U.
doctor of economic Sciences, Professor,
Khakimova S. D.
Assistant*

**CONSTRUCTION OF "WASTE RECYCLING PLANT" IN THE CITY OF
NABEREZHNYE CHELNY ON THE PRINCIPLES OF MUNICIPAL AND
PRIVATE PARTNERSHIP**

Abstract: In article relevance of a problem of utilization of garbage is considered. On the example of a construction of "Waste recycling plant" benefits and risks of implementation of investment projects on the principles of a municipal and private partnertsv come to light. It is this detailed the description of functioning of the plant on waste recycling and the economic, budget, social and ecological effect is determine.

Keywords: municipal and private partnership, investment project, municipal solid waste, risks, effect, waste recycling plant.

С каждым годом проблема утилизации бытовых отходов в городе Набережные Челны становится все более актуальной. Некоторые отходы представляют прямую угрозу для здоровья человека, так как большая часть бытового мусора не разлагается в естественных условиях или имеет очень длительный срок разложения. Кроме того, от большинства твердых бытовых отходов (ТБО) исходит неприятный запах в результате ферментацией органических веществ. Многие компоненты ТБО содержат пожароопасные фракции и могут самовозгораться под воздействием высоких температур.

На сегодняшний день в городе Набережные Челны работает около 40 организаций, занимающихся сбором и вывозом мусора, из них 3 предприятия по переработке отходов: ООО «Мехуборка», ООО «Поволжская экологическая компания», МУП «Челныкоммунхоз»¹. Большинство из существующих организаций неэффективны. Их технологии по переработке отходов сильно устарели, сортировка мусора производится вручную. Отсутствует современная и эффективная система учета, управления и контроля образования, сбора, транспортировки и размещения мусора.

Данные предприятия перерабатывают малые, незначительные объемы ТБО, вследствие чего основная часть отходов вывозится на полигон, который уже почти переполнен. По данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан в 2014 году в муниципальном образовании город Набережные Челны было вывезено 1193 тыс. куб.м твердых бытовых отходов².

Одним из инвестиционных проектов, который можно предложить в данном направлении, является строительство «Мусороперерабатывающего завода» на основе принципов муниципально-частного партнерства (МЧП). Он заключается в проектировании, строительстве, финансировании и эксплуатации современного мусороперерабатывающего завода в городе Набережные Челны на основании соглашения о МЧП.

Цель данного проекта – достижение максимальной глубины переработки ТБО при минимальных финансовых затратах и соблюдении всех экологических норм. Строительство также направлено на экономическое и экологическое оздоровление территории муниципального образования.

Задачи настоящего проекта состоят в создании комплекса по сортировке и переработке отходов с применением современных технологий, что позволит исключить вывоз мусора на полигоны, получить максимальный

¹ Компании по вывозу мусора в г.Набережные Челны: поисковый портал «Онлайн сервис вывоза мусора». – 2016. [Электронный ресурс]. Дата обновления: 05.03.2016. – URL: <http://naberezhnye-chelny.1-top.su/company/7599> (дата обращения: 7.09.2016).

² Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко // М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики. – 2010. – 287 с.

выход стандартного вторсырья, перевести переработку мусора из затратной в доходную статью бюджета.

Строительство «Мусороперерабатывающего завода» предполагает санитарный контроль, сортировку, обработку и переработку мусора по нескольким профилям, сжигание остатков и получение на выходе тепло- и электроэнергии, строительных материалов, удобрений, металлов и другого вторичного сырья (рисунок 1).

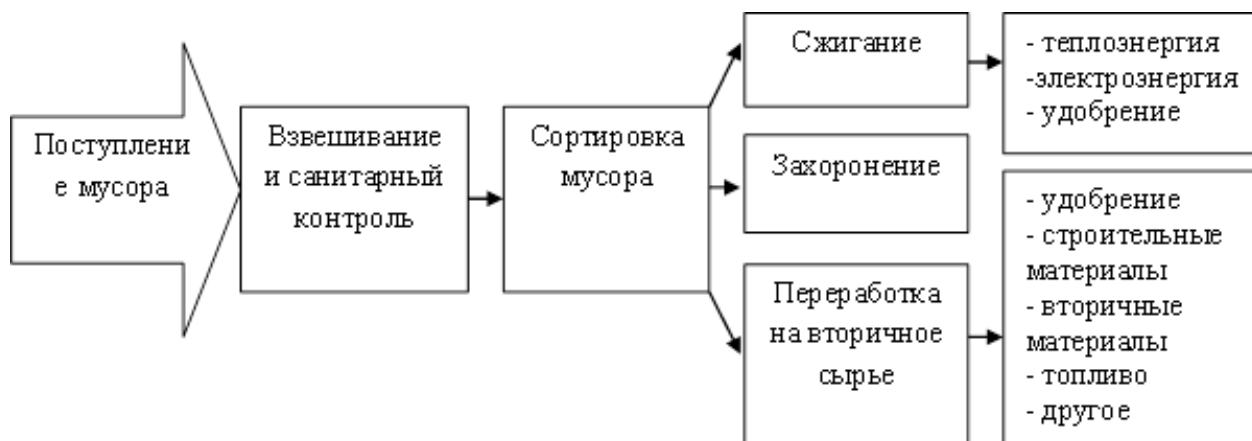


Рис.1. Схема функционирования «Мусороперерабатывающего завода»

В работе завода мощностью переработки 250 тонн в сутки или 91250 тонн в год будут использоваться последние европейские технологии, позволяющие перерабатывать 70% от общего поступления ТБО (российские технологии перерабатывают 10-15%). Доставка отходов к месту переработки будет осуществляться коммунальными предприятиями.

Часть ТБО, которая не подлежит переработке, будет проходить этап захоронения либо сжигания. Современная система фильтров обеспечит максимальную очистку воздуха. Фактически количество выбросов ядовитых веществ в атмосферу будет близко к нулю.

Преимуществом является то, что данное предприятие будет обеспечивать выпуск вторсырья – топливные и строительные материалы, металлолом, удобрения, себестоимость которых значительно ниже аналогичной продукции первичного производства. Продукция частично будет использоваться для собственных нужд (тепло- и электроэнергия), а основная часть реализовываться другим предприятиям и гражданам.

Инвестиционный проект «Мусороперерабатывающий завод» может быть реализован и государством, и бизнесом. Однако использование соглашения о МЧП является самым выгодным предложением для обеих сторон (таблица 1).

Таблица 1

Обоснование выбора реализации данного проекта на принципах МЧП

№	Преимущества для муниципального партнера	Преимущества для частного партнера
1	Привлечение бизнеса для решения муниципальных задач	Административное и политическое содействие в реализации проекта со стороны органов власти муниципалитета
2	Уменьшение объема своих капитальных вложений в объект инвестирования, что является экономией бюджетных средств	Заинтересованность органов власти
3	Сроки строительства инвестиционного проекта сокращаются благодаря необходимости соблюдения интересов инвестора и возврата вложенных им средств в наиболее короткие сроки	Предоставление муниципальными органами различных преференций, в том числе участие в финансировании проекта (косвенное через участие в ТОР)
4	Качество работ и контроль над использованием средств и строительными работами существенно повышается благодаря дополнительному контролю со стороны инвестора	Возможные гарантии со стороны органов власти муниципалитета
5	Передача части рисков инвестору	Разделение рисков с органами власти
6	Снятие с органов муниципальной власти существенной доли нагрузки (экономической, организационной и временной и т.д.)	Возможность получения частным бизнесом долгосрочных проектов со стабильным рынком и гарантиями муниципалитета по обеспечению минимального уровня рентабельности

Составлено автором

Привлекательность муниципально-частного партнерства обусловлена тем, что преимущества одной стороны покрывают недостатки другой, а их общие ресурсы позволяют реализовывать более масштабные, инновационные, экономически и социально значимые проекты для города в сокращенные сроки.

Резиденту МЧП-проекта «Мусороперерабатывающий завод» будет бесплатно предоставлена земля и готовая инфраструктура. А также будет заключен договор доставки отходов коммунальными предприятиями к месту переработки.

Несомненно, строительство завода позволит решить экологические и социально значимые проблемы города, такие как:

- 1) улучшение санитарного состояния и экологии города;
- 2) снижение затрат на захоронение отходов и ликвидацию экологических последствий хранения отходов;
- 3) сокращение земельных площадей, отводимых под полигоны ТБО;

4) прекращение загрязнения грунтовых вод и атмосферного воздуха продуктами гниения ТБО;

5) обеспечение рабочих мест;

6) переработка мусора становится не затратной, а доходной статьей бюджета.

Для бизнеса данный инвестиционный проект также имеет ряд преимуществ, таких как:

1) отсутствие аналогичных предприятий с полным циклом сортировки и переработки мусора на территории города;

2) получение стабильного долгосрочного дохода;

3) большой объем сырья;

4) специалисты относят такой завод к классу высокорентабельных предприятий, в связи с этим окупаемость предприятия происходит очень быстро;

Кроме преимуществ «Мусороперерабатывающий завод», как и многие проекты, осуществляемые на принципах МЧП, имеет и ряд рисков. Это экономические, политико-правовые, технические и экологические риски, которые разделены между органами власти (рисунок 2) и частным партнером (рисунок 3).



Рис. 2. Риски реализации проекта «Мусороперерабатывающий завод» для органов муниципальной власти и пути их минимизации.

Разработан автором на основании источника [1, с.154-168]

К основным рискам проекта относится низкий уровень экологической культуры населения. Именно поэтому в затраты завода заложены расходы на рекламу, предполагающие активную работу с населением: организация открытых столов, информирование через СМИ. Эффективность реализации инвестиционного проекта «Мусороперерабатывающий завод» зависит от

своевременной разработки матрицы рисков и принятия мер по их минимизации.

Риски реализации проекта для частного партнера		Пути минимизации рисков
Экономические риски	– конкуренция на рынке ТБО; – увеличение сроков окупаемости проекта; – сокращение или прекращение финансирования проекта; – сложность выхода из проекта и возврата осуществленных инвестиций; – заморозка проекта; – недооценка при планировании уровня спроса и предложения	– диагностика конъюнктуры рынка, динамики роста цен; – заключение долгосрочных договоров с покупателями; – создание системы контроля; – проработка вариантов выхода из различных критических ситуаций; – детальное регламентирование всех вопросов в соглашении; – установление ответственности за нарушение соглашения; – резервирование денежных средств; – привлечение консалтинговых фирм; – проработка экономической составляющей на подготовительной стадии проекта
Политико-правовые риски	– невыполнение органами власти своих обязательств; – недостаточность опыта в проектах МЧП; – сложность разрешения конфликтных ситуаций/споров с муниципальными структурами; – излишний контроль со стороны органов власти; – коррупция, бюрократические проволочки, «откаты» – длительный процесс согласования проекта	– создание независимых комиссий по контролю и решению споров; – установление ответственности за нарушение соглашения и законодательства; – совершенствование законодательства; – привлечение консалтинговых фирм; – детальное регламентирование всех вопросов в соглашении
Технические	– выход из строя оборудования (аварийная поломка); – форс-мажор; – ошибки в расчетах	– использование резервного оборудования; – страхование; – привлечение профессиональных специалистов
– Экологические риски		– применение современных технологий

Рис. 3. Риски реализации проекта «Мусороперерабатывающий завод» для частного партнера и пути их минимизации.

Разработан автором на основании источника [3]

Таким образом, строительство «Мусороперерабатывающего завода» в городе с полным циклом переработки мусора, с получением вторичной

продукции, востребованной на рынке, принесет экономический, бюджетный, социальный и экологический эффект:

1. Появление нового вида деятельности в городе – сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья.
2. Снижение безработицы за счет создания 260 новых рабочих мест.
3. Перевод статьи муниципального бюджета «переработка мусора» из затратной в доходную.
4. Поступление налогов в государственные бюджетные и внебюджетные фонды.
5. Улучшение санитарного состояния и экологии города.
6. Диверсификация экономики города.

Использованные источники:

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко // М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики. – 2010. – 287 с.
2. Компании по вывозу мусора в г.Набережные Челны: поисковый портал «Онлайн сервис вывоза мусора». – 2016. [Электронный ресурс]. Дата обновления: 05.03.2016. – URL: <http://naberezhnye-chelny.1-top.ru/company/7599> (дата обращения: 7.09.2016).
3. Матаев Т.М. Типология рисков по проектам государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. – 2012. – № 3 (201). – с. 4-10.
4. Предприятия по переработке отходов: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Дата обновления: 30.11.2015. – URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.aspx?opt=16 (дата обращения: 16.01.2016).

Код УДК: 355/359

*Качалков А.Д.
магистрант*

*Уральский институт управления
филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации,
РАНХиГС, г.Екатеринбург*

СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ВОЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Необходимость выработки современной военной политики не подлежит сомнению. Эта задача актуальна и обусловлена острыми практическими потребностями: ведь военная политика связана с самыми животрепещущими проблемами человеческой жизни, будущего цивилизации.

Военная доктрина Российской Федерации (2010 г.) дает определение

военной политике как - деятельность государства по организации и осуществлению обороны и обеспечению безопасности Российской Федерации, а также интересов ее союзников.

Военная политика - составляющая часть политики государства, искусство управления военной деятельностью государства. Военная политика выражает основные цели и задачи военной безопасности государства.

Высшей целью военной политики является предотвращение военных конфликтов, обеспечение надежной защиты суверенитета и территориальной целостности государства. Важное место в военной политике занимает подготовка страны, народа и армии к отражению любой агрессии, укрепление военной мощи государства, развитие оборонной промышленности, всестороннее совершенствование военного строительства.¹

Военная политика Российской Федерации является необходимым элементом внутривластной и внешнеполитической деятельности, направленным на обеспечение национальной безопасности государства предотвращение войн и вооруженных конфликтов, упрочение стратегической стабильности.

Она возникла на стыке общегосударственной политики и военной стратегии и включает в себя деятельность социально-политических сил и специально созданных ими государственных институтов. Создание военной силы, опора на нее или ее применение для достижения политических целей являются сущностью и главным предназначением военной политики.

Военная политика Российской Федерации на современном этапе предназначена для:

- поддержания оборонного потенциала страны на уровне, адекватном существующим и потенциальным военным угрозам с учетом экономических возможностей страны и наличия людских ресурсов;
- предотвращения крупномасштабных военных столкновений, содействия прекращению и недопущению вооруженных конфликтов на пространстве СНГ, оперативной нейтрализации любых военных провокаций;
- выполнения международных обязательств Российской Федерации по оказанию военной помощи союзным с ней странам;
- обеспечения решений Совета Безопасности ООН, других международных организаций по поддержанию мира и безопасности на более ранней стадии развития конфликтной ситуации;
- оценки возможностей, необходимости и пределов применения военной силы для достижения политических и военных целей;

¹ Военная Энциклопедия. М.: Воениздат, 2002. Т. 6. С. 476.

выработки методов применения военной силы, способов противодействия потенциальному и реальному противнику, организации взаимодействия с союзными государствами по предотвращению и отражению агрессии.

Основы военной политики определяют материальные и духовные начала, на которых разрабатывается и осуществляется политика и которыми определяются ее содержание, направленность, целевые установки и возможности. Они имеют объективный характер, существуют реально и должны служить опорой конкретным институтам и лицам, осуществляющим выработку и проведение политического курса. Главная роль здесь принадлежит материальным, научным и конституционным основам.

Материальной основой военной политики являются: способ производства, тип собственности, материально-техническая база государства.

Научной основой военной политики являются знания существующей военно-политической обстановки, теоретические и методологические положения, образующие ее фундамент, служащие ее обоснованию, планированию, разработке и осуществлению. Только знание и практическое применение основ военного искусства позволят рассчитывать на эффективную подготовку страны и ее Вооруженных Сил к отражению возможной агрессии.

Процессы выработки и проведения в жизнь военной политики разграничить трудно. Эти два процесса сливаются и образуют общую органичную систему непрерывной руководящей деятельности в военной области.

Наиболее важными установками, определяющие цели, характер и направленность военной политики государства являются принципы военной политики, которые основаны на выводах общего характера, правилах и установках, вытекающих из исследования объективных закономерностей этой политики и могут быть общими и конкретными. Общие - это «принципы руководящей политической деятельности, которые применяются в различных областях политики с учетом своеобразия конкретной сферы; конкретные - это принципы рассматриваемой сферы»².

Среди основных принципов необходимо выделить:

-приоритет национальных интересов, согласно которому военная политика направлена на реализацию общенациональных интересов, обеспечение необходимыми ресурсами выполнение функций, имеющих значение для общества и государства, а также для обеспечения жизнедеятельности военной организации;

-прагматизм, который предполагает учет планов и направлений

² Лутовинов В.И., Мотин Ю.Н. Обеспечение военной безопасности Российской Федерации в условиях глобализации М.: Изд. РАГС 2009. С 25.

развития Вооруженных Сил других стран, отказ от количественных показателей.;

-законность в военной политике, которая выражается в том, что процесс определения, формирования и реализации военной политики детально реализуются нормами права, соблюдение которых обязательно для всех органов, должностных лиц и граждан;

-гласность военной политике, которая предполагает в демократическом государстве доведение до граждан, в том числе и с помощью средств массовой информации, содержания проектов различных правовых актов, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

-плановость, которая определяет, что вся военная политика государства базируется на основе целой системы плановых актов, структура которых, порядок становления, утверждения, исполнения закрепляются в соответствующих нормативных правовых документах;

-гражданский контроль над выработкой и реализацией военной политики;

-демонстрация военно-политическим руководством страны решимости в реализации задач, обеспечивающих адекватную реакцию на конкретную военную опасность или угрозу со стороны противника.³

-другие принципы военной политики, обеспечивающие нейтрализацию и локализацию военных опасностей и угроз государству.

Основные задачи военной политики Российской Федерации определяются Президентом Российской Федерации в соответствии с федеральным законодательством, Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года и настоящей Военной доктриной.

Из многообразия задач военной политики основными можно считать следующие:

-обоснование и разработка военно-политических решений, подготовка конкретных планов функционирования и развития военной системы государства.;

-регулирование военно-политических отношений с другими государствами, коалициями, блоками.;

-разработка военной доктрины государства, определяющая основы его военно-политической деятельности;

-организация информационного обеспечения принятия решений, планов и военных акций;

-защита независимости России, обеспечение ее безопасности, суверенитета, неприкосновенности границ, территориальной целостности, сдерживание от развязывания войн и вооруженных конфликтов, направленных против нее;

³ Волошко В.С., Лутовинов В.И. Военная политика - инструмент обеспечения национальной безопасности РФ // Журнал Вестник Академии военных наук. 2008. № 2. С. 8 – 14.

-поддержание оборонного потенциала на уровне, адекватном существующим и потенциальным военным угрозам, с учетом социально-экономических и финансовых возможностей.

Военная политика не является обособленной сферой общественно значимой деятельности. Она представляет собой «...одну из сторон более общей внутренней и внешней политики государств»⁴, такую ее составную часть, «...которая распространяется на особую область деятельности» - военную теорию и военную практику государств и других субъектов политики.

В структуре военной политики Российской Федерации выделяется два основных подхода.

Первый подход определяет структуру военной политики через множество ее субъектов и объектов, целей, средств и условий, в которых она функционирует и развивается.

Субъектами военной политики выступают государство, созданные им высшие органы законодательной и исполнительной власти, органы военного руководства государства, военно-политические союзы. Также «субъектами являются должностные лица, прежде всего политические и военные руководители и рядовые граждане, права и обязанности которых в области обороны определены в национальном законодательстве».

Военная политика имеет *объектом* военную теорию и практику – особую область деятельности людей, которая непосредственно связана с войной и армией, с подготовкой и ведением войн, созданием и использованием военной мощи. Она тесно взаимодействует с различными сторонами всех сфер жизни общества, ее содержание и формы обусловлены геополитическим положением страны, экономическим развитием, демографическим состоянием, политической организацией.

Военная политика оказывает регулирующее воздействие на другие сферы общественной жизни, в известной мере организуя их в решении задач с использованием военной силы, и поэтому сама имеет многогранный характер, включает военно-экономические, военно-технические, военно-кадровые и другие направления деятельности.

Второй подход представляет военную политику как совокупность отправных идей и принципов долговременного действия, военно-политических решений и планов, общих идей и принципов, практических действий, направленных на реализацию конкретных решений и задач.⁵

Совокупность идей и принципов излагается в Военной доктрине Российской Федерации, теоретические основы которой разработаны путем глубокого научного анализа военно-политической практики.

⁴ Военная энциклопедия. М.: Воениздат, 2002. Т. 6. С. 476.

⁵ Волошко В.С. Лутовинов В.И. Военная политика - инструмент обеспечения национальной безопасности РФ // Вестник Академии военных наук. 2008. №2. С. 8- 14.

Военная политика Российской Федерации призвана выполнять в государстве две основные функции: «научно-аналитическую (прогностическую) и организационно-практическую (управленческую)».

Глубоко осознанное понимание целей и задач военной политики повышает роль важнейших институтов общества, как в непосредственной защите страны, так и в содействии обеспечению национальной безопасности России.

Методологическая функция военной политики предполагает развитие у государственных руководителей всех ветвей власти и военнослужащих, неперенных для обеспечения национальной и военной безопасности России знаний и навыков, правильного подхода к пониманию и решению задач в данной области.

Воспитательная функция состоит в том, чтобы через систему важнейших установок военной политики, ее положений формировать и укреплять у граждан нашей страны идейные убеждения, преданность делу служения Отечеству и его защиты.

Координационная функция приобретает наибольшее значение в военное время, когда требуется координировать все вопросы в военной, социальной, экономической, культурной и других сферах для обеспечения безопасности. Эта функция реализуется и в международной области для согласования военных усилий, для взаимодействия между странами-союзниками и различными международными организациями.

Прогностическая функция используется как в военное, так и в мирное время. Тем самым создаются условия для успешной деятельности государственных и высших военных органов. Осуществление прогностической функции военной политики позволяет высшим органам управления государством и Вооруженными Силами наиболее результативно организовать работу в интересах военной безопасности.

Использованные источники:

1. Военная Энциклопедия. М.: Воениздат, 2002. Т. 6. С. 476.
2. Лутовинов В.И., Мотин Ю.Н. Обеспечение военной безопасности Российской Федерации в условиях глобализации М.: Изд. РАГС 2009. С 25.
3. Волошко В.С., Лутовинов В.И. Военная политика - инструмент обеспечения национальной безопасности РФ // Журнал Вестник Академии военных наук. 2008. № 2. С. 8 – 14.
4. Военная энциклопедия. М.: Воениздат, 2002. Т. 6. С. 476.
5. Волошко В.С. Лутовинов В.И. Военная политика - инструмент обеспечения национальной безопасности РФ // Вестник Академии военных наук. 2008. №2. С. 8- 14.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ОБОРОНЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Обеспечение военной безопасности Российской Федерации - это важнейшее направление деятельности государства, где главной целью является обеспечение возможности адекватного реагирования на угрозы, которые возникают в современном мире, с учетом осуществления рациональных затрат на национальную оборону.

Несомненно, главной целью Российской Федерации в военной сфере сегодня и на ближайшее время останется обеспечение благоприятных условий для стабильного и устойчивого развития страны.

Основные задачи в этой сфере: предотвращение войны и вооруженных конфликтов, обеспечение национальной безопасности и, в первую очередь, жизненно важных интересов страны посредством военной силы тогда, когда дипломатические и иные средства окажутся недостаточными и малоэффективными.

Действия России в военной сфере базируются на совокупности общепризнанных норм международного права: Устава ООН, Хельсинских соглашений 1975 и 1992 годов, Парижской хартии 1990 года и других международных соглашений в сфере безопасности¹.

Однако, пока неприменение силы не стало нормой международных отношений, национальные интересы Российской Федерации требуют достаточной для ее защиты военной мощи. Поэтому Вооруженные Силы Российской Федерации играют главную роль в обеспечении военной безопасности Российской Федерации.

Важнейшей задачей страны является стратегическое сдерживание в интересах предотвращения как ядерной, так и обычной крупномасштабной или региональной войны, а также осуществления союзнических обязательств. Для этого Российская Федерация должна обладать ядерными силами, способными обеспечить нанесение ущерба любому государству-агрессору, либо коалиции государств в любых условиях обстановки и достаточным потенциалом сил общего назначения, способных отразить любую агрессию.

¹ Золотарев В.А. Военная безопасность государства российского. М. 2001. С. 176.

Характер угроз безопасности России требует уточнения задач Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов, оптимизации их структуры и состава, расширения их профессионального ядра, совершенствования правовых основ и механизма планирования военного строительства, а также разработки современных подходов к его экономическому и финансовому обеспечению с учетом необходимости формирования системы коллективной безопасности в рамках Содружества Независимых Государств.

Интересы обеспечения национальной безопасности России и эволюция геополитической обстановки в мире предопределяют необходимость военного присутствия России в некоторых стратегически важных регионах мира.

Это должно демонстрировать готовность Российской Федерации выполнить свои союзнические обязательства, содействовать формированию устойчивого военно-стратегического баланса сил в регионах и обеспечивать стране возможность реагировать на кризисную ситуацию еще в начальной ее стадии.

Долгосрочные цели обеспечения военной безопасности Российской Федерации определяют необходимость широкого участия России в миротворческих операциях. Осуществление таких операций должно стать важнейшим средством предотвращения и ликвидации кризисных ситуаций на стадии их зарождения и развития.

Вот почему приоритетной задачей является преобразование Вооруженных Сил, проведение комплексной военной реформы. Ее успех зависит от устойчивого развития экономики, сохранения научно-технического потенциала страны как основы военной мощи, материально-технической базы военной безопасности.

Проведение реструктуризации оборонно-промышленного комплекса с минимальными потерями для новых технологий и научно-технических возможностей, укрупнение компаний, являющихся разработчиками и производителями вооружений и важнейших видов продукции гражданского назначения, и создание на их основе корпораций и фирм мирового уровня, поддержка и развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, модернизация вооружения и военной техники, внедрение в практику отвечающей современным требованиям системы военных заказов должны быть направлены на ее совершенствование в интересах обеспечения военной безопасности Российской Федерации.

Для реализации вышеперечисленных положений приоритетными задачами являются:

- Совершенствование комплекса стратегических вооружений;
- Разработка и производство высокоэффективных систем управления войсками и оружием, связи, разведки, стратегического предупреждения,

радиоэлектронной борьбы, высокоточных, мобильных безъядерных средств поражения, а также систем их информационного обеспечения;

- Унификация, стандартизация, сокращение типажа и номенклатуры вооружения и военной техники².

Важнейшим условием обеспечения военной безопасности Российской Федерации является целевое выделение бюджетных средств на интенсивное развитие сил, средств и органов, осуществляющих защиту национальных интересов России силовыми методами.

Углубление и развитие отношений с государствами-участниками Содружества Независимых Государств является важнейшим фактором, способствующим урегулированию этнополитических и межнациональных конфликтов, обеспечению социально-политической стабильности на границах России и препятствующим в конечном итоге центробежным явлениям в обществе и государстве.

В обеспечении военной безопасности Российской Федерации особую роль играет человеческий фактор, общественный статус военнослужащего. Поэтому на первый план выдвигаются такие задачи, как осуществление комплекса мер по социальной защите военнослужащих, повышению престижа военной службы, формированию общественного сознания в духе необходимости вооруженной защиты национальных интересов страны и мобилизации усилий и возможностей государства, общества и граждан для проведения военной реформы.

Непременным условием обеспечения военной безопасности России должно стать создание обращенной в XXI век модели обеспечения глобальной, региональной и субрегиональной безопасности, основанной на принципе равенства и неделимой безопасности для всех.

Реализация военной политики Российской Федерации идет в русле общей политики нашего государства, нацеленной на строительство многополюсного мира, безопасной Европы без разделительных линий, равноправного партнерства и добрососедства со всеми странами и народами.

Таким образом, исходя из сложившейся обстановки и того, что высшим приоритетом государственной политики является защита интересов личности, общества и государств, необходимо обозначить основные цели военной политики России:

-обеспечение надёжной безопасности страны, сохранение её суверенитета и территориальной целостности, прочных и авторитетных позиций в мировом сообществе;

-воздействие на общемировые процессы в целях формирования стабильного, справедливого и демократического миропорядка;

² Киселев В.А. Военная доктрина в оборонительной системе государства // Военная Мысль. 2007. № 4. С. 31.

-создание благоприятных внешних условий для поступательного развития России, подъёма её экономики, повышения уровня жизни населения, успешного проведения демократических преобразований, укрепления основ конституционного строя, соблюдения прав и свобод человека;

-формирование пояса стабильности по периметру российских границ, содействие устранению имеющихся и предотвращению возникновения потенциальных очагов напряжённости и конфликтов в прилегающих к Российской Федерации регионах;

-поиск согласия и совпадающих интересов с зарубежными странами и межгосударственными объединениями в процессе решения задач безопасности мира.

Основные положения государственной политики Российской Федерации по обеспечению обороны страны и безопасности государства определяют условия, цели, задачи и основные направления совместной деятельности в этой сфере федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, общественных организаций и граждан. Предлагаемые программные решения представляют комплекс социально-политических, экономических, организационных и собственно военных мер и мероприятий, обеспечивающих качественное преобразование всей военной организации Российской Федерации в соответствии с современными требованиями.

Основные направления реформирования системы обеспечения обороны страны и безопасности государства должны учитывать внешне- и внутриполитические условия их реализации. Международная обстановка вокруг России в современных условиях все больше определяется экономическими, научно-техническими, информационными и другими факторами. Однако военный фактор в международных отношениях для нашей страны продолжает играть важную, а порой и решающую роль³.

Продолжается противодействие становлению отношений равноправного и взаимовыгодного партнерства России со странами ЕС. Существует опасность использования возможных внутренних конфликтов в Российской Федерации для нанесения ей значительного экономического и политического ущерба. Усиливаются угрозы невоенного характера с применением средств финансового, технологического и информационного давления.

Внутриполитическая ситуация в России определяется незавершенностью становления правового демократического государства, кризисным развитием экономики в период перехода к рыночным отношениям, сохранением социальной напряженности в обществе и

³ Гацко М.Ф. О сущности понятий «военная угроза» и «военная опасность» // Военная Мысль. 2006. № 4. С. 10.

трудностями достижения общественного согласия. Все это существенно ограничивает ресурсные и политические возможности обеспечения обороны страны и безопасности государства⁴.

В то же время необходимо за счет рационального использования ограниченных ресурсов обеспечить материально-техническое снабжение Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск и воинских формирований, оснащение войск и сил вооружением и военной техникой на уровне, гарантирующим их боеспособность в наиболее вероятных вариантах военных действий. При этом необходимо сохранить временно невостребованные наиболее ценные элементы кадрового и технического обеспечения Армии и Флота, производственного и научного потенциала военной промышленности, восстановить процесс разработки и освоения новейших образцов военной техники. Тем самым будет создана основа модернизации всей системы обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Задачи государственной политики в области обеспечения обороны и безопасности в этих условиях представляются следующими:

- гарантированная защита суверенитета, территориальной целостности и национальных интересов Российской Федерации;

- своевременное выявление намерений и приготовлений зарубежных государств к силовым действиям против Российской Федерации, подготовка к отражению агрессии, предупреждение, локализация и нейтрализация вооруженных конфликтов;

- поддержание готовности к осуществлению мероприятий по переходу с мирного на военное положение;

- обеспечение свободы деятельности в Мировом океане и космическом пространстве, доступа к важным для России международным экономическим зонам и коммуникациям в соответствии с нормами международного права;

- выполнение обязательств Российской Федерации по поддержанию глобальной и региональной стабильности, проведению миротворческих операций;

- информационное противодействие;

- охрана государственной границы, территориальных вод, исключительной экономической зоны и континентального шельфа Российской Федерации;

- предупреждение возникновения, локализация и ликвидация внутренних конфликтов;

- борьба с терроризмом и политическим экстремизмом, организованной преступностью, незаконным оборотом оружия и наркотиков;

⁴ Колomoец Ф.Г. Системный анализ: методологический и содержательный аспект // Военная мысль. 2006. № 4. С. 65.

-обеспечение конституционных прав граждан, информационной и технологической безопасности личности и общества;

-защита населения и организаций от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера⁵.

Главной целью основных направлений государственной политики в области обеспечения обороны страны и безопасности государства является предотвращение, локализация и нейтрализация военных угроз, создание благоприятных условий для экономического и общественного прогресса Российской Федерации.

При оптимизации функциональной структуры военно-промышленного комплекса изменится и его институциональная структура. В государственной собственности останутся только стратегические предприятия и организации, не подлежащие приватизации. Вместе с тем госпакеты акций многих оборонных предприятий подлежат раскреплению, что позволит снизить нагрузку на федеральный бюджет и привлечь для их развития дополнительные инвестиционные ресурсы на финансовых рынках.

В конечном счете, в стране сложится компактная, хорошо структурированная и мобильная система научно-исследовательских институтов, проектных организаций и предприятий военно-промышленного комплекса, способная решать поставленные задачи.

Использованные источники:

- 1.Золотарев В.А. Военная безопасность государства российского. М.: 2001. С. 176.
- 2.Киселев В.А. Военная доктрина в оборонительной системе государства // Военная Мысль. 2007. № 4. С. 31.
- 3.Гацко М.Ф. О сущности понятий «военная угроза» и «военная
- 4.Колomoец Ф.Г. Системный анализ: методологический и содержательный аспект // Военная мысль. 2006. № 4. С. 65.
- 5.Киселев В.А. О войнах будущего // Военная мысль. 2008. № 2. С. 74.

⁵ Киселев В.А. О войнах будущего // Военная мысль. 2008. № 2. С. 74.

*Уральский институт управления - филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, РАНХиГС, г.Екатеринбург*

ОСНОВЫ И СОДЕРЖАНИЕ ВОЕННОЙ ДОКТРИНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из наиважнейших направлений военной политики является разработка и внедрение *военной доктрины*, соответствующей современным реалиям геополитической ситуации в мире.

Термин «военная доктрина» уже давно вошел в обращение, поэтому обязательно нужно проанализировать мировоззренческие границы, граничащих с ним определений и составные части Военной доктрины Российской Федерации.

В Военной доктрине РФ отмечено, что она «является одним из основных документов стратегического планирования в Российской Федерации и представляет собой систему официально принятых в государстве взглядов на подготовку к вооруженной защите и вооруженную защиту Российской Федерации».¹

Под Военной доктриной РФ подразумевают догмат официально принятых в стране на данное время аспектов на место и роль военного насилия в желательном достижении поставленных политических целей, защите государственных интересов, на характер любой возможной войны, способы её ведения, на подготовку к ней вооруженных сил и страны в целом. Суть военной доктрины - есть отношение государства к войнам; определению противников и союзников в любой конфликтной ситуации; определение смысла войны, целей и задач государства в этой войне; аргументации численности, качественного состояния, структуры и других характеристик Вооруженных сил.

Военная доктрина воспроизводит происходящие в мире изменения и соответствует характеру политического режима, целям его внутренней и внешней политике.

Необходимо отметить, что все изменения, происходящие в мире, требуют не только от России, но буквально от всех государств понимания сути своей военной политики и военной стратегии. «Венцом взаимодействия военной политики и стратегии является Военная доктрина».²

Характерностью данного документа является нацеленность на актуальные интересы России как великой державы и ее граждан,

¹ Военная доктрина Российской Федерации: Указ Президента РФ от 5.02.2010 г. № 146 // Российская газета. 2010. 10 февраля.

² Военная политология. М.: ИД «Красная звезда», 2006. С. 280.

недопущение гонки вооружений сдерживание и предупреждение военных конфликтов.

Анализируя основные положения Военной доктрины 1993 года, можно установить, что в этом доктринальном акте слово НАТО даже не присутствовало; в разделе, который назывался «Важнейшие внешние военные опасности России», в качестве угрозы было отмечено «расширение военных блоков и союзов». А также было обращено внимание на «наращивание группировок войск у границ России до пределов, нарушающих соотношение сил». Там также было отмечено, что Россия «не относится ни к одному государству как к своему противнику».³

Военная доктрина России 2000 года «является документом переходного периода - периода становления демократической государственности, многоукладной экономики, преобразования военной организации государства, динамичной трансформации системы международных отношений».

В Военной доктрине России 2000 г. было отмечено увеличение войск других государств вблизи границ РФ «как основная внешняя угроза». Слово НАТО в этом контексте опять не было употреблено, но тогда Россия установила, что расширение на восток привело как к количественному увеличению числа военных баз, так и военной активности вблизи российских границ.

Военная доктрина 2010 года создана на основе выводов из анализа современной военно-политической обстановки в мире. Доктрина является продолжением идеи национальной безопасности, в ней выражается отношение государства к войне и применению военной силы как достижения политических целей. Кроме этого, в военной доктрине отражены основные положения стратегических концепций, принципов строительства Вооруженных сил, подготовки армии и флота, страны в целом к защите Отечества.

Практической стороной Военной доктрины является наличие механизма ее выработки и реализации высшим руководством государства. Центральную роль в РФ играют, прежде всего, субъекты ее формирования – Президент РФ, Совет безопасности РФ, Федеральное Собрание РФ. Правительство РФ, Министерство обороны РФ, Генеральный штаб Вооруженных Сил РФ.

В Военной доктрине установлено, что «положения Военной доктрины уточняются в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации и могут изменяться в рамках стратегического планирования в военной сфере.

³ Балуевский Ю.Н. Новая военная доктрина Российской Федерации. Продолжение разговора в узком кругу// Индекс безопасности № 4 (95), Том 16 . 2010. С. 21. URL: www.pircenter.org/data/publications/sirus4. (дата обращения: 24.06.2013).

Реализация Военной доктрины достигается путем централизации государственного управления в военной области и осуществляется в соответствии с федеральным законодательством, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти»⁴.

Не менее значимой частью этого механизма является нормативно - правовая база, которая выполняет роль внутренней функции. «Правовую основу Военной доктрины составляют Конституция Российской Федерации, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации в области обороны, контроля над вооружениями и разоружения, федеральные конституционные законы, федеральные законы, нормативные правовые акты Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации».

Следовательно, ее положения являются обязательными для выполнения на всей территории страны для всех органов исполнительной власти, управления, предприятий, учреждений и организаций, на которые Российским законодательством возложена ответственность за решение задач военной безопасности. Имеет большое значение то, что нормативно – правовая база доктрины позволяет использовать ее положения в качестве исходных данных для реального военного планирования и строительства ВС РФ.

С изменением международной обстановки происходит изменение угроз военной безопасности. А с развитием социально-экономической сферы нашего государства изменяются существующие и формируются новые взгляды на сущность и содержание форм и способов обеспечения военной безопасности Российской Федерации⁵, которые указывают пути и способы решения проблем войны и мира, сокращения и ликвидации ядерного оружия, значительного уменьшения количества обычного вооружения, создания современных международных отношений в целях предотвращения, а затем и полного исключения войны, обеспечения национальной и всеобщей безопасности народа. В конечном счете, эти взгляды и составляют сущность военной доктрины государства.

В Военной доктрине выделяется, что основным фактором предотвращения крупномасштабных или региональных войн будет оставаться ядерное оружие. Поэтому, «к 2020 году должно быть обеспечено гарантированное решения ядерного сдерживания в различных военно-политических условиях, а также комплексное оснащение формирований новыми образцами вооружений и средствами разведки», - заявил на совещании с командующими военных округов В.В. Путин. «Мы должны

⁴ Военная доктрина Российской Федерации: Указ Президента РФ от 5.02.2010 г. № 146 // Российская газета. 2010. 10 февраля.

⁵ Балувеский Ю.Н. Какой быть новой военной доктрине России // Российское Военное Обозрение. 2007.

добиваться превосходства в воздухе, в нанесении высокоточных ударов по наземным и морским целям, в оперативной переброске войск», - добавил президент.

В доктрине отсутствуют даже признаки на осуществление стратегии ядерного сдерживания на передовых рубежах нашей страны. Совершенно противоположная «стратегия принята в Соединенных Штатах, и она действует на сегодняшний день. Суть этой стратегии – размещение ядерного оружия Соединенных Штатов на территории других государств», и что самое интересное на территории сопредельных с Россией государств.

Из всех трех последних военных доктрин России видно, что она не собиралась и не намерена применять ядерное оружие в первом ударе. Это может произойти только в ответ на «агрессию против России и (или) ее союзников с применением ядерного и других видов оружия массового поражения, а также в случае агрессии с применением обычного оружия, «когда под угрозу поставлено само существование государства».

Военная доктрина Российской Федерации способствует правильному пониманию всеми странами намерений России в области обороны. В комплексе с другими документами доктрина является основой из практических действий по строительству и изменению Вооруженных Сил и подготовки их к выполнению военных задач. Поэтому важную роль в решении этой задачи играет овладение и понимание военными специалистами основ военной теории и практики, знание ими путей разрешения проблем, поддержания безопасности и боевой готовности войск, всесторонней их подготовки к отражению агрессии, обеспечения и воспитания личного состава, развития военного дела.

Главный путь достижения цели создания эффективной военной организации - придание ей нужных характеристик, таких как изменение системы управления, всех видов обеспечения, подготовка военных кадров, изменение организационно-штатной структуры Вооруженных Сил и оснащение их современным оружием, доведение численности до оптимальных норм, решение социальных вопросов военнослужащих.

При выполнении задач по организации объединенного руководства обеспечением национальной и военной безопасности России планируется единое стратегическое и оперативное применения Вооруженных Сил и других войск страны в интересах обороны. Разрабатываются документы военного строительства, предусматривающие подготовку долгосрочных (10-20 лет), среднесрочных (5-10 лет) и краткосрочных (3-5 лет) планов.

В разделе военно-экономическое обеспечение обороны определены основные задачи, которые предусматривают: достижение достаточного уровня обеспечения различного уровня (финансового и материально-технического), для выполнения задач военной организацией, «оптимизация расходов на оборону, полное ресурсное обеспечение выполнения планов

(программ) строительства и развития Вооруженных Сил...».

Для нормального обеспечения данных задач необходимо выполнения одного из обязательных условий: «оптимизация расходов материальных ресурсов и денежных средств, направляемых на обеспечение военной безопасности, повышение эффективности их использования на основе взаимосвязанного, скоординированного реформирования всех компонентов военной организации государства».

Военную организацию составляют Вооруженные Силы, которые являются ее ядром и основой обеспечения военной безопасности, другие войска, воинские формирования, предназначенные для выполнения задач военной безопасности военными методами, органы управления ими.

Она также включает в себя предприятия, учреждения и организации оборонно-промышленного комплекса (далее ОПК) страны, предназначенные для обеспечения задач военной безопасности.

В ВД РФ определены основные направления военно-политического и военно-технического сотрудничества России с «иностранными государствами международными, в том числе региональными, организациями на основе внешнеполитической и экономической целесообразности».

Приоритет отдается сотрудничеству с Республикой Беларусь, государствами - членами Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), другими государствами Содружества Независимых Государств (СНГ), государствами Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), ООН.

Вместе с тем, укрепление системы общей безопасности в рамках ОДКБ и наращивание его потенциала, углубление взаимодействия в области международной безопасности в рамках СНГ является одной из основных задач по сдерживанию и предотвращению военных конфликтов.

Таким образом, Военная доктрины Российской Федерации 2010 года, определяет основные направления военной политики государства на кратко - и среднесрочную перспективу, и сопоставляет ряд намеченных задач с результатами реформирования Вооруженных Сил в 2008–20011 гг., что позволяет сделать ряд выводов о сущности современной военной политики России и о характере ее влияния на уровень военной безопасности страны.

Необходимо отметить, что «военная доктрина включает положения по предотвращению войн и конфликтов, их характеру, противодействию угрозам военной безопасности, подготовке страны и её военной организации к защите государства, рассматривает основы применения Вооруженных Сил и других войск, определяет цели и формы их применения при обеспечении военной безопасности в мирное время, отражении (пресечении) вооруженного нападения (агрессии), в операциях по поддержанию и восстановлению мира в конфликтах», определяет базисные направления

военного строительства, подготовки страны и Вооруженных Сил к возможной войне.

В Военной доктрине сформулированы основные задачи обеспечения военной безопасности для всех уровней государственной власти, всех органов управления – от Федерального уровня до органов местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Военная доктрина Российской Федерации: Указ Президента РФ от 5.02.2010 г. № 146 // Российская газета. 2010. 10 февраля.
2. Военная политология. М.: ИД «Красная звезда», 2006. С. 280.
3. Балувевский Ю.Н. Новая военная доктрина Российской Федерации. Продолжение разговора в узком кругу// Индекс безопасности № 4 (95), Том 16 . 2010. С. 21. URL: www.pircenter.org/data/publications/sirus4. (дата обращения: 24.06.2013).
4. Военная доктрина Российской Федерации: Указ Президента РФ от 5.02.2010 г. № 146 // Российская газета. 2010. 10 февраля.
Балуевский Ю.Н. Какой быть новой военной доктрине России // Российское Военное Обозрение. 2007.

Код УДК: 355/359

*Качалков А.Д.
магистрант*

*Уральский институт управления - филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, РАНХиГС, г.Екатеринбург*

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Продуманная, четкая и взвешенная военная политика государства и конкретная Военная доктрина страны, способствуют успешному выполнению задач, стоящих перед Вооруженными Силами, только при наличии эффективной системы руководства и управления военной организацией государства.

При этом следует подчеркнуть, что эффективная управленческая деятельность возможна только на основе общих правил и принципов. Принципы управления служат связующим звеном между теорией и практикой, переводят содержание теоретических положений науки управления на язык практики управления. В них раскрываются подходы к построению, выбору способов, форм и методов осуществления воздействия, характера взаимодействия субъекта и объекта управления¹.

К принципам управления относятся: принцип единоначалия; принцип централизации управления с предоставлением подчиненным инициативы в

¹ Черных В.А. Законы и закономерности военного управления // Военная Мысль. 2006. № 6. С. 41.

определении способов выполнения поставленных им задач; принцип твердости и настойчивости в проведении принятых решений (планов) в жизнь; принцип оперативного реагирования на изменение обстановки; принцип личной ответственности за принимаемые решения, применение подчиненных войск и результаты выполнения ими поставленных задач².

Принцип единоначалия - основной принцип управления войсками. Он заключается в предоставлении командующему (командиру, начальнику) всей полноты единоличной распорядительной власти и возложении единоличной ответственности за принятие и реализацию решения, состояние и результаты действий подчиненных ему войск.

Принцип централизации управления с предоставлением подчиненным инициативы в определении способов выполнения поставленных им задач обусловлен тем, что в управлении войсками требуется более жесткая, чем в невоенных сферах управления, концентрации властных полномочий на верхнем уровне управления. В то же время силы и средства, необходимые для выполнения боевых задач, не безграничны, поэтому их использование должно быть оптимальным. Это необходимо для того, чтобы обеспечить вышестоящей инстанции возможность в короткие сроки принять решение и сосредоточить основные усилия и имеющиеся ресурсы на достижении главной цели, решении наиболее важных задач, подчинении действий войск единому замыслу и плану.

Централизованное управление позволяет командиру добиваться в короткие сроки успешного решения задач не только при превосходстве сил и средств, но и при равных и даже меньших силах, а также наилучшим образом координировать действия соединений и частей Вооруженных Сил, родов войск и специальных войск, других войск РФ. Оно дает возможность наиболее эффективно применять оружие и боевую технику, быстро переносить усилия с одного направления на другое, контролировать действия всех войск, входящих в состав объединения, при необходимости брать на себя управление любым соединением, воинской частью.

Поэтому для более эффективного централизованного управления, в соответствии с проводимой реформой, с 1 декабря 2010 года изменился сам принцип управления войсками Вооруженных Сил: вместо шести округов их стало четыре, которые превращены в оперативно - стратегические командования. Целесообразность укрупнения военных округов можно будет оценить по прошествии определенного времени.

Вместе с тем, централизация управления войсками имеет не только положительные, но и отрицательные стороны. Она ограничивает инициативу подчиненных командиров, снижает оперативность управления, не позволяет в полной мере использовать выгодные условия обстановки, которые могут

² Нужна современная и компактная армия // Российское военное обозрение. 2011. №1. С.22.

возникать в короткие промежутки времени. Ожидание указаний сверху может быть губительным, здесь нужна инициатива подчиненного в рамках решения общей задачи.

Принцип твердости и настойчивости в реализации принятых решений заключается в проявлении командующими волевых качеств, направленных на обеспечение личной устойчивости от внешних и внутренних воздействий; умении доводить до конца принятые решения и планы; готовности приложить все усилия, чтобы подчинить свои действия и действия войск достижению поставленной цели, иногда вопреки побуждениям, непосредственно действующим в настоящее время.

Принцип оперативного реагирования на изменение обстановки заключается в своевременном принятии командующими, штабами и другими органами управления решений и постановке ими задач подчиненным органам управления и войскам, обеспечивающим их подготовку к действиям по различным вариантам нормально складывающейся обстановке.

Принцип гибкости обязывает предусматривать возможность маневра, использования тех средств, форм и методов управления, которые в наибольшей мере отвечают специфике изменившейся ситуации, чтобы обеспечить продвижение к намеченной цели даже при возникновении неблагоприятных условий, непредвиденных обстоятельств и осложнений.

Принцип личной ответственности командующих за принимаемые решения, применение подчиненных войск и результаты выполнения ими поставленных задач заключается в сознательном соблюдении командующими морально-этических норм, которые не противоречат принятым человеческим ценностям и исключают достижение целей любыми способами и, а также в осуществлении ими контроля за выполнение подчиненными органами управления и войсками принятых норм и правил.

Использованные источники:

- 1.Черных В.А. Законы и закономерности военного управления // Военная Мысль. 2006. № 6. С. 41.
- 2.Нужна современная и компактная армия // Российское военное обозрение. 2011. №1. С.22.

Кашина А.О.

студент КУБГАУ

3 курс, факультет «Финансы и кредит»

Россия, г. Краснодар

Блохина И.М., кандидат экономических наук

доцент ВАК

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Аннотация: В статье рассматриваются современные финансовые вопросы охраны окружающей среды в Российской Федерации, механизмы их

регулирования, возможность и перспективы развития таких внебюджетных источников поступления денежных средств на природоохранные цели, как внебюджетные экологические фонды и экологическое страхование предприятий.

Ключевые слова: финансирование охраны окружающей среды, юридические требования к природопользованию, составляющие охраны окружающей среды, механизмы регулирования финансирования охраны окружающей среды в РФ, внебюджетные экологические фонды, экологическое страхование предприятий.

The article examines the current financial issues of environmental protection in the Russian Federation, the mechanisms of their regulation, the possibility and prospects of development of such extra-budgetary sources of funds for environmental purposes, as extra-budgetary environmental funds and environmental insurance companies.

Keywords: financing of environmental protection, legal requirements related to environment, components of environment, the regulatory mechanisms of financing environmental protection in the Russian Federation, extra-budgetary environmental funds, environmental insurance companies.

В последние десятилетия, в эпоху глобального технического превосходства, началось необратимое изменение природы, стали возникать опасные явления; в связи со всеобщим загрязнением среды проблема ее охраны из местных и незначительных выросла в международную проблему, поэтому в настоящее время развитые государства выдвинули охрану окружающей среды одним из наиболее важных аспектов развития человечества [1].

Под общим понятием охраны окружающей среды в современном обществе понимается огромный комплекс общих международных, общегосударственных и отдельных местных региональных документов, распоряжений, а также инструкций и общих стандартов. Такой пакет документов конкретизирует общие юридические требования для каждого пользователя природной среды – конкретного загрязнителя – и обеспечивает выполнение этих требований и распоряжений в ходе любой хозяйственной деятельности [2]. При этом должна использоваться личная заинтересованность потенциального загрязнителя или пользователя в выполнении всех этих конкретных мероприятий по сохранению природной среды. Только если все эти составляющие будут соответствовать друг другу по содержанию и формам развития, т. е. укладываться в единую систему охраны окружающей природной среды, можно рассчитывать на успех.

Охрана окружающей природной среды складывается из нескольких важных составляющих:

– во-первых, это правовая сторона этого вопроса. Только правовая форма имеет формулирующие научные экологические принципы в виде

юридических законов, распоряжений и свод правил обязательных для исполнения любым правовым хозяйствующим субъектам;

– во-вторых, наличие обязательной финансовой составляющей. Необходимость материального стимулирования природоохранной деятельности любого пользователя ресурсов страны и отдельного региона, объясняется в стимулировании заинтересованности выполнять все эти требования и сделать решение этой задачи экономически выгодной для любого субъекта РФ;

– и важная научно-техническая сторона. Необходимость постоянного внедрения инженерных разработок по этой проблематике, которые и будут разрабатывать основы природоохранной и ресурсосберегающих технологий, с использованием новейших достижений в мире научных изысканий.

И здесь, очевидно, проглядывается прямая взаимосвязь в регулировании рационального использования природных ресурсов государства и огромной системы по охране окружающей среды. Нормальное и достаточное финансирование данной сферы – важнейшее условие для решения всех настоящих экологических задач. Охрана окружающей среды государства в целом – самое затратное и финансово зависимое направление деятельности человека. Так, например, стоимость обязательных очистных сооружений при проектировании строительства нового предприятия может достигать и 45% от всей стоимости самого предприятия. Поэтому очевидно, что финансирование любых мероприятий по охране окружающей среды, по, так называемому, остаточному принципу в нашей стране – одна из важных причин того, что природа в нашем государстве находится в самом критическом состоянии.

К наиболее важным элементам экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в настоящее время относят: четкое планирование системы природопользования и охраны окружающей среды, поэтапное достаточное финансирование охраны окружающей среды, введение и привлечение платежей за любое использование природных ресурсов, экологическое страхование и развитие экономического государственного стимулирования для решения экологических проблем [3].

В данном механизме финансирования мероприятий по охране окружающей среды в Российской Федерации произошли за последнее время огромные изменения. Неэффективность предыдущей внедренной системы была доказана практически. Долгое время у нас основным источником вливания денежных средств оставался только государственный бюджет страны. Кроме этого, предприятия совсем не старались вкладывать собственные накопленные деньги, которые были просто необходимы в основном на модернизацию производства и капитальный ремонт природоохранных сооружений. Они просто несли малые текущие затраты,

связанные с постоянной эксплуатацией очистных водных установок, фильтров очистки воздуха и других аналогичных объектов, которые при этом старались еще и уменьшить. Вот как раз эти факторы – ограниченные возможности бюджета государства и, так называемая, обезличенность денежных вливаний – никак не могли решить нарастающие проблемы в огромной системе охраны окружающей среды. Объем этих вложений зависел только от ситуации в экономике государства на данный момент и никак не был увязан с конкретными потребностями каждого природопользователя в охране среды. Как показала практика, что получали финансирование от государства практически всегда те, кто сумел «пробить» это денежное вливание, а не те, кто действительно в этом нуждался.

Целью нового, разработанного механизма финансирования природоохранной деятельности человека является развитие прямых и косвенных методов государственного и правового регулирования на необходимые природоохранные цели, с использованием не только средств из федерального бюджета, но с привлечением бюджетов субъектов РФ, а также местного бюджета. Однако этого оказалось недостаточно для решения такой важной государственной проблемы, поэтому и возникла проблема поиска дополнительных источников финансирования. Необходимо отметить, что многочисленные международные экономические проекты требуют доскональной и дорогостоящей экологической экспертизы, которая давно приобрела внешнеполитическое значение, потребовала не только сложных технических согласований, но и серьезных международных переговоров [4].

Введение такого понятия, как платность всех используемых природных ресурсов – один из главных элементов этого нового механизма финансирования природоохранной сферы, который будет ориентирован на возможные рыночные реформы. Платность природных ресурсов, несомненно, будет повышать материальную заинтересованность каждого субъекта РФ в сохранении природных ресурсов и в более их рациональном использовании.

В условиях тотального дефицита государственного бюджета и очень сложной экономической ситуации в мире, и в России постепенно стали появляться новые, внебюджетные источники поступления денежных средств на природоохранные цели. К ним можно отнести в первую очередь появление экологического страхования предприятий.

До определенного времени в Российской Федерации также были задействованы экологические фонды, которые существовали в 90-годы XX столетия и положительно себя зарекомендовали в качестве источников финансирования экологически значимых мероприятий [5].

Формирование таких современных фондов при поддержке государства являлось совершенно новым для российского экологического

права направлением в масштабном регулировании финансирования природоохранных мероприятий.

В соответствии с законодательством РФ финансовые поступления в такие экологические фонды формировались в первую очередь за счет:

- взимания регулярной платы за выбросы, сбросы загрязняющих токсических веществ в окружающую природную среду, размещение любых видов отходов и другие виды загрязнения. В общей сумме основа поступлений в эти фонды представляют именно платежи за загрязнение природы;

- поступления некоторых сумм, которые получали по искам о возмещении нанесенного общего вреда экологии, и денежных штрафов за экологические правонарушения;

- получения определенных денежных средств от реализации конфискованных технических средств для охоты и рыбалки, а также незаконно добытой с их помощью продукции;

- полученных в виде регулярных дивидендов процентов по узким вкладам, банковским депозитам, от долевого использования собственных средств фонда в деятельности предприятий и иных юридических лиц;

- инвалютных поступлений от иностранных юридических лиц и граждан.

Таким образом, основным финансовым источником формирования экологических фондов являлись регулярные платежи за общее загрязнение окружающей природной среды [6]. Внебюджетные экологические фонды в настоящее время успешно концентрировали в себе финансовые потоки из других источников и перераспределяли их для осуществления различной природоохранной деятельности, а также и для дальнейшего стимулирования деятельности природопользователя любого субъекта РФ.

Можно определить основные направления расходования денежных средств из таких экологических фондов:

- проведение различных природоохранных мероприятий (например, строительство или реконструкция пылегазоочистных, водоочистных установок, защитных экранов и т.д.);

- осуществление взаимных расчетов природоохранной деятельности с другими предприятиями в конкретном субъекте РФ, а также с юридическими лицами и гражданами;

- участие в финансировании научных разработок для технологической реконструкции основных производственных процессов для предприятий особо загрязняющих природу, которое в дальнейшем приведет к общему значительному снижению загрязнений, выбросов и экологической нагрузке в целом на природную среду.

Существующие в настоящее время в нашей стране экологические фонды способствуют также развитию новых прогрессивных этапов финансирования охраны окружающей среды, таких как:

- вложение больших средств в формирование начального капитала строящихся предприятий, которые предусматривают в дальнейшем выпуск продукции природоохранного назначения,
- выдачу гарантий при поддержке государства коммерческим банкам по ссудам и большим кредитам предприятиям на реализацию природоохранных проектов.

Собственные средства для финансирования мероприятий по охране окружающей природной среды вправе использовать сами отдельные предприятия, учреждения и организации.

Экологическое же страхование как новый элемент экономического развития системы охраны природной среды – это способ защиты финансовых и имущественных интересов не только отдельных граждан и юридических лиц, но и государства в целом, в случае наступления масштабных неблагоприятных экологических последствий за счет денежных фондов, которые создаются страхователями.

Современный мир, конечно, не мыслим без огромных предприятий, которые производят продукцию, так необходимую для жизни человека. Анализ всего потенциала рынка использования экологического оборудования и услуг будет неполным без оценки финансовых возможностей основных субъектов – предприятий, компаний, регионов и отраслей.

Поэтому так необходимо формирование устойчивой системы финансирования природоохранной сферы и создания единого работающего механизма общего регулирования сферы использования природных ресурсов страны и мероприятий по охране окружающей среды, которые будут включать в себя основные звенья:

- финансирование различных жизненно необходимых экологических программ и природоохранных мероприятий из средств бюджетов различных уровней;
- развитие функциональной системы природоохранных фондов в каждой территориальной единице РФ, с привлечением инновационных экологических фондов субъекта и природоохранных фондов самого предприятия;
- развитие систем новых экологических банков;
- разработка методик привлечения денежных средств из фондов экологического страхования;
- привлечение международных средств из Мирового банка и Европейского банка реконструкции и развития, а также любых иностранных

фондов, организаций и фирм, которые связаны с программой финансирования экологической сферы;

- наладка механизма обязательного использования собственных средств предприятий на природоохранные мероприятия.

Наличие финансовых ресурсов в системе охраны окружающей среды определяет возможности решения имеющихся ряда экологических проблем [7]. Но при этом, стало почти общим правилом недопустимое халатное отношение к окружающей среде со стороны самих предприятий. Руководители таких предприятий постоянно пытаются преуменьшить значение мероприятий по охране и защите окружающей среды, обойти всеми способами принятые обязательные принятые научные природоохранные нормативы под видом того, что производят продукцию первой необходимости.

Но нельзя при этом забывать, что самой первой необходимостью для любого человека должна быть та природная среда, в которой он живет. Даже в условиях жесткого финансового кризиса нельзя допустить, чтобы решение важных экологических проблем уходило на второй план. Недопустимо, также, и уменьшение финансовых ресурсов на различные природоохранные мероприятия и экологические проекты, так как количество и масштабы экологических проблем с расширением производственной деятельности постоянно увеличиваются.

К основным источникам финансирования охраны окружающей среды в РФ на сегодняшний день относятся:

- федеральный бюджет РФ;
- бюджеты субъектов РФ;
- местные бюджеты;
- собственные средства предприятий-загрязнителей;
- коммерческие банки;
- лизинговые компании;
- специальные инвестиционные фонды;
- добровольные взносы юридических лиц и граждан.

Согласно статье 17 Федерального закона «Об охране окружающей среды» (с изменениями на 28 декабря 2016 года) и в редакции, действующей с 1 января 2017 года [8], на сегодняшний день государственная поддержка деятельности по внедрению наилучших доступных технологий и иных мероприятий по снижению негативного воздействия на окружающую среду может осуществляться посредством:

- предоставления налоговых льгот в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах;
- предоставления льгот в отношении платы за негативное воздействие на окружающую среду в порядке, установленном настоящим

Федеральным законом и принимаемыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами Российской Федерации;

– выделения средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

Но в настоящее время, в эпоху только рыночных отношений, бороться за окружающую среду лучше всего не только экономическими методами, но и созданием единой экологической культуры, с привлечением общественных экологических партий. Сейчас в нашей стране делаются попытки создать действенные механизмы рационального использования всех природных ресурсов, определенные успехи уже достигнуты, но эту работу необходимо продолжать.

Недостаточное финансирование может, в конце концов, привести к тому, что за финансовым и политическим кризисом в стране последует еще более серьезный кризис – экологический.

Использованные источники:

1. Пискулова, Н. Место экологии в мировой системе//Международные процессы. 2015. Том 13. № 3. С. 6-25.
2. Саркисов, О.Р. Экологическое право: учеб. пособие для студ. учреждений высшего проф. образования / О.Р.Саркисов, Е.Л. Любарский. -5-е изд. переработанное и доп – Казань: Центр инновационных технологий, 2014. – 335 с.
3. Бринчук, М.М. Планирование как правовая мера обеспечения рационального природопользования и охраны природы//Астраханский вестник экологического образования. 2014. № 3 (29). С. 5-16. Научные сообщения.
4. Спицын, А.Г. Проблемы глобальной экологии в мировой политике XXI века// Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2014. № 23 (709). С.174-185.
5. Навасардова, Э. С. Экологические фонды как источники финансирования экологически-значимых мероприятий: историко-правовой анализ// Гуманитарные и юридические исследования. 2013. № 1. С.89-94.
6. Чернявская, Н.В. Совершенствование системы экологических платежей в Российской Федерации// Вестник Челябинского государственного университета. 2009. 26. [Режим доступа]: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-ekologicheskikh-platezhey-v-rossiyskoy-federatsii>
7. Бородин А.И. Управление предприятием и экология [Текст]: перспективы экомаркетинга и экоаудита / Бородин А.И. // Общественные науки и современность. 2012. №2. С.89-97.

*Каштанова М.С.
студент, направление подготовки «Менеджмент»
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный
педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»
Научный руководитель: Шукина Ю.А., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт
имени М. Е. Евсевьева»
Россия*

О СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ЕГО СВЯЗИ С ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ

Статья посвящена исследованию сущности финансового планирования в системе финансового менеджмента и его связи с прогнозными финансовыми отчетностью.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, финансовое планирование, финансовая отчетность, бюджеты.*

*Kashtanova M.S.
student, direction of preparation "Management"
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev
Russia
Scientific adviser:
Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.
Ass. Prof. of Management and Economics of Education
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev
Russia*

ABOUT CONTENT OF FINANCIAL PLANNING AND ITS COMMUNICATION WITH THE FORECAST FINANCIAL REPORTING

Article is devoted to a research of essence of financial planning in system of financial management and its communication with the forecast financial reporting.

Keywords: *financial management, financial planning, financial reporting, budgets.*

Устойчивое развитие экономического субъекта зависит от грамотного и умелого управления финансами [1]. Финансовый менеджмент призван выполнять ряд очень важных задач, это и планирование потребностей в финансировании, и планирование и поддержание денежных потоков.

Любой экономический субъект сталкивается с необходимостью планирования своих доходов и расходов, поскольку для функционирования и развития бизнеса непрерывно требуются средства на финансирование расходов на оплату труда, материальных затрат и других расходов. Грамотное ведение бизнеса позволяет контролировать превышение доходов

над расходами, однако основная проблема финансирования любого экономического субъекта заключается в наличии определенного временного лага между фактом совершения расхода и фактом получения дохода, а также в недостаточности собственных доходов в определенный момент времени. Следовательно, для финансирования роста бизнеса возникает объективная необходимость привлечения заемных средств и соответственно их обслуживание. Другим необходимым условием роста бизнеса является непрерывное поддержание удовлетворительной текущей ликвидности или платежеспособности, в основе которой лежит планирование и поддержание денежных потоков.

Решение отмеченных проблем находится в поле зрения финансового планирования, в частности можно построить бюджет доходов и расходов (далее по тексту – БДР), затем графики выплат кредиторам и графики денежных поступлений, потом сформировать бюджет движения денежных средств (далее по тексту – БДДС). Отметим только, что финансовое планирование является завершающим этапом комплексного процесса планирования деятельности экономического субъекта (рис. 1).

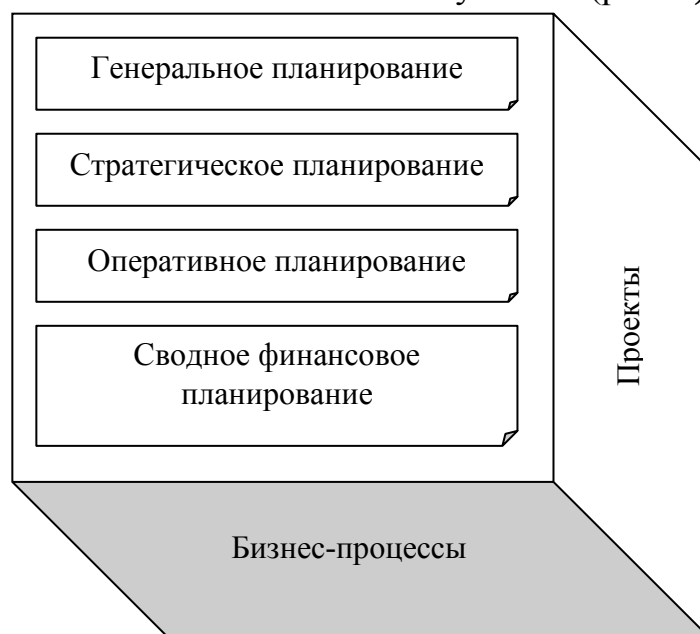


Рисунок 1 – Система комплексного планирования

Основным результатом финансового планирования является формирование прогнозной финансовой отчетности или финансовых бюджетов:

- прогнозного баланса (бюджета по балансовому листу (ББЛ)) с целью расчета ликвидности, определения плеча финансового рычага, размера собственных оборотных средств;
- прогнозного отчета о финансовых результатах ((бюджета прибылей и убытков (БПУ)) – одной из форм бюджета доходов и расходов (БДР)) с

целью определения прогнозируемой величины выручки от продаж, затрат, налогов, чистой прибыли и рентабельности;

– бюджета движения денежных средств с целью определения прогнозных денежных потоков, размера и графика дополнительно требуемого финансирования.

Наличие прогнозной финансовой отчетности позволяет провести анализ и диагностику прогнозного финансового состояния экономического субъекта и скорректировать при необходимости текущие планы в сторону оптимистичного прогноза. [2, 3, 4]

Эффективность построения финансовых бюджетов зависит от наличия основного бюджета (master budget), для построения которого требуются большие объемы информации. Наиболее простым способом долгосрочного прогнозирования финансовой отчетности является метод прямой пропорциональности статей затрат и некоторых статей отчетности объему продаж. Этот метод может быть применен в случае долгосрочного планирования (1-3 года). Отметим, что прогнозные формы финансовой отчетности строятся в агрегированном виде (как это обычно и делается при финансовом планировании и анализе) чаще с использованием электронных таблиц, хотя на рынке программных продуктов имеются и специальные программы финансового планирования или модулей бюджетирования.

Построение прогнозной финансовой отчетности является одной из методик построения финансовых бюджетов. В целом, финансовое планирование представляет собой процесс, состоящий из анализа инвестиционных возможностей и возможностей финансирования экономического субъекта; прогнозирования последствий текущих и будущих управленческих решений; обоснования выбора оптимального варианта плана из ряда возможных решений; оценки достигнутых результатов сравнении с планировавшимися [5]. Кроме того, одним из основных результатов финансового планирования является определение величины и графика привлечения дополнительно требуемых ресурсов, необходимых для покрытия разницы между спланированными величинами активов и пассивов. Сравнение прогнозной финансовой отчетности с фактической отчетностью, составленной по прошествии временного периода, позволяет проводить план-фактный контроль и анализ исполнения бюджетов и принимать управленческие решения на основании анализа отклонений. В целом можно отметить, что планирование и контроль являются важнейшими частями стратегического и текущего финансового менеджмента.

Использованные источники:

1. Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Формирование правовой и финансовой грамотности в интересах устойчивого развития экономики // 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. 174-178.

2.Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Значение анализа финансового состояния в системе управления экономическим субъектом // В сборнике: Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н. И. Лушенкова. 2016. С. 165-170.

3.Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28.

4.Шукшина Ю.А. Методика анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как одна из предпосылок укрепления финансового состояния экономических субъектов региона // В сборнике: Культурологический подход в экономико-правовом развитии региона XIV Макаркинские научные чтения. Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Мордовский гуманитарный институт". 2014. С. 673-680.

5.Shukshina Yu. A., Zmeyova L. About essence of the analysis and planning in the management system finance of the economic actor // Экономика и социум. 2016. № 12 (31).

УДК 330.322

Квициния Ш.Г.
студент магистратуры
1 курса, факультет «Экономики и права»
Международного инновационного университета
Россия, г.Сочи

ИНВЕСТИЦИИ – КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ

Аннотация. В статье раскрывается содержание понятия инвестиции и инвестиционной деятельности. Рассмотрены причины экономического кризиса в Республике Абхазия. Изложен основной правовой аспект, с помощью которого регулируется осуществление инвестиционной деятельности на территории Абхазии. Произведен анализ динамики инвестиции в основной капитал по источникам финансирования.

Ключевые слова: инвестиции, Республика Абхазия, инвестиционная деятельность, экономика Абхазии

*Kvitsiniya Sh. G.
master,
the first course, faculty of Economics and Law
of the International innovative university
Russia, Sochi*

INVESTMENTS – ONE OF THE WAY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF ABKHAZIA

Abstract. *The article reveals the concept of investment and investment activities. Examined the reasons of the economic crisis in the Republic of Abkhazia. Described the main legal aspects which regulates the implementation of investment activities in the Republic Abkhazia. The dynamic of the investments into the fixed capital on financial sources analyzed in the article.*

Keywords: *investments, The Republic of Abkhazia, investment activities, the economy of Abkhazia*

На политической карте мира Республика Абхазия является одной из молодых государств. Страна продолжительное время находилась в глубочайшем экономическом кризисе, в достаточно сложном социально-экономическом положении, в течение двадцати послевоенных лет. Причиной является вооруженный конфликт между Грузией и Абхазией 1992-1993 гг. Однако, после официального признания независимости в августе 2008 года Абхазии Российской Федерацией и пятью странами ООН, для ускоренного социально-экономического развития Абхазии становится возможным налаживание контактов для перспективного сотрудничества.

В настоящее время в республике запущен механизм масштабного восстановления экономики, следует предопределить цели, ориентиры для экономического роста связанные с инвестиционной активностью в Республике Абхазия.

Инвестиционная деятельность является одной из фундаментальных направлений в экономическом развитии не только абхазского государства, так как, для решения многих социально-экономических проблем, соответствие структуры производства и капитала изменяющиеся конъюнктуры рынка, роста жизненного уровня населения, конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и страны в целом, макроэкономической стабильности, необходим постоянный приток финансовых средств [5, с.294].

Государственный Закон Республики Абхазия «Об инвестиционной деятельности» от 14 мая 2014 года определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности на территории Республики Абхазия, в том числе устанавливает гарантии равной защиты прав интересов и имущества участников инвестиционной деятельности независимо от форм собственности [2].

Инвестиции – относительно новый для экономики Республики Абхазия термин. От масштабов и эффективности инвестиции зависят экономическая динамика районов Республики Абхазия, возможности повышения качества и уровня жизни населения. В рамках централизованной плановой системы использовалось только одно понятие - «капитальные вложения», под которым понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, а также имущественные права, иные права, которые имеют денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [4, с.6].

Одним из важнейших условий достижения высоких устойчивых темпов экономического роста Абхазии является целенаправленный приток инвестиционных ресурсов и способных обеспечить модернизацию экономики. Инвестиции играют важнейшую роль на микро и макроуровнях. Следует отметить, что именно инвестиции определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и способов развития экономики [3, с.289].

Таблица 1 - Динамика инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (млн. руб.)

Из таблицы видно, что за период с 2011 года по 2015 год сумма

Инвестиции в основной капитал всего:	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
	4 561,8	4 931,4	3 075,5	2 488,3	6 118,0
в том числе по источникам финансирования:					
Собственные средства	1 428,1	2 198,1	1 534,9	1 415,6	2 253,5
Привлеченные средства	3 133,7	2 733,3	1 540,6	1 072,7	3 864,5

инвестиции увеличилась от 4 561,8 млн. руб. до 6 118,0 млн. руб. (рост 75%), при этом, увеличение суммы инвестиции наблюдается в основном за счет привлеченных средств.

Так, в 2015 году сумма инвестиции в основной капитал составила 6 118,0 млн. руб., из которых доля собственных средств составили 2 253,5 млн. руб. (37% от общей суммы инвестиции). Наибольший вклад в основной капитал внесли привлеченные средства - 3 864,5 млн. руб. (63% от общей суммы инвестиции) [1, с.130-131].

Анализ динамики инвестиции в основной капитал показывает, что номинальный объем капиталовложений за рассматриваемый период растет.

Выгодное географическое положение, богатейшие природные ресурсы, сформированная транспортная инфраструктура, дешевая (по сравнению с близлежащими государствами) электроэнергия, недорогие основные фонды, высокая доходность бизнеса при низких барьерах для входа на рынок, и,

конечно же, близость крупных рынков сбыта являются основными показателями для вложения инвестиции в Республику Абхазия.

Для экономики Республики Абхазия, которая с 1992 года находится в состоянии экономического кризиса, инвестиции необходимы, прежде всего, для ее стабилизации, оживления и подъема. Таким образом, инвестиции предопределяют рост экономики. Увеличение реального капитала в туристскую отрасль повышает производственный потенциал экономики. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе (как на внутреннем, так и на внешнем рынке), дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию.

Для повышения роли инвестиционной деятельности как фактора экономического роста и придания устойчивости позитивным сдвигам в динамике инвестиций, необходимо повышение эффективности регулирующего воздействия государства на инвестиционный процесс. Оно должно выражаться как в прямом участии в финансировании инвестиционных проектов, так и в стимулировании инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, форм и методов экономического регулирования и создания благоприятного инвестиционного климата в Республике в целом.

Использованные источники:

1. Абхазия в цифрах 2015: управление государственной статистики Республики Абхазия. Сухум: ИП «Лагвилава А», 2016. С.130-131.
2. Закон Республики Абхазия «Об инвестиционной деятельности» г. Сухум 14 мая 2014 года № 3510-с-V
3. Труды Абхазского государственного университета. /АГУ. Гварамия А.А. отв. ред. – Сухум: РИО АГУ, 2011. С.289.
4. Турманидзе Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям— 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С.6.
5. Шалашаа З.И. Государственное регулирование экономики в Республике Абхазия в условиях становления рыночных отношений. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Росиздат», 2005. С.294.

Киселев Д.Н.

*аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Россия, г. Белгород

*Научный руководитель: Ферару Г.С., доктор экономических наук
профессор кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Россия, г. Белгород

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РФ

Аннотация: в статье представлен синтез дефиниций понятия «кластер», приведена типология кластеров, показан процесс реализации кластерной политики, определены задачи, на решение которых направлена кластерная политика, отражены нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность кластеров в России. На основе выявленных причин, осложняющих реализацию региональной кластерной политики в РФ и учитывая специфические особенности развития экономики РФ, автором статьи предложены решения для эффективной реализации кластерной политики в регионах.

Ключевые слова. Кластер, кластерная политика, кластерный подход, кластерная стратегия, кластерные инициативы, инновация, регион

Kiselev D.N.

*Postgraduate student of Management and Marketing Department
Belgorod State University*

Russia, Belgorod

*Scientific adviser: Feraru G.S. Doctor of Economics
Professor Department of Management and Marketing*

Belgorod State University

Russia, Belgorod

CLUSTER-APPROACH AS A TOOL FOR INNOVATION-ORIENTED DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: the paper presents a synthesis of definitions of the concept of "cluster", see typology clusters that shows the process of the implementation of cluster policy, objectives, which aims the cluster policy, reflects the normative-legal acts regulating the activities of the clusters in Russia. Based on the identified causes, complicating the implementation of regional cluster policies in the Russian Federation and in the light of the specific features of development of economy of

the RUSSIAN FEDERATION, the authors of the proposed solutions for the effective implementation of the cluster policy in the regions.

Key words: *cluster, cluster policy, cluster approach, cluster strategy, cluster initiatives, innovation, region*

В современных условиях успешное развитие отечественной экономики невозможно без определения путей и создания механизма повышения региональной конкурентоспособности. На сегодняшний день существует множество подходов, призванных решить задачу повышения конкурентоспособности. Однако большинство из них акцентируют внимание на совершенствовании развития отдельных хозяйствующих субъектов, что не позволяет добиться синергетического эффекта экономического развития территории в целом. Одним из путей решения проблемы повышения конкурентоспособности территорий можно считать кластеризацию социально-экономического пространства регионов.

Проблема кластеризации территорий обусловлена отставанием социального, технологического, производственного, экономического развития региональных хозяйств, высоким уровнем территориальной дифференциации, потребностью внедрения инновационных достижений в практику, повышением конкуренции и потребностью эффективного использования производственных, материальных и институциональных ресурсов региональными хозяйствами [1].

Если еще несколько десятилетий назад вопросы формирования кластеров являлись темой многих научных дискуссий и требовали четко оформленной концепции территориального развития, основанного на кластерном подходе, то уже сегодня в мире существуют научные школы, изучающие территориальные кластеры, а также успешно функционируют кластерные национальные обсерватории.

В основе понимания сущности и особенностей интеграционных процессов, протекающих в региональной экономике, лежат фундаментальные исследования зарубежных и отечественных учёных. Преимущества территориальной концентрации однотипных производств рассматриваются в ряде работ А. Маршалла [2]. Он первым обратил внимание на формирование специализации определенных регионов и связанные с этим выгоды в доступе к рынкам сырья и рабочей силы. Творчески развили данные идеи в своих работах А.В. Чаянов и Л.А. Велихов [3] [4]. Они справедливо отмечали, что регионы конкурируют между собой также, как и предприятия на различных рынках, борясь за качество рабочей силы и развитие инфраструктуры, то есть за привлекательность данного региона для организации и ведения на его территории экономической деятельности.

Существенный вклад в исследование проблемы кластеризации региональной экономики внесли положения фундаментальных и прикладных

исследований отечественных и зарубежных ученых. К таким работам необходимо отнести труды таких зарубежных авторов как Е. Бергман, Б. Гаррет, А. Мэн, М. Портер, М. Энрайт и др., отражающих вопросы экономического кластерного подхода в региональном аспекте.

Среди отечественных ученых следует отметить работы М.К. Бандмана, А.Г. Гранберга, Д.Ю. Павленко, И.В. Пилипенко, Г.А. Щадилова, в которых решается проблема, связанная с механизмами, инструментами создания и функционирования промышленных кластеров в регионах.

Несмотря на значительное количество научных работ, посвященных решению проблемы кластеризации регионального пространства, процессы формирования и развития кластеров в региональном социально-экономическом пространстве исследованы недостаточно.

Кластер, как объект экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на некоторой территории, известен со времен ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX века, промышленные кластеры начали проявлять себя как важный фактор экономического развития регионов.

Среди экономистов во всем мире находит все большее признание точка зрения, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития, которые определяют конкурентоспособность национальных экономик.

Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу.

Прежде чем говорить о целенаправленной региональной политике по формированию кластеров, необходимо систематизировать различные подходы к этому, относительно новому для российской региональной экономики понятию. Для этого рассмотрим мнения ряда авторов по данному вопросу, представленные в таблице 1:

Таблица 1 - Разнообразие определений понятия «кластер»

Авторы	Определения
Майкл Портер	Кластер это - организационная форма консолидации усилий заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ, в условиях становления постиндустриальной экономики[5]
Д.А. Ялов	Кластер это - сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости [6]
В.П. Третьяк	Кластер это - отраслевая и географическая концентрация предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями [7]

Т.В. Цихан	Кластер - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка [8]
Р.Х. Хасанов	Кластер - территориально локализованная, обособленная в отрасли группа предприятий, сочетающая формальную самостоятельность и внутреннюю конкуренцию с кооперацией, наличием единого центра и системы сервисных услуг, цель функционирования которой заключается в реализации наиболее эффективным способом ключевых компетенций территории присутствия и достижения синергетических эффектов от взаимосвязанного и взаимодополняющего функционирования [9]
В. Тарасенко	Кластер представляет собой множество конкурирующих и кооперирующихся друг с другом предприятий, компактно локализованных в определенном регионе и производящих конкурентоспособную продукцию. Последняя определяет экспортную специфику региона или специфику его межрегиональных экономических связей [10]

Анализ различных авторских подходов к раскрытию понятия «кластер» позволил нам выявить его основные черты:

1. Географическая близость организаций или территориальное ограничение границ кластера
2. В состав кластера входят организации из различных отраслей
3. В кластере существует тесная сетевая взаимосвязь между участниками-организациями кластера
4. Все участники кластера, являются юридически независимыми, но фактически взаимозависимыми друг от друга

Для формирования целостного взгляда на понятийный аппарат кластерной теории можно определить основные характеристики и типологию кластеров. Анализ научных трудов зарубежных и отечественных учёных позволил нам выделить три типа кластеров: промышленный кластер, региональный (локальный) кластер и инновационный кластер.

Промышленный кластер фокусируется на конкуренции внутри сектора. Под промышленным кластером в трудах современных ученых чаще всего понимается группа родственных взаимосвязанных отраслей промышленного комплекса, наиболее успешно специализирующихся в международном разделении труда [11]. Он состоит из всевозможных действующих лиц, ресурсов и видов деятельности, которые объединяются вместе для развития, производства и продажи разнообразных типов товаров и услуг. Критическая масса в цепочке начисления стоимости делает фирмы наиболее конкурентными, поскольку они извлекают выгоды из общего рынка труда и других факторных условий. Промышленный кластер, как правило, пространственно не привязан к какой-либо урбанизированной области. В противоположность региональному кластеру, он обладает

тенденцией иметь более широкие границы, возможно охватывая весь регион или страну.

Региональный кластер или локальный кластер - это пространственная агломерация, группа сконцентрированных компаний подобной и связанной экономической деятельности из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов, формирующая основу местной среды, способствующая переливам знания и стимулирующая различные формы обучения и адаптации [12]. Такие кластеры, обычно, состоят из малых и средних предприятий. Центральный элемент их успеха сосредоточен в силах социального капитала и географической близости. Другая их особенность состоит в том, что фирмы менее взаимосвязаны, чем в промышленных кластерах, расположены в определенном регионе, производят схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризуются наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками.

Инновационный кластер. Существуют разные точки зрения на его природу. Так ряд авторов считают, что инновационный кластер – это целенаправленно сформированная группа предприятий, функционирующих на базе центров генерации научных знаний и бизнес-идей, подготовки высококвалифицированных специалистов [13]. Предложенное определение инновационного кластера, безусловно, сужает системное понятие «инновационный» как способный эффективно приспосабливаться к изменениям внешней среды, но является рабочим и позволяет поставить задачу как точного описания подобного кластера, так и измерения степени его инновационности, адекватной системным изменениям.

В настоящее время кластеры все чаще рассматриваются как объекты экономической и промышленной политики нового образца, именуемой кластерной политикой, главной целью которой является повышение конкурентоспособности территории.

Органы государственной власти, местного самоуправления, международные организации используют кластерный подход комплексного развития территорий и отраслей, тем самым формируя кластерную политику, включающую меры, учитывающие интересы различных групп и организаций, связанные с поддержкой роста территориальных кластеров.

Российский ученый экономист Л.С. Марков выделяет пять наиболее общих типов кластерной политики [14]:

1. Политика посредничества, направленная на создание условий для конструктивного диалога внутри кластера и усиление кооперации между его участниками.

2. Политика стимулирования спроса – формирование потребительских предпочтений в регионе, развитие родственных и поддерживающих секторов экономики, государственный и муниципальный заказы.

3.Образовательная политика, целью которой выступает формирование необходимых компетенций в регионе.

4.Политика стимулирования внешних связей, заключающаяся в устранении торговых барьеров, защите прав интеллектуальной собственности, реализации инфраструктурных и инвестиционных проектов.

5.Политика создания благоприятных структурных условий: макроэкономических, институциональных и др.

Резюмируя вышеизложенное, автор статьи полагает, что кластерный подход – это инновационный инструмент государственного и социального управления, призванный стать основой формирования современной промышленной политики, благодаря переводу экономики в режим эндогенного экономического роста и позволяющий освободиться от «сырьевой зависимости» Российской экономики.

Кластер обычно определяется набором нескольких ключевых характеристик: географической концентрацией и взаимосвязанностью участников, конкуренцией между ними, критической массы малого и среднего бизнеса. В свою очередь кластерная политика используется как общее название для различных способов поддержки инициатив по созданию и развитию сетевых объединений предприятий (кластеров). Под кластерными инициативами понимаются отдельные слагаемые кластерной политики. Там где кластеры сформированы недостаточно, необходимы кластерные инициативы – действия групп и организаций по трансформации существующих агломераций предприятий в кластеры. Кластерная политика региона представляет собой комплекс мер государственной поддержки кластерных инициатив.

Реализация кластерной политики направлена на решение следующих задач [15]:

- ✓ содействие повышению конкурентоспособности предприятий и организаций, входящих в состав территориальных кластеров;
- ✓ развитие инновационной, производственной, транспортной, энергетической инженерной, жилищной и социальной инфраструктуры территориальных кластеров;
- ✓ содействие повышению качества жизни на территориях базирования кластеров;
- ✓ содействие привлечению инвестиций в регион;
- ✓ содействие привлечению в организации и предприятия кластеров квалифицированной рабочей силы;
- ✓ развитие системы профессионального и непрерывного образования;
- ✓ развитие малого и среднего предпринимательства;
- ✓ формирование, развитие и тиражирование эффективных механизмов частно-государственного партнерства;

✓ развитие международной научно-технической и производственной кооперации

Реализация кластерной политики подразумевает комплекс мер преимущественно регулятивного характера, целью которых является устранение препятствий, возникающих на пути обмена знаниями и навыками, мешающими установлению взаимодействия и взаимозависимости между различными участниками кластера.

Автором статьи предложена следующая схема, отображающая процесс реализации кластерной политики, которая включает в себя ряд этапов (рис.1)



Рисунок 1. Процесс реализации кластерной политики на федеральном уровне

Государственная политика в отношении поддержки и создания благоприятных условий для кластеризации необходима, чтобы усовершенствовать существующие кластеры или развить кластеры, находящиеся в стадии зарождения. Роль органов власти в развитии кластеров заключается как в создании инфраструктуры для их деятельности, так и в непосредственном воздействии на факторы конкурентоспособности.

Следует отметить, что основным этапом формирования кластерной политики должна стать разработка кластерной стратегии, которая должна разрабатываться как на уровне государства, так и региональном уровне и уровне участников кластера [16]. В свою очередь, региональная кластерная стратегия должна являться элементом стратегии социально-экономического развития региона, а кластерная стратегия на уровне участников кластера – элементом стратегии повышения конкурентоспособности предприятий – участников кластера.

Кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации — совокупного инновационного продукта, поскольку спонтанная концентрация разнообразных научных и технологических новшеств заменяется оптимальной системой распространения и реализации новых знаний и технологий. Благодаря формированию устойчивых связей между участниками кластера происходит эффективная трансформация изобретений, новых разработок и технологий в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества.

Очевидно, что сотрудничество в кластере становится все более выгодным, но оно же несет участникам кластера определенную опасность — возможность частичной утраты самостоятельности, т. е. способности к независимому поведению на рынке, самостоятельному освоению новых товаров, новых технологий и пр. [17]. С учётом этого в последние десятилетия в ряде стран приобрели значение эффективные кластерные стратегии, которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей.

Центральным звеном кластерной политики государства является региональная политика, поскольку конкурентные преимущества создаются и реализуются в основном на определенных территориях и предприятиях, входящих в региональный кластер. Региональная кластерная политика – это система отношений между органами региональной государственной власти и хозяйствующими субъектами по поводу повышения их конкурентоспособности на основе формирования и развития кластеров [18]. Целью региональной кластерной политики является повышение качества

социально-экономического роста на территории на основе создания условий для повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, образующих региональные кластеры. Региональная кластерная политика включает определение цели и постановку задач, наличие субъектов, объектов, функций и форм, выбор методов и инструментов. Она выступает как важное направление региональной промышленной политики.

В России регионами-лидерами в части формирования и реализации кластерной политики можно считать Республику Татарстан, Пермский край, Самарскую, Калужскую, Липецкую, Томскую, Иркутскую области, Санкт-Петербург [15]. Важным событием в процессе формирования кластерной политики в России стал прошедший в 2012 г. конкурсный отбор пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров. По его итогам были выделены 25 кластеров, находящихся в 13 субъектах Российской Федерации и характеризующихся сочетанием мирового уровня конкурентоспособности базирующихся на их территории предприятий, демонстрирующих высокую динамику роста объемов производства, с высоким научно-техническим потенциалом исследовательских и образовательных организаций, сосредоточенных в рамках кластера.

Основная особенность, осложняющая реализацию какой-либо кластерной политики, — это существенные различия, наблюдающиеся между кластерами в зависимости от их отраслевой принадлежности, местоположения и внутренней организации. В настоящее время в качестве цели развития экономики декларируется конкурентоспособность, достигаемая путем создания определенных структурных условий. При этом в качестве средства ускорения территориального развития и достижения его с наименьшими затратами рассматривается заимствование успешных стратегий.

Опираясь на внешний опыт, власти различного уровня пытаются заимствовать опыт известных «лучших практик» кластеризации, что приводит к формированию региональных и национальных политик с аналогичными целями и инструментами [14]. Поэтому, наиболее острой проблемой, стоящей перед разработчиками кластерной политики, является дилемма «лучших практик», поскольку меры по развитию кластеров, доказавшие свою эффективность в одном случае, могут оказаться бесполезными или даже нежелательными — в другом. Ясно, что необходима оценка целесообразности использования тех или иных инструментов кластерной политики применительно к конкретно взятой ситуации. Сложность в разработке и реализации кластерной политики заключается в том, что она призвана объединять и взаимоувязывать интересы различных сторон, вовлеченных в процесс кластеризации, стимулировать их развитие с учетом разноплановых (порой противоречивых) интересов участников.

Кроме того, кластерная политика существует на разных уровнях власти и требует координации их действий.

На наш взгляд для формирования эффективной кластерной политики в России, коррелирующей со стратегическим видением и пониманием глобальных экономических трендов необходимо учитывать международный опыт формирования и развития кластеров. При этом необходимо также учитывать и тот факт, что процессы кластеризации социально-экономического пространства территорий в РФ происходят более медленными темпами по сравнению с аналогичными процессами, успешно реализующимися в мировой экономике. Это обусловлено рядом факторов и специфических условий, характерных для России. Учитывая эти особенности, автором статьи предлагаются следующие решения, направленные на эффективную имплементацию кластерной политики в регионах:

1. Разработка кластерной стратегии для региона (определение цели, задач и принципов кластерной политики региона)
2. Формирование структуры региональной системы управления кластерами
3. Создание необходимой инфраструктуры кластерного развития
4. Обеспечение условий для развития действующих региональных кластеров и формирования новых кластерных образований
5. Осуществление мониторинга основных результатов по достижению ключевых показателей реализации кластерной политики в регионе, объективная оценка эффективности созданной системы управления развитием кластеров и при необходимости своевременная корректировка стратегии кластерного развития региона

Таким образом, реализация кластерного подхода в экономике регионов позволит решить стратегические задачи развития экономики и добиться повышения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Инновационная кластерная структура позволит получить дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного синергетического влияния масштаба всех хозяйствующих субъектов экономики.

Использованные источники:

- 1.Ферару Г.С., Киселев Д.Н. Обоснование необходимости формирования отечественной модели и проблемы кластерного развития территорий РФ // Иннов: электронный научный журнал, 2016. №4 (29). URL: <http://www.innov.ru/science/economy/obosnovanie-neobkhodimosti-formirov/>
- 2.Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 594 С.
- 3.Чаянов А.В. Экономическое наследие. – М.: ТОНЧУ, 2006. – 664 С.
- 4.Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. – М.: Наука, 1996. – 480 С.

- 5.Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993
- 6.Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. - subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html
- 7.Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html.]
- 8.Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – М., 2003. - № 5
- 9.Хасанов Р.Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов - <http://www.pmjobs.net/art/7.doc>.
- 10.Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления/ В.Тарасенко. – М.: Альпина Паблишер, 2016 – 201 С.
- 11.«Региональная экономика»: курс лекций / Составители: доктор экономических наук В.И. Гришин, кандидат экономических наук Л.С. Архипова, кандидат географических наук Е.В. Бельчук, кандидат экономических наук Г.Ю. Гагарина, кандидат экономических наук В.В. Чернов. – М.: Издательство Рос.экон.акад., 2010 - 238 С.
- 12.Жиркова С.В. Кластер как инструмент повышения конкурентоспособности региона в условиях современного мирового хозяйства. Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 4 (38). С. 38-45
- 13.Семина Л.А. Кластерные формирования в системе инновационно-инвестиционной деятельности региона. Известия Алтайского государственного университета. 2011. № 2-1. С. 319-324
- 14.Марков Л. С. Проблемы реализации кластерной политики в России / Л. С. Марков // Научный эксперт. – 2007. – № 4. – Режим доступа: <http://www.cluster-center.ru/about1.html>
- 15.Российская кластерная обсерватория. Кластерная политика в России. Режим доступа: <http://cluster.hse.ru/cluster-policy/#show>
- 16.Шарф А.А. Кластерная политика как элемент инновационной экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/01/7226>
- 17.Карпов В.В., Лизунов, В.В. Кластерная политика в экономике России. Национальные приоритеты России. 2009. № 1 (1). С. 116-130
- 18.Гузев М.М., Мишура, Н.А. Реализация кластерной политики как фактор обеспечения экономической безопасности в регионах России. Вопросы безопасности. 2015. № 6. С. 128-137.

References:

- 1.Feraru G. S., Kiselev D. N. The rationale for the formation of the model and the problem of cluster development of the territories of the Russian Federation//

- Innov: electronic scientific journal, 2016. No. 4 (29). URL: <http://www.innov.ru/science/economy/obosnovanie-neobkhodimosti-formirov/>
2. Marshall A. Principles of economic science. – M.: Progress, 1993. – 594 P.
 3. Chayanov A.V. The Economic legacy. – M.: TONCHU, 2006. – 664 P.
 4. Velikhov L. A. Fundamentals of municipal economy. – M.: Nauka, 1996. – 480 P.
 5. Porter M. International competition. - M.: International relations, 1993
 6. Yalov D. A. Cluster approach as the technology management of regional economic development. - subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html
 7. Tretyak V. P. Clusters of enterprises: ways of creation and effective functioning. Mode of access: - http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html
 8. Tzihan T. V. The Cluster theory of economic development // Theory and practice of management. – M., 2003. - No. 5
 9. Khasanov R. Kh. Implementation of regional industrial policy using the cluster approaches - <http://www.pmjjobs.net/art/7.doc>.
 10. Tarasenko, V. Territorial clusters: the seven management tools/ Vladimir Tarasenko. – M.: Alpina publisher, 2016 – 201 P.
 11. Regional economy: a course of lectures / Editors: doctor of economic Sciences, Grishin V. I., candidate of economic Sciences L. S. Arkhipova, candidate of geographical Sciences E. V. Belchuk, candidate of economic Sciences G.Y. Gagarina, candidate of economic Sciences V. V. Chernov. – M.: Publishing House Russian Economics Academy, 2010 - 238 P.
 12. Zhirkov, S. V. Cluster as an instrument of increase of competitiveness of region in the conditions of the modern world economy. Socio-economic phenomena and processes. 2012. No. 4 (38). P. 38-45
 13. Semin, L. A. Cluster formation in the system of innovative-investment activity of the region. News of Altai state University. 2011. No. 2-1. P. 319 - 324
 14. Markov, L. S. Problems of implementation of cluster policy in Russia / L. S. Markov // the Scientific expert. – 2007. – No. 4. – Mode of access: <http://www.cluster-center.ru/about1.html>
 15. Russian cluster Observatory. Cluster policy in Russia. Mode of access: <http://cluster.hse.ru/cluster-policy/#show>
 16. Sharf, A. A. Cluster policy as an element of innovative economy // Economics and innovations management. 2015. No. 1 [Electronic resource]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/01/7226>
 17. Karpov, V. V., Lizunov, V. V. Cluster policy in the Russian economy. National priorities of Russia. 2009. No. 1 (1). P. 116-130
 18. Guzev M. M., Mishura N. The implementation of cluster policy as the factor of economic security in the regions of Russia. Security issues. 2015. No. 6. P. 128-137.

*Кленина К. С.
студент*

*ЧУ ВО «Мордовский гуманитарный институт»
Россия*

*Научный руководитель: Шукшина Ю. А., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический
институт имени М. Е. Евсевьева»
Россия*

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ ГБУЗ РМ «КДС «СОСНОВЫЙ БОР»)**

В статье представлена оценка системы управления учреждением здравоохранения на основе анализа одной из главных форм финансовой отчетности – баланса государственного (муниципального) учреждения.

Ключевые слова: *баланс государственного (муниципального) учреждения, актив, пассив, финансовые активы, нефинансовые активы, обязательства, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.*

*Klenina K. S.
Student*

*Mordovian Institute of Humanities
Russia*

*Scientific adviser: Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.
Ass. Prof. of Management and Economics of Education
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev
Russia*

**ANALYSIS AND EVALUATION OF HEALTH SERVICES
MANAGEMENT SYSTEM BASED ON THE FINANCIAL STATEMENTS
(FOR EXAMPLE GBUZ RM «CDS «PINE FOREST»)**

The paper presents an assessment of the health institution management system based on the analysis of one of the main forms of financial statements - the balance of the state (municipal) institutions.

Keywords: *balance the state (municipal) institutions, assets, liabilities, financial assets, non-financial assets, liabilities, horizontal analysis, vertical analysis.*

Анализ играет исключительно важную роль в управлении экономическим субъектом [6], в том числе принадлежащим к общественному сектору [1]. В настоящее время система управления здравоохранением является одной из приоритетных областей государственной экономической политики.

Учреждение здравоохранения – ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор», выступающее в качестве объекта исследования, осуществляет оказание

санаторно-курортной помощи детскому населению Республики Мордовия в возрасте от 4-х до 15 лет с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, органов дыхания и пищеварения.

Целью исследования является изучение возможностей принятия управленческих решений на основе анализа баланса государственного (муниципального) учреждения, информационные возможности которого требуют специального изучения [4, 5] и отличаются от отчетности коммерческих организаций [2].

Представим результаты анализа показателей баланса ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор» за 3 года (2013 – 2015гг.). Рассмотрим динамику величины контролируемых ресурсов ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор».

На начало 2013 года величина активов составляла 2882098,73 руб., за год она увеличилась на 815270,49 руб. или 28,3%, и составила на начало 2014 года 3697369,22 руб., в следующем отчетном периоде мы продолжаем наблюдать рост активов (+ 1063933,43 руб. или 28,8%), в результате на начало 2015 года активы составляли 4761302,65 руб. В последнем анализируемом периоде темпы роста еще выросли (+42,3%), и окончательная величина контролируемых ресурсов ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор» на начало 2016 года составила 4761302,65 руб. Динамика валюты баланса представлена на рисунке 1.

Проанализируем соотношение нефинансовых и финансовых активов, формирующих актив баланса ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор» (рис. 2). Можно отметить, что формирование активной части баланса происходило в анализируемом периоде, в основном за счет нефинансовых активов.

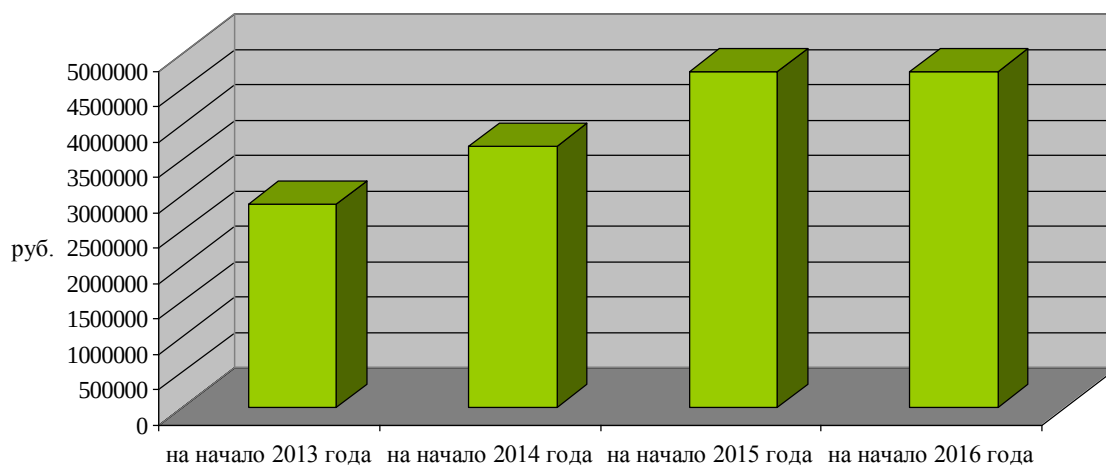


Рисунок 1 – Динамика валюты баланса ГБУЗ РМ КДС «Сосновый бор»

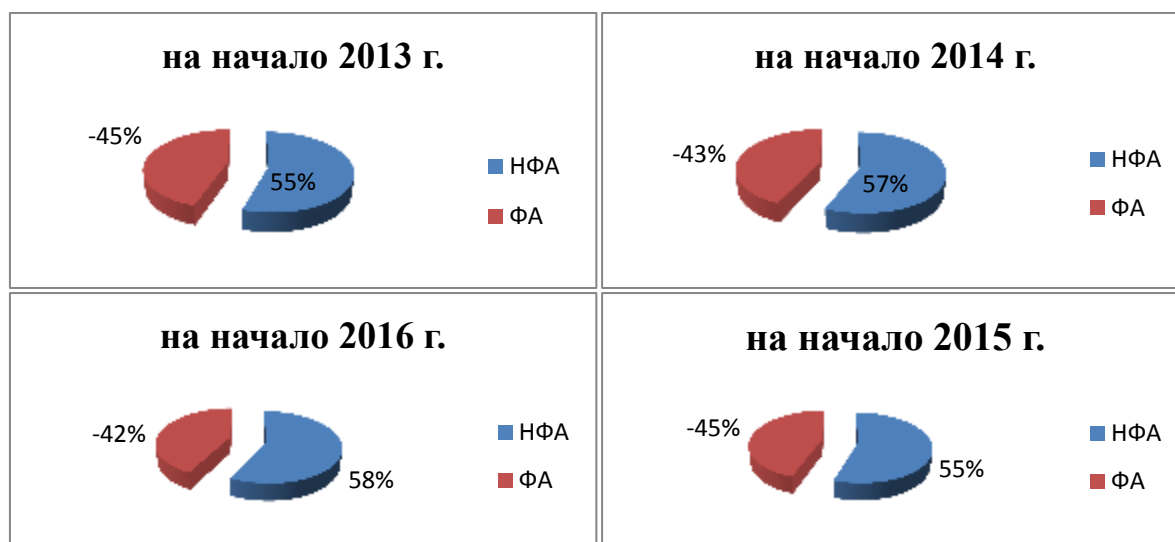


Рисунок 2 – Структура актива баланса ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор»

Пассив баланса ГБУЗ РМ КДС «Сосновый бор» представлен обязательствами и финансовым результатом. Формирование обязательств учреждения происходило в анализируемом периоде за счет принятых обязательств (строка 490), расчетов по платежам в бюджеты (строка 510) и прочих расчетов с кредиторами (строка 530). Анализ структуры обязательств учреждения представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 – Структура обязательств ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор» на начало 2016 г.

Чтение пассива баланса государственного (муниципального) учреждения позволяет проанализировать динамику его финансового результата (рис. 4). Отметим, что на начало 2013 года учреждение являлось убыточным, однако в последующие периоды наблюдается положительная динамика роста прибыли с небольшим снижением на начало 2016 года.

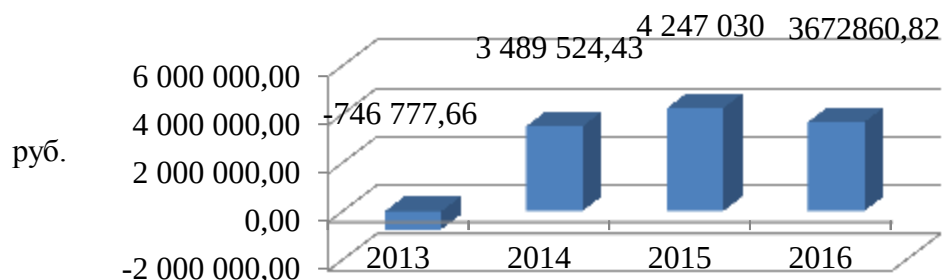


Рисунок 4 – Динамика финансового результата
ГБУЗ РМ «КДС «Сосновый бор»

В целом можно отметить, что результаты анализа финансовой отчетности государственного (муниципального) учреждения здравоохранения позволяют нам говорить об эффективной системе управления ГБУЗ РМ КДС «Сосновый бор», поскольку в анализируемом периоде мы наблюдаем рост величины контролируемых ресурсов, оптимальное соотношение финансовых и нефинансовых активов, небольшую долю задолженности по платежам в бюджет и, самое главное, положительную динамику роста прибыли учреждения, несмотря на небольшое снижение на начало 2016 года. По нашему мнению, одной из рекомендаций, позволяющей повысить эффективность действующей системы управления ГБУЗ РМ КДС «Сосновый бор», является создание системы внутреннего контроля, эффективная работа которой может стать одним из важнейших факторов роста конкурентоспособности экономического субъекта [3].

Использованные источники:

- 1.Рубан Н.А., Шукшина Ю.А. Принятие управленческих решений на основе анализа бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 9. URL: http://elibrary.ru/author_items.asp?authorid=497508
- 2.Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22779029>
- 3.Шукшина Ю.А., Ганюшкина И.В. Система внутреннего контроля в организации // Экономика и социум. 2016. № 10 (29). С. 708-711.
- 4.Шукшина Ю.А. Информативность отдельных форм бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2015. № 4. С. 28. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25013575>
- 5.Шукшина Ю.А. Информативность пояснительной записки к балансу учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 11. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25609783>
- 6.Shukshina Yu. A., Zmeyova L. About essence of the analysis and planning in the management system finance of the economic actor // Экономика и социум. 2016. № 12 (31).

Климова А.Э.
студент, 3 курс
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
аграрный университет имени Н.В.Парахина»
Россия, г. Орёл

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Орловская область является регионом интенсивного ведения сельскохозяйственного производства. Сельская экономика занимает значительную часть в экономическом комплексе области.

На основе официальных данных Портала Орловской области - публичного информационного центра отразим динамику сельского хозяйства в регионе.

В регионе работают более 200 сельскохозяйственных организаций, 296 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 1 211 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 100 тысяч личных подсобных хозяйств.

Сельское хозяйство Орловской области, согласно данным Росстата, в 2015 году в фактически действовавших ценах обеспечило объем производства продукции на общую сумму в 64,4 млрд руб. По данному показателю Орловщина заняла 29-е место среди регионов РФ. Доля Орловской области в общей стоимости произведенной в России продукции сельского хозяйства составила 1,3%. [2]

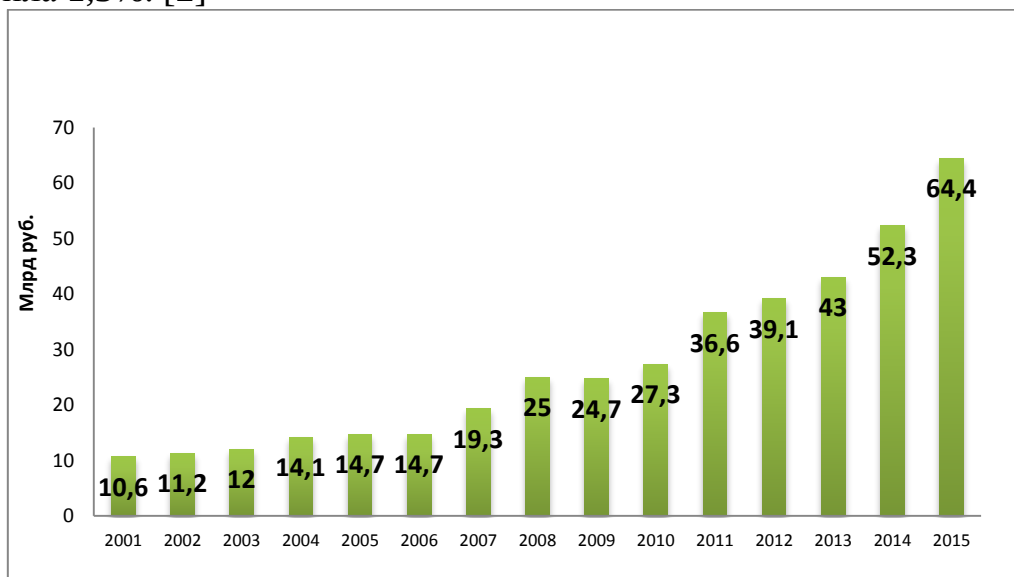


Рисунок 1. Производство продукции сельского хозяйства в Орловской области в фактических ценах в 2001-2015 гг., млрд руб.

Производство сельхозпродукции на душу населения в Орловской области в 2015 году составило 84,4 тыс. руб. Регион по этому показателю занял 6-ое место в списке самых сельскохозяйственных регионов России.[1]

В структуре сельского хозяйства Орловской области в 2015 году доля растениеводства составила 70,1%, доля продукции животноводства - 29,9%.

В 2015 году сельское хозяйство обеспечило региону 3-е место по выращиванию гречихи (9,3% от общего сбора в России) и зернобобовых культур (6,0%), из которых больше половины пришлось на горох. В регионе также активно выращиваются такие технические культуры как сахарная свекла, соевые бобы, озимый и яровой рапс. [2]

В сельском хозяйстве Орловской области значительная роль отводится выращиванию зерновых культур.

Орловщина в целом не специализируется на выращивании продукции животноводства. Регион по итогам 2015 года занял лишь 39-е место по производству мяса всех видов, 55-е место по производству молока, 52-е место по производству яиц. [2]

Структура посевных площадей Орловской области в 2015 году выглядела следующим образом: общий размер площадей – 1 212,6 тыс.га.

Наибольшую долю заняла озимая и яровая пшеница (40,5% от всех площадей), далее, озимый и яровой ячмень (15,7%), кукуруза на зерно (5,6%), зернобобовые культуры (4,9%), гречиха (4,8%), соя (4,7%) и сахарная свекла (4,4%). [2]

Общие размеры посевных площадей в Орловской области в хозяйствах всех категорий в 2015 году увеличились до 1 212,6 тыс. га, что составило 1,5% от всех посевных площадей в России. С такими показателями Орловская область заняла 22-ое место по размеру посевных площадей среди регионов РФ. [2]

Валовой сбор озимой и яровой пшеницы в Орловской области в 2015 году составил 1 445,1 тыс. тонн, сборы озимой и яровой ржи в данном регионе значительно сократились и составили 6,1 тыс. тонн, сборы озимого и ярового ячменя снизились до 555,1 тыс. тонн, объем валового сбора кукурузы в Орловской области значительно вырос и составил 415,1 тыс. тонн (3,2% от общего объема сборов кукурузы в РФ), сборы гречихи в Орловской области достигли 80,3 тыс. тонн (9,3% от всех сборов гречихи в РФ). [1]

По данным Росстата, в 2015 году валовой сбор сахарной свеклы в Орловской области составил 1 733,8 тыс. тонн (4,4% от всех сборов сахарной свеклы в РФ), что вывело регион на 9-ое место по данному показателю.

По объему валового сбора картофеля Орловская область заняла 27-ое место в рейтинге регионов, по размерам посевных площадей - 38-ое место.

Стоимость продукции животноводства Орловской области, по предварительным данным Росстата, в 2015 году составила 19,3 млрд руб. (0,8% от стоимости всей продукции животноводства, произведенной в России). По данному показателю Орловская область заняла 42-ое место среди регионов РФ. [2]

Поголовье свиней в Орловской области во всех категориях хозяйств по состоянию на конец 2015 года составило 327,9 тыс. голов. В сравнении с показателями на конец 2014 года поголовье свиней сократилось на 11,6%.

Производство свинины в Орловской области в 2015 году во всех категориях хозяйств составило 55,8 тыс. тонн в живом весе.

Общее поголовье крупного рогатого скота в Орловской области по состоянию на конец 2015 года составило 155,9 тыс. голов (0,8% от общей численности скота по РФ, 46-ое место среди регионов России). В том числе, поголовье коров составило 38,6 тыс. голов (0,5%, 58-ое место).

Производство говядины в Орловской области в 2015 году находилось на уровне 33,5 тыс. тонн в живом весе.

Производство молока в Орловской области в 2015 году составило 182,7 тыс. тонн. [2]

Производство мяса птицы в Орловской области в 2015 году составило 23,8 тыс. тонн в живом весе. Производство яиц в Орловской области в 2015 году составило 144,4млн штук (0,3% от общего объема производства в РФ). Общее поголовье овец и коз в Орловской области по состоянию на конец 2015 года составило 58,3 тыс. Производство баранины и козлятины в Орловской области в 2015 году составило 2,7 тыс. тонн в живом весе.

По прогнозам социально-экономического развития Орловской области на 2017–2019 годы (данные взяты с официального портала Орловской области) ожидается рост объема производства продукции сельского хозяйства к 2019 году до 91,5 млрд руб. [3]

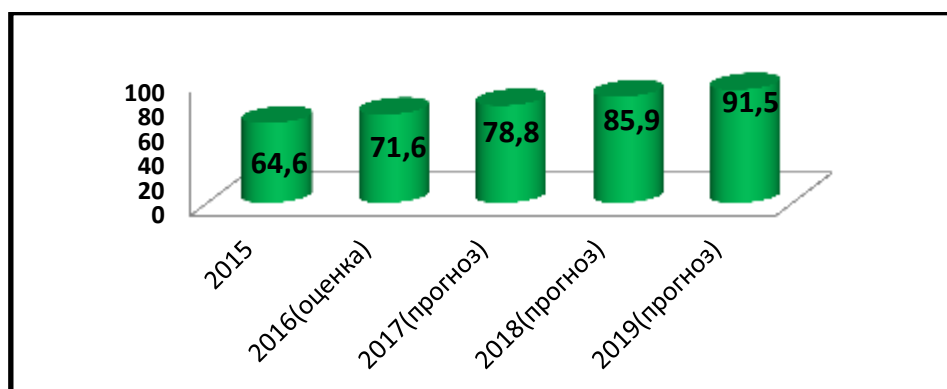


Рисунок 2. Объем производства продукции сельского хозяйства Орловской области (все категории хозяйств, млрд рублей)

По прогнозным расчетам, в 2017–2019 годах прирост производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств ожидается в среднем за год на 8,5 % в действующих ценах и на 4 % в сопоставимых ценах. [3]

По итогам 2015 года удельный вес аграрной отрасли в валовом региональном продукте составил около 13,7 %. В денежном выражении объем реализованной продукции АПК достиг 110 миллиардов рублей.

Орловщина по выпуску основных продуктов сельского хозяйства на душу населения занимает лидирующие позиции как в России, так и в ЦФО. Орловская область получает стабильные результаты в растениеводстве. Одним из приоритетов орловского АПК является стимулирование молочного скотоводства. В 2016 году Орловская область планирует нарастить производство мяса до 125 тыс. т. Не менее важным направлением работы региона является развитие свиноводства. Стратегическая задача Правительства области в АПК Орловщины - максимальная реализация конкурентных преимуществ региона, благоприятных природно-климатических условий, выгодного географического положения, богатого кадрового и научного потенциала. [3]

Использованные источники:

- 1.Сидоренко О.В. Динамика урожайности зерновых в Орловской области / О.В.Сидоренко // Зерновое хозяйство. – 2003. - №5. – С. 12- 14
- 2.Электронный ресурс. Режим доступа Экспертно-аналитический центр агробизнеса "АБ-Центр" <http://ab-centre.ru/page/selskoe-hozyaystvo-orlovskoy-oblasti>
- 3.Электронный ресурс. Режим доступа <http://orel-region.ru/index.php?head=131&unit=14>

УДК 330.1

*Клочко Е.Н., д-р экон. Наук
профессор кафедры производственного менеджмента
и экономики отраслей народного хозяйства
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар.
Казакова Ю.О.
студент
2 курс, институт экономики, управления и бизнеса
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар*

НАПРАВЛЕНИЯ УЧАСТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы преобразований, происходящих на мезо- уровне применительно к субъектам малого и среднего бизнеса. Выделены приоритетные направления участия человеческих ресурсов субъектов малого и среднего бизнеса в развитии экономики на мезо- уровне.

Summary. *In article questions of transformations happening on meso- level to subjects of small and medium business are considered. The priority directions of participation of human resource of subjects of small and medium business in development of economy on meso- level are allocated.*

Ключевые слова: *предпринимательство, малый и средний бизнес, Южный макрорегион*

Keyword: *business, small and medium business, Southern macroregion.*

Предпринимательский потенциал играет важную роль в развитии региональной экономики. Выделим приоритетные направления участия человеческих ресурсов субъектов малого и среднего бизнеса в развитии экономики на мезо- уровне:

А. Генерация предпринимательского потенциала региональной экономики, обеспечивающего преобразование действующих и создание новых локальных рынков. Предпринимательский потенциал региональной экономики играет ключевую роль в преобразовании действующих и создании новых региональных рынков. В качестве примера можно рассмотреть трансформацию рынка сельскохозяйственной продукции в рынок здорового и экономичного продовольствия, основанного на новых технологиях:

- агробιοтехнологии, позволяющей повышать урожайность растений и их устойчивость к различным видам болезней, проводить ремедиацию почв и др.;

- промышленных биотехнологиях, позволяющих осуществлять микробную переработку отходов, производство биотоплива, биодegradируемых полимеров и пр.

Трансформационные экономические процессы приводят к росту «знаниеемкости» сектора интеллектуальных услуг, что существенно отличает вклад ресурсов, используемых при их продуцировании, в производство добавленной стоимости: приблизительно 80% ресурсов приходится на человеческий фактор и 20% на фактор «капитал».

Эффективному развитию сектора интеллектуальных услуг в России способствует с одной стороны активное развитие нормативно-правовой базы, а с другой стороны становление системы институтов регулирования и стимулирования - патентных бюро, венчурных фондов, технопарков, центров научно-технологической информации и пр.

Проведенный в ходе исследования анализ рынка интеллектуальных услуг Южного макрорегиона позволяет нам выявить:

- тенденцию к усилению рынке интеллектуальных услуг в Южном макрорегионе, наметившуюся с 2013г.;

- наличие в хозяйственном пространстве региона необходимого предпринимательского потенциала, который можно задействовать в развитии данного рынка

Б. Формирование, апробация и распространение новых ключевых компетенций человеческого фактора региональной экономики.

Рассматривая ключевые компетенции необходимо отметить, что со временем они устаревают, что вызывает необходимость в периодической реорганизации бизнес-процессов, которая призвана обеспечить непрерывное воспроизводство ключевых областей компетентности (табл. 1).

Таблица 1 - Показатели развития сферы интеллектуальной деятельности в Южном макрорегионе в 2013-2014 гг.¹

Показатель	Южный макрорегион		ЮФО		СКФО	
	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.
Количество организаций, занимающихся научными разработками	350	353	234	236	116	117
Количество научно-исследовательского персонала (чел.)	30593	31983	24263	25361	6330	6628
Расходы на научные исследования, млн руб.	23682,6	33471,6	19987	29274,3	3695,6	4197,3
Затраты на прикладные исследования, млн руб.	5136,5	4928,6	3898,0	3618,7	1238,5	1309,9
Затраты на разработку новых технологий, млн руб.	12863,5	20419,1	12306,2	19786,8	557,3	632,3

Рассматривая процесс генерации предпринимательского потенциала необходимо отметить, что в человеческом капитале территории происходит постепенная трансформация компетенций человеческого фактора, в особенности тех из компетенций, которые ориентированы на творческие процессы в предпринимательской деятельности. Это позволяет нам сделать следующий вывод: со временем становятся востребованными именно приоритетные компетенции, направленные на развитие экономики на мезо-уровне в условиях смены модели роста.

Процессы торможения модернизации экономики региона, как правило, вызваны следующими обстоятельствами:

- зависимостью от финансовой поддержки из Центра;
- дефицитом человеческих ресурсов, способных проводить такую модернизацию.

Переток человеческого капитала с периферии в крупные города России - Москву, Санкт-Петербург – приводит с одной стороны к ухудшению условий жизни в регионах, а с другой – к усилению потребности в создании «запасов» человеческого капитала, находящегося в хозяйственном

¹ Таблица составлена авторами по данным источника: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>

пространстве регионов, в инициировании территориальных проектов по подготовке и закреплению в опорных зонах роста людей, обладающих исключительными компетенциями. Разрешить такое противоречие можно лишь с помощью специальной территориальной инфраструктурной платформы, позволяющей генерировать предпринимательский потенциал территории.

В 2014г. наметились положительные тенденции, характеризующие начало изменений в вопросе формирования предпринимательских компетенций в России. Об этом свидетельствует:

- рост числа образовательных программ, формирующих навыки и компетенции будущих инновационных предпринимателей, персонала объектов инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий и пр.), возможных инвесторов;
- формирование базовых кафедр в вузах;
- продление программы повышения квалификации инженерных кадров до 2020 г., что позволяет укрепить взаимодействие вузов с представителями реального сектора экономики;
- адресная поддержка, предоставляемая молодым ученым-исследователям.

Приращение знаний формирует новые ключевые компетенции человеческого фактора региональной экономики, чему способствуют:

- интеллектуализация всех факторов производства;
- появление и широкое распространение знаниеемких услуг и товаров;
- превращение человеческого фактора в один из главных факторов производства постиндустриального общества;
- повсеместное проникновение ИКТ во все сферы жизнедеятельности современного человека.

Использованные источники:

- 1.Ермоленко А.А., Адаменко А.А., Ключко Е.Н. Малый и средний бизнес в развитии региональной экономики. Монография. - Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2016. – 212 с.
- 2.Ключко Е.Н., Прохорова В.В. Потенциал этноэкономики Южного макрорегиона в развитии агрогородов, как производственно-технологической новации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. - № 4. - С. 64-67.
- 3.Прохорова В.В., Ключко Е.Н. Конкурентоспособность региональных экономических систем // Представительная власть. -2015. - № 5-6 (140-141) . - С. 43-46.
- 4.Прохорова В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. Монография. – Майкоп, 2015. – 219 с.

5.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 330.1

*Клочко Е.Н., д-р экон. наук
профессор кафедры производственного менеджмента
и экономики отраслей народного хозяйства
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар.
Казакова Ю.О.
студент
2 курс, институт экономики, управления и бизнеса
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар*

**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В
ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ
DEVELOPMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL IN THE SOUTHERN
MACROREGION**

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы преобразований, происходящих на мезо- уровне применительно к субъектам малого и среднего бизнеса. Дана оценка действующим региональным программам поддержки предпринимательства в Южном макрорегионе, предложен ряд востребованных институциональных изменений системного характера, способствующих активизации предпринимательского потенциала в исследуемой социально-экономической системе.

Summary. In article questions of transformations happening on meso- level to subjects of small and medium business are considered. An assessement is given to the existing regional programs of support of business in the Southern macroregion, a number of the demanded institutional changes of system character promotion activization of enterprise potentiall in the studied social and economic system is offered.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, Южный макрорегион

Keyword: business, small and medium business, Southern macroregion.

Предпринимательский потенциал играет важную роль в развитии региональной экономики. Рассмотрим особенности смены модели роста на мезо- уровне применительно к малому и среднему бизнесу:

А. Сжатие рынков индустриальных продуктов. Активно развивающееся постиндустриальное общество вызывает скачкообразный рост сферы услуг, что обусловлено ее базированием на информационных и наукоемких технологиях, закреплении за человеческим фактором статуса опорного

фактора производства [1, 3]. Таким образом, можно констатировать, что в современных условиях обмен информацией является более приоритетным, чем обмен материальными или энергетическими ресурсами.

Б. Возможность ускоренного роста новых рынков. В. Быстрая смена технологий. Интеллектуализация капитала приводит к экономическому росту благосостояния страны и появлению новых рынков [2, 4].

Определим основные тенденции данного процесса:

- неразрывная связь данного вида капитала со сферой образования и науки, что дает возможность создавать инновационные научные продукты, появление которых приводит к формированию активизации развития новых рынков;

- динамичная интеллектуализация всех сфер жизнедеятельности обеспечивает поступательное экономическое развитие страны: «задержка» интеллектуального развития факторов производства выбрасывает страну на периферию мирового сообщества;

- интеллектуальное производство не испытывает нужды в дорогостоящем специальном оборудовании: интеллект выступает в качестве основного ресурса в сочетании с программным обеспечением («мягким софтом») и персональным компьютером («жестким софтом»);

- он-лайн-технологии в совокупности с интеллектуализацией приводят к сжатию временного периода, необходимого для разработки и внедрения научных открытий, что приводит постиндустриальное общество к постоянным технологическим переворотам и созданию новых рынков и новых секторов экономики.

Г. Востребованы адаптивные качества и инновационная, гибкая предприимчивость. Для успешного ведения предпринимательской деятельности необходимы специальные качества личности, способствующие диффузии передовых инноваций в среде субъектов малого и среднего бизнеса [5, 6].

Д. Снижение возможностей широкой государственной поддержки.

В нашей стране наметилась тенденция к сокращению объема бюджетных ассигнований на реализацию федеральной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Выделим параметры развития предпринимательского потенциала в государственных программах, адресованных субъектам малого и среднего бизнеса в Южном макрорегионе:

- Профессиональная подготовка предпринимателей;
- Стимулирование предпринимательской деятельности в регионе;
- Стратегии преобразования человеческого капитала.

Большинство изученных региональных программ поддержки Южного макрорегиона способствуют:

- обеспечению доступа участников предпринимательского сообщества к автотранспортным средствам, банковским кредитам и лизингу оборудования;

- созданию инфраструктуры поддержки предпринимателей, оказанию различных видов помощи бизнесу;

- решению вопросов занятости отдельных категорий граждан РФ - инвалидов, молодежи, женщин.

Однако, вопросы генерации предпринимательского потенциала, связанного с креативными и интеллектуальными ресурсами, практически не учитываются в региональных программах Южного макрорегиона.

Предпринимательский потенциал Южного макрорегиона можно повысить с помощью институциональных изменений системного характера, затрагивающих как региональный, так и федеральный уровни управления:

- разработать систему региональной поддержки генерации предпринимательского потенциала территории через определение ресурсов развития такого потенциала и формирование комфортности регионов в области экономической деятельности;

- ограничить возможность вмешательства со стороны органов государственной власти в деятельность предпринимательских организаций;

- оптимизировать функции поддержки предпринимательства в регионах, закрепив их за конкретными органами исполнительной власти, что позволит устранить эффект «распыления» этих функций по разным региональным органам государственной власти;

- создать единый комплекс нормативно-правовых актов и мероприятий, направленных на поддержку субъектов малого и среднего бизнеса;

- трансформировать конкурентное пространство субъектов макрорегиона с помощью демополизации, защиты прав потребителей от недобросовестных производителей продукции/услуг и пр.

Использованные источники:

1.Ермоленко А.А., Адаменко А.А., Ключко Е.Н. Малый и средний бизнес в развитии региональной экономики. Монография. - Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2016. – 212 с.

2.Ключко Е.Н., Прохорова В.В. Потенциал этноэкономики Южного макрорегиона в развитии агрогородов, как производственно-технологической новации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. - № 4. - С. 64-67.

3.Прохорова В.В., Ключко Е.Н. Конкурентоспособность региональных экономических систем // Представительная власть. -2015. - № 5-6 (140-141) . - С. 43-46.

4. Прохорова В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. Монография. – Майкоп, 2015. – 219 с.

5. Ратиев В.В., Ключко Е.Н. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России на современном этапе // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №12. Ч. 4. – С. 237-241

6. Куслий С.В., Коломыц О.Н. Инновационная активность бизнеса в развитии конкурентного потенциала российской экономики / Связь теории и практики научных исследований. Сборник статей международной научно-практической конференции. – Уфа: Омега Сайнс, 2016. – С. 130-132

УДК 330.1

*Ключко Е.Н., д.э.н.
профессор кафедры производственного менеджмента
и экономики отраслей народного хозяйства
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар.
Семенова К.С.
студент
2 курс, институт экономики, управления и бизнеса
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар*

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ
STATE SUPPORT OF SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS
IN RUSSIA**

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы финансирования субъектов малого и среднего бизнеса в России. В ходе исследования была выявлена региональная асимметрия институциональной среды Южного макрорегиона. Предложены направления изменения механизма государственной поддержки предпринимателей.

***Summary.** In article questions of financing of subjects of small and medium business in Russia are considered. During the research regional asymmetry of the institutional environment of the Southern macroregion has been revealed. The directions of change of the mechanism of the state support of businessmen are offered.*

***Ключевые слова:** государственная поддержка, субъекты малого и среднего бизнеса, долгосрочное социально-экономическое развитие*

***Keyword:** the state support, the subjects of small and medium business, long-term social and economic development*

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 следующие основные приоритеты региональной политики:

- сбалансированное социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации;
- сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни населения.

Основным законодательным актом, регламентирующим процесс государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, является Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» [1]. В нем закреплены понятие и критерии субъектов МСП, принципы, инфраструктуру, направления и ограничения государственной поддержки исследуемых экономических агентов.

К другим законодательным актам, оказывающим управляющее воздействие на данный процесс, относятся: Бюджетный кодекс РФ, в Ст. 78 которого содержатся общие положения о предоставлении субсидий юридическим, физическим лицам и индивидуальным предпринимателям [2]; Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», указывающий, что субсидии на поддержку малого и среднего бизнеса предоставляются на конкурсной основе либо в виде государственных преференций [3]; Постановления Правительства РФ, определяющие объемы федеральных субсидий по линии различных Министерств РФ.

В ходе исследования была выявлена региональная асимметрия институциональной среды Южного макрорегиона, которая напрямую связана с асимметрией уровня развития субъектов малого и среднего бизнеса в исследуемом пространственно-хозяйственном субъекте [4, 5, 6]. Естественно, это не может не отразиться и на процессе реализации государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, а цели, заявленные в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» по обеспечению благоприятных условий для развития субъектов малого бизнеса, увеличению доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта и т.п. могут быть применимы только к очень небольшой группе субъектов РФ.

К сожалению, именно в силу асимметрии развития регионов большинство регионов нашей страны, получая государственную поддержку, не могут похвастаться существенными результатами. Внутрирегиональная асимметрия в Южном макрорегионе неизбежно приводит к расслоению уровня развития предпринимателей на местах и усиливает концентрацию предпринимательской активности. Данное обстоятельство позволяет нам поставить под сомнение принцип государственной политики в области

развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране об обеспечении равного доступа субъектов малого и среднего бизнеса к получению поддержки в соответствии с условиями ее предоставления, установленными федеральными, региональными и муниципальными программами развития малого и среднего предпринимательства, заявленный в ст. 6 Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.

Сегодня малое и среднее предпринимательство в субъектах РФ финансируется по линии программ четырех Министерств (рис. 1).

Анализ отчетов и исследований, посвященных проблемам финансирования субъектов малого и среднего бизнеса в регионах, выявил, что органы государственной власти на местах не владеют всей полнотой информации об объеме и сроках федерального финансирования на развитие МСП на уровне конкретного региона, что снижает эффективность их работы по развитию регионального предпринимательского сообщества.

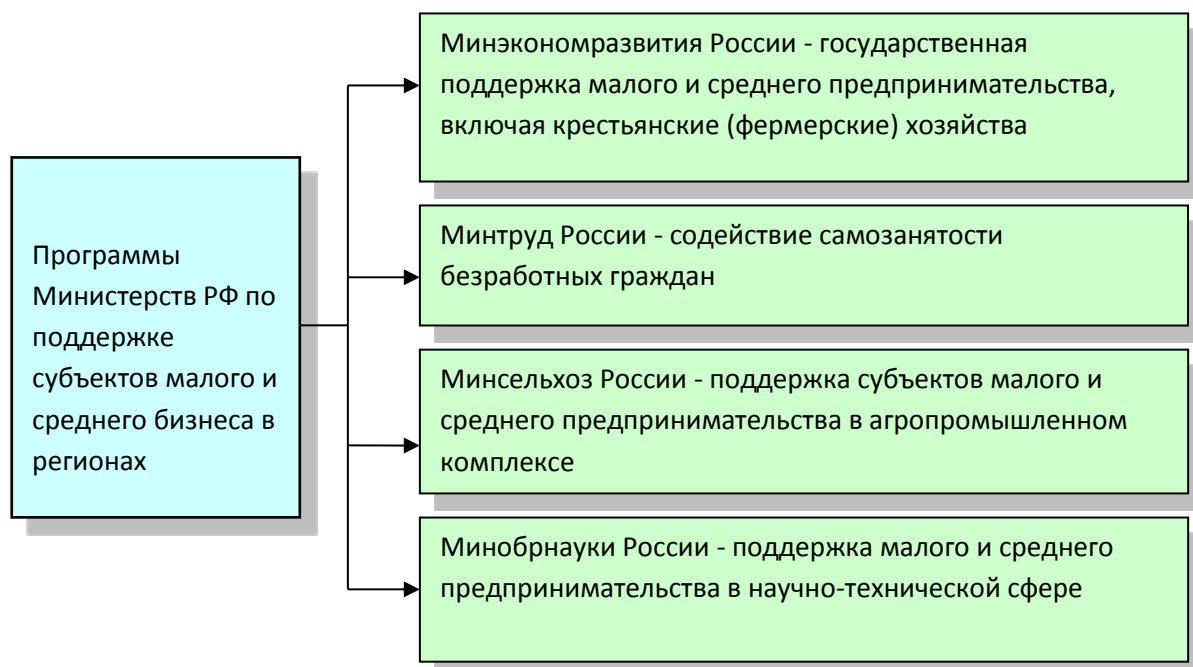


Рисунок 1 – Финансирование субъектов малого и среднего бизнеса в регионах со стороны Министерств РФ¹

Проведенный анализ существующего механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса позволил сделать ряд выводов:

1. В настоящее время существуют определенные ограничения возможности влияния государственной поддержки на развития МСП в Южном макрорегионе, в основе которых лежит региональная асимметрия, приводящая к «инерционному» сценарию развития исследуемого сектора.

¹ Рисунок составлен по результатам исследования

Действующий механизм финансового квотирования регионов с целью поддержки предпринимательского сообщества неэффективен и не способствует сокращению региональной асимметрии уровня развития малого и среднего бизнеса даже в среднесрочной перспективе.

2. Необходимо отказаться от большого количества субсидий, распределение которых происходит по непрозрачным для регионов критериям.

3. Назрела потребность в поиске «точечных» инструментов государственной поддержки предпринимателей, которые могли бы максимально снизить асимметрию субъектов, входящих в Южный макрорегион, и с одной стороны, стабилизировать рыночные связи субъектов малого и среднего бизнеса, а с другой «выровнять» базовые условия развития предпринимателей в исследуемом пространственно-хозяйственном субъекте.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ.-правовая система.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ.-правовая система.
3. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ.-правовая система.
4. Ратиев В.В., Ключко Е.Н. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России на современном этапе // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №12. Ч. 4. – С. 237-241
5. Ермоленко А.А., Адаменко А.А., Ключко Е.Н. Малый и средний бизнес в развитии региональной экономики. Монография. - Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2016. – 212 с.
6. Прохорова В.В., Ключко Е.Н. Конкурентоспособность региональных экономических систем // Представительная власть. -2015. - № 5-6 (140-141) . - С. 43-46.

*Клочко Е.Н., д.э.н.
профессор кафедры производственного менеджмента
и экономики отраслей народного хозяйства
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар
Семенова К.С.
студент
2 курс, институт экономики, управления и бизнеса
Кубанский государственный технологический университет
Россия, г. Краснодар.*

**МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЮЖНОМ
МАКРОРЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Аннотация. В статье рассматривается молодежное предпринимательство как одно из направлений экономической политики России. В ходе проведенного авторами опроса были выявлены факторы, тормозящие развитие предпринимательства среди молодежи. Предложен комплекс мер, направленных на улучшение ситуации в Южном макрорегионе.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, малый и средний бизнес, Южный макрорегион

**YOUTH BUSINESS IN THE SOUTHERN MACROREGION: PROBLEMS
AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

Summary. In article youth business as one of the directions of economic policy of Russia is considered. During the survey conducted by authors the factors which are slowing down development of business among youth have been revealed. The package of measures directed to improvement of a situation in the Southern macroregion is offered.

Keyword: youth business, small and medium business, Southern macroregion.

Молодежное предпринимательство является одним из перспективных направлений экономической политики российского государства [3, 4, 9, 10]. Под молодежным предпринимательством понимают вид самостоятельной деловой активности молодежи до 30 лет, не противоречащей закону и направленной на улучшение материального благополучия ее инициаторов [1, 7, 8].

Для рынка естественна дифференциация спроса на кадры в зависимости от образовательного уровня нанимаемых работников (табл. 1). Как мы видим, в основном в предпринимательском бизнесе востребованы выпускники вузов, которые обладают большими компетенциями, чем выпускники СПО и НПО.

Таблица 1 – Соотношение контингента выпускников образовательных учреждений, привлеченных к работе в предпринимательских структурах [2]

	Опрос 2011г.	Опрос 2012г.	Опрос 2013г.
Доля предприятий, нанимавших выпускников вузов (в % от числа предприятий, нанимавших работников)			
Крупный бизнес	68	66	69
Средний бизнес	48	40	39
Малый бизнес	29	19	28
Доля предприятий, нанимавших выпускников учреждений СПО			
Крупный бизнес	61	49	67
Средний бизнес	35	34	30
Малый бизнес	20	15	22
Доля предприятий, нанимавших выпускников учреждений НПО			
Крупный бизнес	51	45	53
Средний бизнес	39	26	25
Малый бизнес	23	11	12

Для определения предпринимательского потенциала среди молодежи авторами в 2016г. был проведен интернет-опрос 103 студентов вузов Южного макрорегиона в возрастной группе 20-22 года. Основные причины, из-за которых респонденты не хотят заниматься предпринимательством, распределились следующим образом (рис. 1).

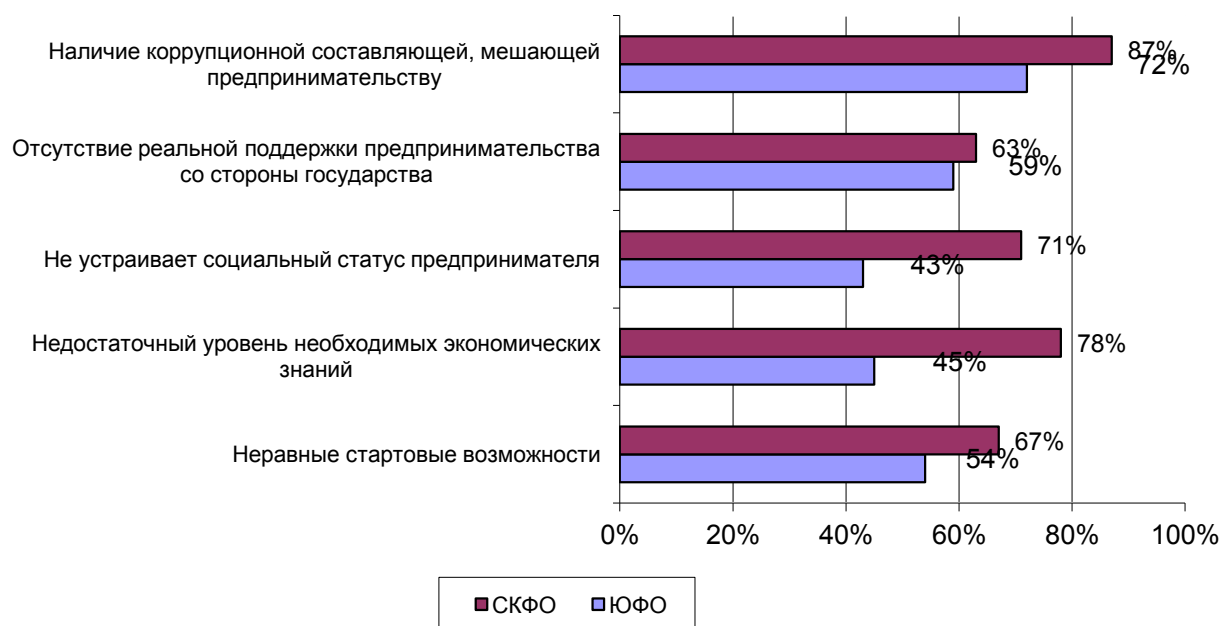


Рисунок 1 – Причины, из-за которых молодежь Южного макрорегиона не хочет осуществлять предпринимательскую деятельность

Считаем, что для исправления ситуации, сложившейся в сфере молодежного предпринимательства в Южном макрорегионе необходимы следующие меры:

- организация непрерывной системы предпринимательского образования начиная со школьной скамьи, что будет способствовать росту социальной активности молодежи и мотивации ее самоопределения;
- формирование единой системы нормативно-правовых актов на федеральном и региональном уровнях, в которых будет закреплён не только статус молодого предпринимателя, но будут также очерчены меры поддержки молодежного предпринимательства и обозначены конкретные органы государственной власти, занимающиеся решением данных вопросов;
- реализация единого комплексного подхода, направленного на развитие молодежного предпринимательства, и обеспечение необходимыми субъектами инфраструктуры поддержки молодежного предпринимательства в регионах [5, 6];
- брендинг молодёжного предпринимательства на местах с помощью специальных форумов и конкурсов, проводимых с привлечением молодежи.

Использованные источники:

1. Ахиярова Н.В. Социально-управленческие проблемы государственной поддержки молодежного предпринимательства в республике Башкортостан: автореф. дисс. на соискание степени канд. социол. наук / Н.В. Ахиярова. – Уфа, 2009. – С. 17-18
2. Бондаренко Н.В. Представления работодателей о выпускниках и характер спроса на кадры. Электронный научный журнал «Аккредитация в образовании». Режим доступа: http://www.akvobr.ru/na_vesah_professionalov.htm,
3. Ермоленко А.А., Адаменко А.А., Ключко Е.Н. Малый и средний бизнес в развитии региональной экономики. Монография. - Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2016. – 212 с.
4. Ключко Е.Н., Прохорова В.В. Потенциал этноэкономики Южного макрорегиона в развитии агрогородов, как производственно-технологической новации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. - № 4. - С. 64-67.
5. Ключко Е.Н., Бугаенко В.Э. Государственно-частное партнерство как механизм создания зон интенсивного развития человеческого капитала в ЮФО // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 6 (71). - С. 271-276
6. Куслий С.В., Коломыц О.Н. Инновационная активность бизнеса в развитии конкурентного потенциала российской экономики / Связь теории и практики научных исследований. Сборник статей международной научно-практической конференции. – Уфа: Омега Сайнс, 2016. – С. 130-132
7. Прохорова В.В., Ключко Е.Н. Конкурентоспособность региональных экономических систем // Представительная власть. -2015. - № 5-6 (140-141) . - С. 43-46.
8. Прохорова В.В. О структурных преобразованиях экономической системы Краснодарского края применительно к условиям процесса модернизации // Концепт. – 2016. - № S6. – С. 55-59.

9.Прохорова В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. Монография. – Майкоп, 2015. – 219 с.

10.Ратиев В.В., Ключко Е.Н. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России на современном этапе // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №12. Ч. 4. – С. 237-241

УДК 336.717

*Ключникова Е.С.
студент*

*3 курс, факультет «Инженерно – экономический»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной деятельности любого предприятия. Все сделки на предприятии завершаются денежными расчетами. Предприятия активно ведут расчеты за различные товары, реализованные услуги. Существует две системы расчетов на предприятии: наличная и безналичная.

В соответствии со статьей 862 ГК РФ при осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

При наличных расчетах используются кассовые операции.

Кассовые операции - это совокупность материально-технических процедур, заключающихся в приеме, хранении и выдаче наличных денег [1, с.135].

Для осуществления расчетов наличными деньгами каждое предприятие должно иметь кассу и вести кассовую книгу по установленной форме. Предприятия могут иметь в своих кассах наличные деньги в пределах лимитов, установленных банками, по согласованию с руководителями предприятий. Предприятия обязаны сдавать в банк всю денежную наличность сверх установленных лимитов остатка наличных денег в кассе. Предприятия, имеющие постоянную денежную выручку, по согласованию с обслуживающими их банками могут расходовать ее на оплату труда и выплату социально-трудовых льгот, закупку сельскохозяйственной продукции, скупку тары и вещей у населения.

В данной статье показана организация системы и формы расчетов на предприятии и её совершенствование на основе деятельности ОАО «Гостиница «Октябрьская». ОАО «Гостиница «Октябрьская» является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени

приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Основными целями деятельности ОАО «Гостиница «Октябрьская» являются: удовлетворение общественных потребностей в результатах его деятельности, получение прибыли.

В таблице 1 рассмотрим динамику и структуру платежей и расчетов ОАО «Гостиница «Октябрьская».

Таблица 1 – Динамика и структура платежей и расчетов ОАО «Гостиница «Октябрьская»

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %
Наличные платежи	(162,4)	20	(329,8)	20	629,6	20
Безналичные платежи	(649,6)	80	(1319,2)	80	2518,4	80
Итого	(812)	100	(1649)	100	3148	100

Проанализировав динамику и структуру платежей и расчетов ОАО «Гостиница «Октябрьская» за 2013 – 2015 гг. можно сделать вывод о том, что структуру платежей входят наличные и безналичные платежи. Наличные платежи за анализируемый период составляют 20% от всех платежей предприятия. Безналичные платежи за тот же анализируемый период представляют собой 80% от всех существующих платежей предприятия.

Проанализировав наличные и безналичные расчеты ОАО «Гостиница «Октябрьская» можно предложить оптимизацию расчетов на предприятии. Оптимизировать сумму и структуру платежей и расчетов ОАО «Гостиница «Октябрьская» в плановом году можно за счет увеличения безналичных расчетов. Для этого требуется сократить наличные расчеты с помощью 100% оплаты поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги, сокращение доли поступлений от оказания услуг гостиничного сервиса с помощью реализации программ, связанных с начислением бонусных баллов за оплату услуг безналичным расчетом (пример, бонусы «Спасибо» от Сбербанк). Ещё одним способом сокращения доли наличных расчетов и увеличения безналичных является сокращение прочих поступлений и прочих платежей в наличной форме, т.е. прочие поступления и прочие платежи оплачивать в безналичной форме.

В результате сумму и структуру платежей можно представить в таблице 2.

Таблица 2 – Плановая сумма платежей и расчетов и их структура

Показатели	2015 г.		Плановый год	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %
Наличные платежи	629,6	20	794,5	10
Безналичные платежи	2518,4	80	7150,5	90

Итого	3148	100	7945	100

Использованные источники:

1. Арзуманова, Т.И., Мачабели, М.Ш. Экономика организации. - М.: Дашков и Ко, 2013. – 240 с.
2. Бурмистрова, Л. М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 38.03.01 "Экономика" / Бурмистрова Л. М.; . - 2-е изд.. - Москва: ИНФРА-М, 2016. - (Высшее образование - Бакалавриат : сер. осн. в 1996 г.). - 224 с.
3. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / В. Н. Шитов; Ульян. гос. техн. ун-т. – Ульяновск : УлГТУ, 2015. – 237 с.

Ковалева Ю.А.

Уральский институт управления – филиал

РАНХиГС

Екатеринбург

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Влияние политики чрезвычайно велико на деятельность субъектов бизнеса. Государственная политика в области поддержки и развития МСП в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики. Она представляет совокупность социальных, правовых, экономических, политических, консультационных, информационных, образовательных, организационных и иных мер, которые осуществляются органами государственной власти на федеральном уровне, уровне субъектов, а также органами местного самоуправления направленных на обеспечение реализации целей и принципов, установленных настоящим ФЗ.

О значении и месте малого и среднего предпринимательства свидетельствуют показатели его роли в рыночной экономике. МСП выполняют очень важную роль в финансовой системе страны: способствует формированию нормальной конкурентной среды, уменьшение безработицы, малые предприятия придают дополнительную стабильность экономике. В России МСП обеспечивает лишь 21-22% ВВП [1].

Поддержка МСП в России закреплена законодательно, в законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2].

Действующая поддержка малого и среднего бизнеса крайне неэффективна по следующим причинам:

Административные барьеры.

При первоначальном входе на рынок, субъекты предпринимательской деятельности сразу же сталкиваются с административными барьерами.

Одним из барьеров является Федеральный закон от 08.08.2001г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [3], является важным элементом

регулирования предпринимательской деятельности. В действительности же существуют расхождения в механизме его действия:

- Действительные сроки регистрации отличаются (от недели до месяца) от официально декларируемых в законе (5 дней – ст.8 № 129-ФЗ).
- Стоимость регистрации превышает установленный размер государственной пошлины, как юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей.

Налоговое законодательство. Налогообложение в бизнесе любой страны – это показатель ее развития, отношения к бизнесу и зрелость самого государства [4].

Налогообложение МСП в нашей стране за последнее время начало стремительно расти. Размер страховых взносов с 2011 г. увеличился: для субъектов предпринимательства, применяющих общую систему налогообложения, – с 26 до 34%. Предприниматели, которые применяют упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход, – с 14 до 34% (в 2,5 раза) [5].

Кредитно-банковская система. Одним из основных факторов роста числа МСП является доступность к финансовым ресурсам. Потребности российского бизнеса в кредитах составляют от 750 млрд. до 1 трлн. рублей ежегодно, а по объему кредитования бизнеса, по данным Всемирного банка, Россия занимает 148-е место в мире [6].

Условия кредитования МСП не благоприятные, по следующим существующим причинам: дороговизна кредитных ресурсов; отсутствие у малых предприятий достойного обеспечения кредита; залоговое обеспечение кредита, который вернуть в настоящее время исходя из действующего законодательства и условиям прохождения дел в арбитражных судах достаточно сложно.

Недостаточная консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, техническим библиотекам)

Недоразвитость рыночной инфраструктуры (рынков сбыта, локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для фирм.)

Дефицит квалифицированных консультантов и специалистов;

Недостаточная развитость материально-технической базы;

Несовершенство нормативной правовой базы, отсутствие законодательных актов.

Исследование проблем поддержки малого и среднего предпринимательства позволило выделить следующие механизмы, которые будут способствовать развитию МСП:

- Упрощение бюрократических процедур при ведении и регистрации бизнеса;
- Налоговые льготы МСП;
- Обеспечение доступа малому и среднему бизнесу к государственному заказу;

- Устранение неэффективного регулирования государства в сфере контроля и лицензирования;
- Сокращение количества продукции, которую нужно сертифицировать;
- Доступность различных форм финансирования для предпринимательской деятельности;
- Проведение ряда мероприятий с целью сделать информацию о существующих методах поддержки МСП более доступной;
- Увеличение объемов государственных гарантий по инвестиционным кредитам МСП;
- Поддержка бизнеса на стадии идеи;
- Создание и развитие бизнес-инкубаторов;
- Поддержка предпринимателей, которые работают на экспорт;
- Развитие венчурного финансирования инновационных проектов малого предпринимательства;
- Развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В заключении отметим, что большие надежды правительства стран связаны с сектором МСП, который показал свой высокий потенциал. В России малый бизнес находится в начале своего пути, но для его успешного развития имеются все задатки. Чтобы получить максимальный социально-экономический эффект политика государства должна строиться на принципе создания наибольшего способствования развитию МСП.

Так же одним из главных направлений государственной и муниципальной политики является уменьшение любых форм государственного вмешательства в сферу МСП. Государство должно устанавливать лишь общие правила деятельности, которое будет регулировать имущественные, общеправовые, земельные и иные вопросы, общеэкономические, касающиеся малого предпринимательства.

Реализация данных мер будет обеспечивать устойчивость и развитие малого и среднего предпринимательства, повышать эффективности его работы.

Использованные источники:

1. Горин Александр, Представляет ли собой сектор МСП реальный потенциал для разгона стагнирующей российской экономики? // Ассоциация российских банков. 2013. Сентябрь. [электронный ресурс]. URL: http://arb.ru/b2b/duty/predstavlyaet_li_soboy_sektor_msp_realnyy_potentsial_dlya_razgona_stagniruyushch-9705027/.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 29 декабря 2015 г.) // Российская газета. 2007. 31 июля.
3. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ (в ред. от 31 января 2016 г.) // Российская газета. 2016. 03 февраля.

4. Мартянов В.А., Федеральный фонд - не мешок с деньгами, а инструмент реализации программы развития малого бизнеса в России// Бизнес для всех, 2008, N 14.

5. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. - М.: Магистр, 2007. – 271 с.

6. Путин В.В.: На встрече с руководством предпринимательской организации «Опора России». // Российская газета. 2012. Ноябрь. [электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2012/11/15/biznes-anons.html>.

УДК 33

Козлова О.И.

студент магистратуры

3 курс, факультет «Экономический»

Национальный исследовательский Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарёва

Россия, г. Саранск

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ

В данной статье нами была проведена систематизация факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия. Она позволила разделить их на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: потребители, поставщики, конкуренты, инвестиционная привлекательность, влияние государственных органов, к внутренним: наличие необходимого уровня производственного, кадрового, финансового и маркетингового потенциала.

Ключевые слова: конкуренты, потребители, поставщики, инвестиции, производственный потенциал, кадровый потенциал, финансовый потенциал, маркетинговый потенциал.

FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND PRODUCED

In this article we have been systematized the factors affecting the competitiveness of the enterprise. It allowed them to divide into external and internal. The external factors include: customers, suppliers, competitors, investment attraction, the influence of public authorities, the internal: the availability of the necessary level of production, human resources, finance and marketing potential.

Keywords: competitors, customers, suppliers, investment, production capacity, human resources, financial strength, marketing potential.

Конкурентоспособность предприятия и производимой им продукции является наиболее значимым показателем его функционирования. Она во многом связана с эффективностью менеджмента, т.е. способностью руководства разрабатывать и успешно реализовывать стратегию предприятия, адаптироваться к изменениям происходящим во внешней среде, умения подбирать высококвалифицированные кадры, ведения учета и

контроля за использованием ограниченных ресурсов. Все это обуславливает необходимость глубокого анализа факторов способных оказать влияние на конкурентоспособность как самого предприятия, так и его продукции.

Проведенная нами систематизация факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, позволила разделить их на внешние и внутренние. Так к внешним, относятся те факторы, проявление которых не зависит от организации, внутренние же факторы, почти полностью подконтрольны руководству организации (рисунок 1).

Анализ внешней среды - это значимый процесс, так как от него во многом зависит выбор направления развития компании в долгосрочной перспективе и включающий тщательный анализ факторов, которые способных усилить или ослабить имеющийся уровень конкурентоспособности [1, с. 83].

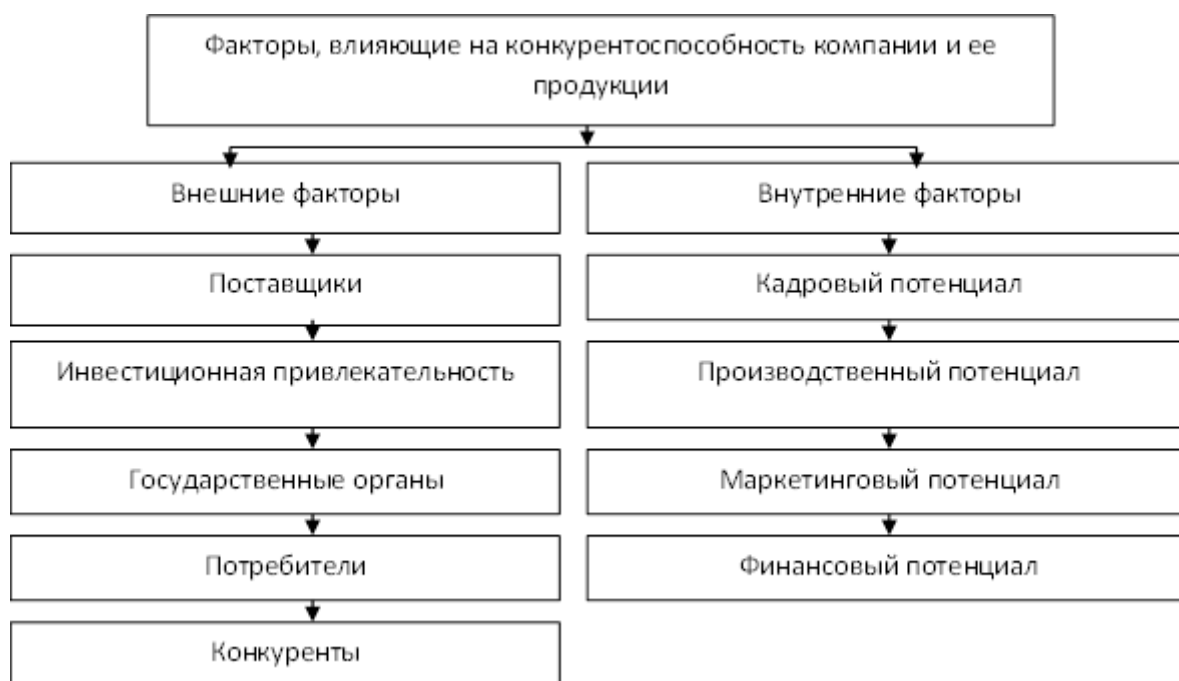


Рисунок 1 - Внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия и его продукции

Так к одному из факторов внешней среды оказывающему влияние на конкурентоспособность предприятия относятся поставщики. Компании во многом зависят от поставщиков обеспечивающих их необходимыми ресурсами, поэтому система снабжения требует высокого уровня отбора основных поставщиков и обеспечения долгосрочных взаимовыгодных отношений

Инвестиционная привлекательность. Для функционирования и развития компаниям нужен капитал. В качестве потенциальных инвесторов могут выступать: банки, федеральные учреждения по предоставлению займов, частные лица. Следует отметить, что чем успешнее осуществляемая компанией деятельность, тем выше ее возможности привлечь необходимый объем средств.

Государственные органы. Влияют на деятельность компании и реализуемую ими продукции, федеральные и местные законы. В связи с этим необходимо четко соблюдать требования органов государственного регулирования.

Потребители. Влияние потребителей на компании и их товары очевидно, именно потребители, решают, какие товары для них наиболее желательны и по какой цене они готовы их приобретать. Тем самым необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействия организации с поставщиками сырья и материалов.

К не менее значимым факторам относятся конкуренты. Руководство каждого предприятия отчетливо понимает, что если в должной мере не удовлетворять нужды потребителей, как это делают конкуренты, то предприятие и его продукции не смогут долгое время оставаться на занимаемых целевых рынках. При этом во многих случаях не потребители, а уровень конкуренции определяет, какие товары можно продать и какую цену при этом можно запросить. Важно отметить, что потребители - не единственный объект соперничества организаций. Организации могут также вести конкурентную борьбу за трудовые ресурсы, материалы, капитал и право использовать определенные технические нововведения. [2, с. 91].

К внутренним факторам, определяющим конкурентоспособность предприятия и его продукции относятся следующие элементы: кадровый, производственный, маркетинговый и финансовый потенциал.

Кадровый потенциал предприятия оказывает важное значение на предприятие и производимую им продукцию. Это обусловлено тем, что для эффективного функционирования предприятия, успешной реализации поставленных им целей и задач, необходимо наличие персонала обладающего необходимым уровнем квалификации, так как развитие ряда отраслей в настоящее время, сдерживается нехваткой специалистов с должным уровнем квалификации. В связи с этим компании необходимо постоянно повышать квалификацию своих сотрудников и поддерживать талантливых менеджеров.

Производственный потенциал включает в себя наличие необходимых производственных мощностей, способных обеспечить бесперебойное производство необходимой продукции нужного качества и в необходимом объеме. Он оказывает очень сильное влияние на деятельность каждого предприятия и способность его продукции долгое время оставаться востребованной у целевых потребителей. Поэтому организации ориентированной на долгосрочное развитие следует всегда учитывать данный фактор.

Маркетинговый потенциал организации охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией производимой продукции на целевых рынках. К ним относятся, исследование рыночной ситуации, разработка формализованной маркетинговой стратегии для каждой группы продукции, стратегий ценообразования, выбор рынков сбыта и каналов распределения,

формирование стратегии продвижения продукции на целевых рынках. Понимание влияния данного фактора на успешность функционирования компании и реализацию ее продукции позволяет топ-менеджменту грамотно использовать предоставляемые рынком возможности.

Финансовый потенциал включает в себя процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств в организации. В частности, это поддержание ликвидности и обеспечение прибыльности, создание инвестиционных возможностей и т.п. Его учет позволяет предприятию выбирать стратегию развития, отражающую его способности к конкурированию на целевых рынках.

Внутренняя среда организации оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации. Она имеет несколько срезов, каждый из которых включает набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация. Это кадровый, производственный, маркетинговый и финансовый срез, сущность которых была раскрыта ранее.

Все факторы внешней среды находятся в состоянии сильного взаимовлияния. Изменение одного из факторов обязательно приводит к тому, что происходит изменение других факторов. Поэтому их изучение и анализ должны вестись не по отдельности, а системно с отслеживанием не только собственно изменения одного фактора, но и с условием того, как они изменения скажутся на других факторах.

Таким образом, выделенные внешние факторы в совокупности с факторами внутренней среды оказывают решающее воздействие на функционирование организации и успешность реализации его продукции. Все переменные тесно взаимосвязаны и влияют друг на друга. В связи с этим, менеджер компании должен уметь анализировать все эти факторы в совокупности, не упуская ни одного из виду, и принимать эффективные решения, способствующие стабильному развитию предприятия и успешной реализации его продукции.

Использованные источники:

1. Антонов Г. Д. Управление конкурентоспособностью организации - М.: ИНФРА-М, 2013.-298 с.
2. Москальчук С. С. Управление конкурентоспособностью предприятия в современных экономических условиях: монография / С. С. Москальчук. - Саратов :КУБиК, 2015. - 238 с.

Козлова О.И.
студент магистратуры
3 курс, факультет «Экономический»
Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ПРОДУКЦИЕЙ

В рамках данной статьи на основе исследования проблемы управления конкурентоспособностью, были выделены наиболее значимые подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия и его продукции. Раскрыто содержание подходов с точки зрения управления конкурентоспособностью предприятия и его продукции. Предложено использовать комплексный подход, как наиболее оптимальный для управления конкурентоспособностью на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, комплексный подход, процессный подход, интеграционный подход, целевые рынки, стратегические цели, потребители.

THE SCIENTIFIC APPROACH TO MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF COMPANY AND ITS PRODUCTS

In this article, based on research of management problems of competitiveness, it was identified the most significant approaches to the management of competitiveness of the enterprise and its products. The content of the approaches in terms of the competitiveness of the enterprise management and products. It is proposed to use an integrated approach as the most appropriate for the management of competitiveness of domestic enterprises.

Keywords: competitiveness of enterprises, integrated approach, process approach, integrated approach, target markets, strategic objectives, consumers.

В настоящее время концепция управления конкурентоспособностью компании основывается на применении базовых положений в области управления, согласно которым к основным элементам системы управления предприятия относятся цель, объект и субъект, методология и принципы, процессы и функции управления. При этом она направлена на повышение уровня обеспеченности предприятия, всеми необходимыми и достаточными для достижения стратегических целей на конкретном целевом рынке ресурсами.

Следует отметить, что управление конкурентоспособностью предприятия и его продукции предопределяет необходимость применения научных подходов, каждый из которых предполагает свое представление конкретного аспекта деятельности предприятия (таблица 1)

Рассмотренные нами научные подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия, включают различные аспекты

деятельности предприятия.

Их анализ позволил прийти к выводу, что наиболее подходящим к современным условиям хозяйствования отечественных предприятий является комплексный подход, который позволяет следующее:

1) осуществлять анализ предприятия как целостного комплекса взаимосвязанных элементов, исследовать внешнюю среду, для повышения конкурентоспособности предприятия, а также те факторы, методы, способы управления, повышающие эффективность компании [1,с.152];

Таблица 1 – Подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия

Научный подход	Характеристика подходов
Логический	Основой такого подхода является рассмотрение объекта со всех возможных позиций: с точки зрения существующих логических взглядов, с позиции процесса накопленного исторического опыта, позволяющего делать выводы о нем не на основе нашего мнения о нем, а на основе данных, исходящих из самого объекта
Воспроизводственно-эволюционный	Ориентирован на стратегии замены существующей модели выпускаемого предприятием продукта на более совершенную с точки зрения потребительских качеств.
Инновационный	Основан на активизации инновационной направленности деятельности предприятия
Комплексный	Принятие решения основано на комплексном учете таких факторов, как технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические, политические, демографические и др.
Стандартизационный	Основан на разработке и внедрении стандартов, позволяющих повысить уровень конкурентоспособности
Ситуационный	Основан на принципе рассмотрения тезиса о том, что для каждой конкретной ситуации в конкретном месте и в конкретное время соответствует свой метод решения, максимально адаптированный к ней
Процессный	Основан на определении значимости, приоритетов среди факторов, методов, принципов деятельности и других инструментов с целью структуризации проблемы и выявления элементов, образующих данную структуру, с последующим установлением рациональности и обоснованности распределения ресурсов
Оптимизационный	Основан на принципе перехода от качественных оценок процессов, от которых зависит конкурентоспособность, к количественным
Поведенческий	Основывается на выявлении трудового потенциала работников, их способностей. Целью применения такого подхода является рост эффективности организации за счет повышения эффективности использования человеческих ресурсов

Интеграционный	Основывается на усилении взаимодействия отдельных составляющих элементов единого целого для повышения эффективности при достижении общей цели

2) идентифицировать приоритеты с целью установления рациональности соотношения и увеличения обоснованности распределения ограниченных ресурсов, при активизации осуществляемой инновационной деятельности и наличия у компании устойчивых конкурентных преимуществ, позволяющих удовлетворять потребности как существующих так и потенциальных потребителей. При соблюдении оптимального соотношения между осуществляемой упорядоченной деятельностью предприятия и индивидуальными заказами конкретных клиентов [2,с.76];

3) отвечать требованиям по комплексности, перспективности, эффективности, обоснованности в условиях постоянного исполнения взаимосвязанных действий по управлению конкурентоспособностью предприятия его продукции, включающей анализ и контроль деятельности компании, мотивации сотрудников, стратегическому планированию, эффективной организации процессов функционирования;

4) акцентировать внимание на последовательности, объективности, всесторонности, соответствии, рассмотрении объекта управления с точки зрения возможности достижения поставленных целей, избегая необоснованных решений, с обязательным учетом существующей взаимосвязи экономических, организационных, технических, экологических, социальных, психологических и других аспектов управления. В условиях расширения сотрудничества предприятия с потребителями, взаимосвязей между субъектами управления, в том числе на уровне мирового бизнес сообщества, на основе применения сети Интернет, имеющей сотовой связи и других инструментов электронной связи могут быть налажены длительные устойчивые отношения как один из основных элементов повышения конкурентоспособности современного предприятия.

При этом с нашей точки зрения, на российских предприятиях уделяется недостаточно внимания процессам повышения инновационности производства, обеспеченности его материальной базы, организации разветвленной сбыта, которые больше других оказывают влияние на повышение эффективности предприятия. Стоит отметить, что если взять за основу данные элементы, можно предложить дополнительные подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия и его продукции (таблица 2).

Таблица 2 – Дополнительные подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия и его продукции

Подход	Содержание
Производственно-сбытовой	Усиление внимания управленческого персонала предприятия в цепи «производитель- продукция- потребитель», а именно совершенствование аспектов производства и сбыта продукции.
Ресурсный	Внимание руководства предприятия сосредотачивается на рационализации процесса обеспечения ресурсами на каждом из этапов производственной системы «вход-процесс-выход»

Таким образом, можно отметить, что каждый из рассмотренных подходов к управлению конкурентоспособностью предприятия, рассматривает его по иному. Поскольку данный процесс затрагивает все области функционирования предприятия, то следует использовать комплексный подход. Так только в комплексе, избегая уклонений, неверных расчетов, ошибок, возможно достичь предприятию лидерских позиций на целевых рынках и получить наилучший финансовый результат.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 2014. – 427 с.
2. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. - М.: Изд-во Эксмо, 2015. - 464 с.

УДК 336.671

Козлова Ю. Ю.

студент магистратуры

3 курс, кафедра финансов и кредита

Научный руководитель: Давыдова Л. В.

Орловский государственный университет

имени И. С. Тургенева, Орел

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ПРОМПРИБОР» Г. ЛИВНЫ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматривается определение и виды финансового состояния предприятия, цель анализа финансового состояния, анализируется финансовое состояние промышленного предприятия Орловской области ОАО «Промприбор» и его рентабельность.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, финансовое состояние, платежеспособность, промышленное предприятие.*

ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE JSC "Prompribor" Livny Orel REGION

The article deals with the definition and types of enterprise financial condition, the purpose of financial analysis, analyze the financial condition of the industrial enterprises of Orel region JSC "Prompribor" and its profitability.

Keywords: *financial stability, financial condition, solvency, industrial enterprise.*

Финансовое состояние определяется способностью предприятия обеспечивать финансирование своей деятельности. Обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразность их размещения и эффективность использования, финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособность и финансовая устойчивость – все это характеризует понятие финансового состояния предприятия [2].

Финансовое состояние может быть трех видов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Виды финансового состояния

Чтобы добиться хорошего финансового состояния предприятие должно в установленные сроки производить платежи и на расширенной основе финансировать свою деятельность [4].

Главная цель финансового анализа предприятия – своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности [5].

В качестве объекта анализа выбрано промышленное предприятие города Ливны Орловской области ОАО «Промприбор», которое входит в число лидеров отрасли приборостроения Орловской области по всем показателям годового выпуска продукции, а также является лидером на рынке нефтеналивного оборудования в России и странах ближнего зарубежья. ОАО «Промприбор» занимается разработкой и производством оборудования с учетом требований по экологии и безопасным технологиям перевалки нефтепродуктов.

Для проведения анализа финансового состояния ОАО «Промприбор»,

в первую очередь используется экспресс-анализ, проведение которого необходимо для прогноза результата при принятии решений [1].

При экспресс-анализе определяются следующие коэффициенты:

1) коэффициент текущей ликвидности (формула 1):

$$КТЛ = \frac{ОА}{ТП}, \quad (1)$$

где ОА – оборотные активы;

ТП – текущие пассивы.

$$КТЛ_{2013} = \frac{816486}{283966} = 2,88;$$

$$КТЛ_{2014} = \frac{1087844}{468991} = 2,32;$$

$$КТЛ_{2015} = \frac{957249}{351688} = 2,72.$$

Таким образом, по итогам 2013 г. на 1 руб. текущих обязательств приходится 2,88 руб. оборотного капитала, однако в 2014 г. наблюдается небольшое снижение до 2,32 руб., а в 2015 г. коэффициент текущей ликвидности повышается до 2,72 руб. Нормативным значением данного показателя является $КТЛ=2$. В данном случае все исследуемые показатели оказались больше установленного норматива, что свидетельствует об удовлетворительной структуре баланса ОАО «Промприбор». Снижение показателя наблюдается в первую очередь из-за увеличения доли текущих пассивов, а именно статьи займы и кредиты, которая на конец года увеличилась в 2 раза.

Для вычисления значения собственного оборотного капитала предприятия (СОК) используется формула 2.

$$СОК = ОА - ТП, \quad (2)$$

где ОА – оборотные активы;

ТП – текущие пассивы.

$$СОК_{2013} = 816486 - 283966 = 532520 \text{ тыс. руб.};$$

$$СОК_{2014} = 1087844 - 468991 = 618853 \text{ тыс. руб.};$$

$$СОК_{2015} = 957249 - 351688 = 605561 \text{ тыс. руб..}$$

На ОАО «Промприбор» в 2015 г. наблюдается небольшое снижение

собственного оборотного капитала по сравнению с 2014 г. на 13292 тыс. руб.;

2) Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле 3:

$$K_{\text{АБС.ЛИКВ.}} = \frac{ДС + КВ}{КО} \quad (3)$$

где ДС – денежные средства;

КВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

$$K_{\text{АБС.ЛИКВ.2013}} = \frac{62681 + 14984}{283966} = 0,17$$

$$K_{\text{АБС.ЛИКВ.2014}} = \frac{147507 + 16776}{468991} = 0,35$$

$$K_{\text{АБС.ЛИКВ.2015}} = \frac{97330 + 6300}{351688} = 0,29$$

Значение показателя за 2013 год находится ниже рекомендуемого значения ($>0,2$), а в 2014-2015 гг. – в пределах норматива. Это означает, что имеющихся денежных средств и ценных бумаг достаточно для покрытия текущих обязательств общества. Необходимо отметить, что в 2014 году наблюдается рост значения показателя.

3) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами может быть найден по формуле 4:

$$КОСОС = \frac{СОК}{ОК} \quad (4)$$

где СОК – собственный оборотный капитал;

ОК – оборотный капитал.

$$КОСОС_{2013} = \frac{532520}{816486} = 0,65;$$

$$КОСОС_{2014} = \frac{618853}{1087844} = 0,57;$$

$$КОСОС_{2015} = \frac{605561}{957249} = 0,63.$$

В анализируемый период $КОСОС > 0,1$, что означает, что оборотный капитал ОАО «Промприбор» на 65%, 57% и 63% состоит из собственных средств, что свидетельствует о платежеспособности предприятия. К такому положению привело увеличение суммы собственного оборотного капитала

предприятия и увеличение чистой прибыли в динамике трех лет.

Соответственно по итогам 2013-2015 гг. имеется выполнение необходимых условий, по которым можно сделать вывод, что за исследуемый период структура баланса ОАО «Промприбор» является удовлетворительной, а само предприятие платежеспособным.

Далее необходимым условием анализа финансового состояния является проведение анализа возможности утраты платежеспособности ОАО «Промприбор» с использованием имеющихся данных.

4) коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается по формуле 5:

$$КУП = \frac{КТЛ_{фактич.} - \left(\frac{3_{мес.}}{T}\right)(КТЛ_{фактич.} - КТЛ_{на \text{ начало периода}})}{КТЛ_{нормативный}} \quad (5)$$

$$КУП_{2016} = \frac{2,72 - \left(\frac{3}{12}\right) \cdot (2,72 - 2,32)}{2} = \frac{2,72 - 0,1}{2} = 1,31.$$

Таким образом, т. к. КУП за 2016 г. больше 1, то у ОАО «Промприбор» отсутствует риск утраты платежеспособности в ближайшие 3 месяца.

Величина активов, их структура постоянно изменяются в процессе функционирования предприятия. В целях определения качественных изменений в структуре средств, их источников, а также динамики этих изменений необходимо проводить вертикальный и горизонтальный анализ [6].

В таблице 1 представлен анализ основных показателей финансового состояния предприятия.

Таблица 1 – Анализ основных показателей финансового состояния ОАО «Промприбор» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Изменения			
				Абсолютные		Отклонения (+/-)	
				2014 год	2015 год	2015/ 2014	2015/ 2013
Норма чистой прибыли, %	9,28	1,28	4,33	13,79	338,50	9,28	1,28
Рентабельность продаж (оборота), %	12,01	3,97	6,14	33,04	154,74	12,01	3,97
Рентабельность продукции, %	20,34	6,33	8,86	31,13	139,92	20,34	6,33
Рентабельность активов, %	10,62	1,02	4,69	9,61	459,52	10,62	1,02
Показатель отношения дебиторской	0,29	0,25	0,27	85,27	109,26	0,29	0,25

задолженности к совокупным активам							
Показатель отношения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности	1,21	1,12	1,04	92,66	92,79	1,21	1,12
Коэффициент автономии (финансовой независимости) [(собственные средства /общая сумма активов)]	0,59	0,63	0,69	0,04	0,07	106,15	110,6

Для определения эффективности деятельности ОАО «Промприбор» необходимо провести анализ показателей рентабельности и нормы прибыли. Норма чистой прибыли ОАО «Промприбор» в 2014 г. очень мала (практически превышает 13%), что говорит об уменьшении в 8 раз по отношению к 2013 г. Однако уже в 2015 показатель вновь увеличился и темп роста составил 339% в абсолютном выражении, что выше уровня 2013 года. Уровень рентабельности продукции имеет ту же тенденцию. С помощью рентабельности продукции можно определить эффективность текущих затрат. В 2014 году темп падения рентабельности составил 31% по отношению к предыдущему; в 2015 году рентабельность продукции резко увеличилась на 40% относительно 2014 года.

На рисунке 2 представлены результаты анализа рентабельности ОАО «Промприбор» за 2013-2015 гг.

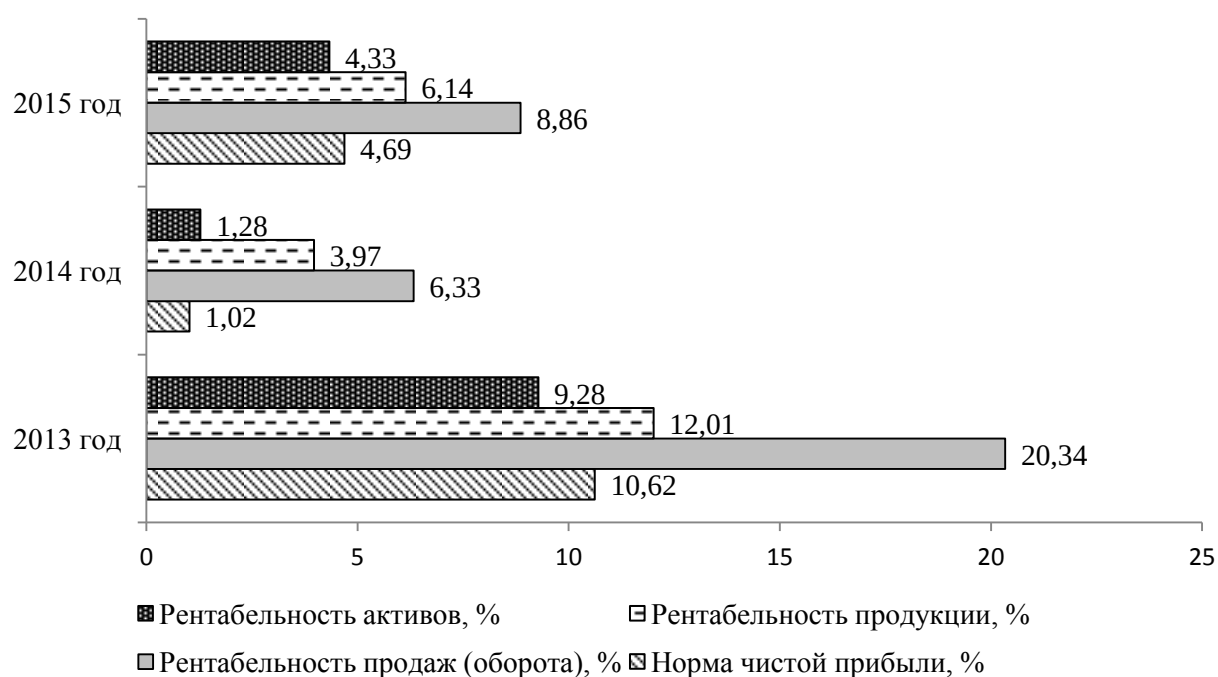


Рисунок 2 – Анализ рентабельности за 2013-2015 годы

По результатам проведенного анализа рентабельности, представленного на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что рентабельность активов в 2014 году значительно снизилась в сравнении с предыдущим годом (только 9,61% от уровня 2013 г.), а в 2015 году произошло резкое увеличение в 4,5 раза по сравнению с предыдущим годом. Изменение чистой прибыли оказывает большое воздействие на повышение показателя рентабельности активов.

Исследуя показатели относительных коэффициентов можно сделать вывод о том, что не все коэффициенты имеют значение в пределах нормы, некоторые из них выше, либо ниже. Финансовое состояние предприятия можно определить как удовлетворительное и устойчивое, так как в целом, отсутствуют отрицательные значения показателей.

Использованные источники:

- 1.Абрамов А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия: Часть 3. – М.: АКДИ «Экономика и жизнь». – 2009.
- 2.Акулич В. В. Гиляровская Л. Т., Планирование и анализ хозяйственной деятельности //Финансовый менеджмент. – 2008. – №1. – 32 С.
- 3.Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В. И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В. И. Стражева, Л. А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Минск: Высш., шк. – 2008. – 527 с.
- 4.Вахрин П. И., А. Н. Селезнева, Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учеб. пособ. /П. И. Вахрин. – М.: Маркетинг. – 2007. – 576 с.
- 5.Гребенщикова, Е. В. Финансовая устойчивость промышленного предприятия и способы ее обеспечения: дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Гребенщикова. – М. – 2007. — 186 с.
- 6.Путилова, М. Д. Финансовая устойчивость компаний и мировой финансовый кризис / М. Д. Путилова // Роль государственно-общественного управления в обеспечении комплексной безопасности объектов и субъектов образовательной системы: материалы Международной науч.-практ. конф. (17-18 ноября). – Челябинск. – 2008. - Ч.П. – С. 128-134.

*Козлова Ю. Ю.
студент магистратуры
3 курс, кафедра финансов и кредита
Научный руководитель: Давыдова Л. В.
Орловский государственный университет
имени И. С. Тургенева
Россия, г. Орел*

**ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ПРОМПРИБОР» С
ПОМОЩЬЮ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

В статье проводится корреляционно-регрессионный анализ факторов, влияющих на получение прибыли предприятия, определяется уравнение регрессии, делаются прогнозные оценки для факторов, влияющих на объем прибыли и саму прибыль.

Ключевые слова: *корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование, математическое моделирование, временные ряды.*

**BUILDING MODELS OF OPTIMIZATION PROFIT INDUSTRIAL
COMPANY JSC "Prompribor" With the help of mathematical modeling**

In the article the correlation and regression analysis of the factors affecting the reception of the company's profit is determined by a regression equation, forward-looking statements are made for factors affecting the amount of profit and the profit itself.

Keywords: *correlation and regression analysis, forecasting, mathematical modeling, time series.*

В условиях рыночных отношений повышаются роль и значение анализа финансового состояния предприятия, несущего полную экономическую ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, банками и кредиторами.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков; изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Существует множество факторов, которые влияют на финансовое оздоровление компании. В зависимости от их комбинации данный процесс может изменяться. Кроме того, в различных ситуациях могут различаться этапы и последовательность их реализации.

В современных условиях математико-статистические исследования становятся необходимым инструментом для получения более глубоких и полноценных знаний о механизме изучаемых явлений. Объективно существующие зависимости и взаимосвязи между экономическими явлениями большей частью описаны только вербально. Значительно важнее количественно измерить тесноту причинно-следственных связей и выявить

форму влияний. Для исследования интенсивности, вида и формы причинных влияний широко применяется корреляционный и регрессионный анализы. В приложении к финансово-экономическим процессам они могут стать тем инструментом, который вскроет сложные комплексы причин и следствий.

Проведение анализа по данным финансовой отчетности предприятия требует ежедневной структуризации большого объема исходных данных и постоянного использования статистических методов обработки финансовой информации. Одним из средств по повышению эффективности работы предприятия является использование компьютерных программ.

Выявление количественных соотношений в виде регрессии и сравнение действительных (наблюдаемых) величин с величинами, полученными путем подстановки в уравнения регрессии значений объясняющих переменных, дают возможность лучше понять природу исследуемого явления. Для поиска оптимальных вариантов развития предприятия и эффективного использования ресурсов целесообразно использовать финансовое моделирование.

Множественный корреляционно-регрессионный анализ финансовой устойчивости проведен по данным отчетности промышленного предприятия ОАО «Промприбор». В качестве результативного показателя (Y) была принята чистая прибыль.

Прибыль – это важнейший показатель эффективности и результативности предприятия. Она является главной целью деятельности предприятия и необходима для дальнейшего его развития.

В качестве показателей-факторов, потенциально влияющих на значение прибыли, использованы ключевые финансовые величины. Среди них выделены: X_1 – выручка от реализации, X_2 – всего затраты на реализованную продукцию (себестоимость), X_3 – текущий налог на прибыль, X_4 – прибыль от продаж, X_5 – основные средства, X_6 – запасы, X_7 – денежные средства, X_8 – прочие оборотные активы, X_9 – кредиторская задолженность. Проведение многомерных статистических исследований, в частности регрессионного анализа, невозможно без массовых наблюдений. В связи с этим в результате обработки годовых отчетов ОАО «Промприбор» за 8 лет был сформирован исходный массив для анализа информации (таблица 1).

Таблица 1 – Исходная информация для проведения корреляционно-регрессионного анализа ОАО «Промприбор» за 2008-2015 гг.

№п/п	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
1 (2008)	56436	625794	-364299	-781	106642	194260	82132	9431	1352	212551
2 (2009)	4485	441363	-282327	0	44288	214061	179956	1448	609	114908
3 (2010)	55122	543517	-317570	-15300	89217	208351	239648	23613	45	237635
4 (2011)	89846	963970	-599002	-25530	116402	236756	232784	20655	0	254093
5 (2012)	102081	1215695	-713923	-24087	138267	277265	359670	75598	1081	340266

6 (2013)	125332	1350225	-797316	-25941	162212	327873	450536	62681	6	223287
7 (2014)	13230	1033464	-647822	-816	41027	309862	564766	147507	340	346578
8 (2015)	63112	1456419	-1009630	-23796	89467	289604	478707	97330	1972	349978

Наиболее простой формой зависимости и достаточно строго обоснованной для случая совместного нормального распределения является линейная, то есть зависимость вида: $y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_m$.

Следует определить, все ли переменные нужно включать в уравнение, или есть переменные, которые существенно не влияют на величину Y и их нецелесообразно включать в уравнение. Для решения этой задачи проводится корреляционный анализ. Результаты корреляционного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты корреляционного анализа

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
Y	1									
X_1	0,598354	1								
X_2	-0,49379	-0,98447	1							
X_3	-0,8533	-0,6925	0,653874	1						
X_4	0,98146	0,493313	-0,3785	-0,75265	1					
X_5	0,363196	0,860856	-0,82303	-0,42385	0,261433	1				
X_6	0,114431	0,770683	-0,77406	-0,30382	-0,01558	0,931174	1			
X_7	-0,03771	0,678988	-0,68712	-0,09615	-0,14607	0,816643	0,933299	1		
X_8	-0,10708	0,271416	-0,35978	0,055269	-0,07476	-0,03855	0,012131	0,165541	1	
X_9	0,224292	0,717028	-0,7244	-0,38567	0,109162	0,583869	0,708447	0,825448	0,334844	1

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что зависимая переменная, т. е. объем чистой прибыли, имеет тесную связь:

- с выручкой от реализации $r_{yX_1} = 0,598$,
- с прибылью от продаж $r_{yX_4} = 0,981$.

Их данной модели исключаются факторы X_2 , X_3 , X_5 , X_6 , X_7 , X_8 , X_9 , поскольку их связь с результативным признаком Y (объемом чистой прибыли) невысокая.

После исключения незначимых факторов имеем n (количество наблюдений) = 8, k (количество факторов) = 2.

Таким образом, модель приобретает вид:

$$\hat{Y} = a_0 + a_1X_1 + a_2X_4.$$

На основе метода наименьших квадратов проведем оценку параметров регрессии a_0 , a_1 , a_2 по формуле (1).

$$a = (X^T X)^{-1} X^T Y \quad (1)$$

При этом используем данные, приведенные в таблице 3.

Таблица 3 – Исходные значения для вычисления параметров регрессии

Y	X_0	X_1	X_4
56436	1	625794	106642
4485	1	441363	44288
55122	1	543517	89217
89846	1	963970	116402
102081	1	1215695	138267
125332	1	1350225	162212
13230	1	1033464	41027
63112	1	1456419	89467

При проведении оценки параметров регрессии a_0 , a_1 , a_2 получились следующие значения:

$$a = \begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \\ a_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -40166,499 \\ 0,0164 \\ 0,896 \end{pmatrix}$$

Уравнение регрессии зависимости объема чистой прибыли от выручки от реализации и прибыли от продаж можно записать в виде:

$$\hat{Y} = -40166,499 + 0,0164 \cdot X_1 + 0,896 \cdot X_4.$$

Для определения тесноты связи между фактором Y и совокупностью факторов X_1 , X_4 был применен коэффициент множественной корреляции R . Коэффициент изменяется в интервале от 0 до 1. Если $R=0$, то нет линейной корреляционной связи между Y и X_1 , X_4 . Если $R=1$, то существует функциональная связь. В данном случае $R=0,99$, что говорит о наличии функциональной связи. Обычно интерпретируется не сам коэффициент корреляции R , а его квадрат R^2 , который называется коэффициентом детерминации. Он показывает, какая часть общей дисперсии объясняется за счет вариации линейной комбинации аргументов X_1 , X_4 при данных значениях коэффициентов регрессии. В данном случае $R^2=0,980495$, то есть 98% вариации результативного признака объясняется факторами, включенными в уравнение регрессии.

Необходимо проанализировать влияние включенных в модель факторов на зависимую переменную по модели. Учитывая, что коэффициенты регрессии невозможно использовать для непосредственной оценки влияния факторов на зависимую переменную из-за различия единиц измерения, вычисляются соответствующие коэффициенты эластичности. Найденные значения коэффициентов эластичности показывают, что увеличение выручки от реализации на 1% приведет к увеличению объема чистой прибыли в среднем на 0,25%. Увеличение прибыли от продаж на 1% приведет в среднем к увеличению чистой прибыли на 1,38%.

Интерпретация уравнения регрессии будет следующей. За рассматриваемый период (8 лет) в ОАО «Промприбор» при увеличении выручки от реализации на 357653,668 ед. объем чистой прибыли увеличится на 5877 тыс. руб., при увеличении прибыли от продаж на 39429,105 ед.

объем чистой прибыли увеличится на 35325 тыс. руб. Коэффициент $R^2=0,98$ показывает, что есть 98% вариации результативного признака объясняется включенными в модель факторами (выручкой от реализации и прибылью от продаж). Таким образом, руководству ОАО «Промприбор» необходимо обратить внимание на данные факторные признаки, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину чистой прибыли.

Одна из важнейших целей моделирования заключается в прогнозировании поведения исследуемого объекта. Для прогнозирования поведения исследуемого объекта чаще всего используется моделирование временного ряда.

Во временном ряде содержится информация об особенностях и закономерностях протекания процесса, а статистический анализ позволяет выявить закономерности и использовать их для оценки характеристик процесса в будущем, то есть для прогнозирования. Основная цель статистического анализа временных рядов – изучение соотношения между закономерностью и случайностью в формировании значений уровней ряда, оценка количественной меры их влияния.

Анализ временных рядов, отражающих развитие экономических процессов, начинается с оценки данных. Уровни исследуемого показателя обязательно должны быть сопоставимыми, однородными и устойчивыми, а их число должно быть достаточно велико.

Таблица 4 – Оценка параметров полиномиальной модели

Набл.	Y	$\hat{Y}$	$\varepsilon(t)$	$\varepsilon^2(t)$	$(\varepsilon(t)-\varepsilon(t-1))^2$	$\varepsilon(t)*\varepsilon(t-1)$	$(Y-\hat{Y})^2$	Y^2
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	56436	65663,1975	-9227,197517	85141174			52845630,25	3185022096
2	4485	6766,52188	-2281,521883	5205342,1	48242410,02	21052053	3507067620	20115225
3	55122	48699,2146	6422,785406	41252172,4	75764965,38	-14653725	73676472,25	3038434884
4	89846	79965,2636	9880,736358	97628951	11957424,79	63461849	683325740,3	8072303716
5	102081	103691,981	-1610,980524	2595258,25	132059556,9	-15917674	1472679000	10420530561
6	125332	127356,255	-2024,255312	4097609,57	170796,0503	3261035,9	3797825502	15708110224
7	13230	13575,5534	-345,5533647	119407,128	2818040,227	699488,23	2547776100	175032900
8	63112	63926,0132	-814,0131638	662617,431	219454,5834	281284,99	352242,25	3983124544
Σ	509644	509644	-8,00355E-10	236702532	271232648	58184312	1,2136E+10	44602674150
Ср.	63705,5							5575334269

Продолжение таблицы 4

X_1^2	X_4^2	$Y-\hat{Y}$	A_i
10	11	12	13
3,91618E+11	11372516164	-9227,197517	16,34984
1,94801E+11	1961426944	-2281,521883	50,87005
2,95411E+11	7959673089	6422,785406	11,65195
9,29238E+11	13549425604	9880,736358	10,99741
1,47791E+12	19117763289	-1610,980524	1,578139

1,82311E+12	26312732944	-2024,255312	1,615115
1,06805E+12	1683214729	-345,5533647	2,611892
2,12116E+12	8004344089	-814,0131638	1,289791
8,30129E+12	89961096852	-8,00355E-10	96,9642
1,03766E+12	11245137107		12,1205

Величина отклонений фактических и расчетных значений результативного признака ($y - \hat{y}$) по каждому наблюдению представляет ошибку аппроксимации. Их число соответствует объему совокупности. Значение ошибки аппроксимации ($A=12\%$) находится в допустимых пределах, что говорит о хорошем качестве модели. Следовательно, данную модель можно использовать для прогнозирования. Проблема прогнозирования имеет много различных аспектов. Можно различать точечное и интервальное прогнозирование. В первом случае оценка – это конкретное число, во втором – интервал, в котором истинное значение переменной находится с заданным уровнем доверия. Кроме того, для временных рядов при нахождении прогноза существенно наличие или отсутствие корреляции по времени между ошибками [4].

При использовании построенной модели для прогнозирования делается предположение о сохранении в период прогнозирования существовавших ранее взаимосвязей переменных. Если построенная регрессионная модель адекватна и прогнозные оценки факторов достаточно надежны, то с выбранной пользователем вероятностью можно утверждать, что при сохранении сложившихся закономерностей развития прогнозируемая величина попадет в интервал, образованный нижней и верхней границами.

Точечные прогнозные оценки на два шага вперед представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Точечные прогнозные оценки

Х пр. (9)	Х пр. (10)
1519766,8	1624535
53178,8	20519

Результаты прогнозных оценок модели регрессии представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Результаты прогнозных оценок модели регрессии

Период	Прогноз	Нижняя граница	Верхняя граница
9	32454,8839	32453,831	50595,45427
10	4915,30929	4913,354	29641,4602

Таким образом, руководству ОАО «Промприбор» необходимо обратить внимание на данные факторные признаки, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину чистой прибыли.

При прогнозировании объема чистой прибыли было использовано моделирование временного ряда, в ходе которого были определены прогнозные значения результативного и факторных признаков на два шага вперед, т. е. объем чистой прибыли, выручка от реализации и прибыль от продаж на 2016 и 2017 гг.

Использованные источники

1. Акулич В. В. Гиляровская Л. Т., Планирование и анализ хозяйственной деятельности // Финансовый менеджмент. – 2008. – №1. – 32 С.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В. И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В. И. Стражева, Л. А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Минск: Высш. шк. – 2008. – 527 с.
3. Гребенщикова, Е. В. Финансовая устойчивость промышленного предприятия и способы ее обеспечения: дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Гребенщикова. – М. – 2007. – 186 с.
4. Елисеева, И.И. Эконометрика: учебник/И.И. Елисеева – М.: Финансы и статистика. – 2006. – 344 с.

УДК 33.338

*Колесник А.А.
студент 4 курса факультета Право, сервис и туризм
Бородай В.А., доктор социологических наук, профессор
Донской Государственный Технический Университет
Россия, г.Ростов-на-Дону
Kolesnik A.A.*

*4th year student of Faculty of Law, service and tourism
Boroday V.A. Doctor of Social Sciences, Professor
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don*

ИНТЕГРАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СЕРВИСНОЙ КОМПОНЕНТЫ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ INTEGRATION TECHNOLOGY AND MARKETING SERVICE COMPONENTS IN TOURISM INDUSTRY

Аннотация: в статье раскрываются проблемы, связанные с тем, что в ближайшем будущем для работы с клиентами туристским агентствам всех категорий потребуются технологии, с помощью которых можно будет четко сегментировать потенциальных путешественников и позволять им получать то, что они хотят.

Ключевые слова: онлайн-бронирование, стратегическое планирование, сегментация, прогнозирование, сервис, спрос и предложение, технологии.

Abstract: In the article the problems connected with the fact that in the near future to work with clients of all categories of tourist agencies require technology that can be used to accurately segment of potential travelers and let them get what they want.

Keywords: *online booking, strategic planning, segmentation, forecasting, service, supply and demand technologies.*

Невероятно, но факт – в поисках пути к сердцу потенциальных клиентов участники мирового туристского бизнеса выбирают самую длинную и извилистую дорогу. Почему туроператоры и их клиенты стремясь ехать в одном направлении берут разные билеты. Как привлечь в туристскую компанию новых клиентов и заручиться их расположением? В условиях современного рынка старых добрых приемов явно недостаточно. Уже в ближайшем будущем для работы с клиентами туристским агентствам всех категорий потребуются технологии, с помощью которых можно будет четко сегментировать потенциальных путешественников и позволять им получать то, что они хотят. Мировую туристскую индустрию будоражат две тенденции.

Первая - снижение в течение последнего года темпов онлайн-бронирования туров в первую очередь на таких ресурсах как Expedia и Travelocity и падение к ним интереса клиентов.

Вторая - повышение вероятности восстановления «авторитета» традиционных туристских агентств: пресытившиеся продолжительным по времени и безличным сервисом сайтов онлайн-бронирования потребители поворачиваются к обслуживанию с «человеческим» лицом - агентам бюро путешествий, которые помогут выбрать из массы предложений самое подходящее, купить билеты и совершить другие смежные манипуляции [1]. В то время как игроки других сегментов бизнеса, такие, к примеру, как ритейлеры, активно используют Интернет и базы данных для сбора информации о предпочтениях клиентов, большинство участников туристского рынка стали заложниками так называемого обслуживания формата «на все случаи жизни». Они концентрируются главным образом на цене и практически не прилагают усилий для того, чтобы «подогнать» свои предложения под специфику требований того или иного сегмента потребителей [2].

В то же самое время участники этого рынка - традиционные туроператоры, службы онлайн-бронирования, агенты бюро путешествий, поставщики услуг, такие как авиакомпании и сети отелей, - продолжают тратить десятки миллионов долларов на создание и поддержку привлекательных сайтов, мощных служб онлайн-заказов, развитие обширных маркетинговых баз данных. При этом, согласно исследованиям, проведенным IBIS World, Интернет до сих пор используется клиентами главным образом для простейших операций - поездок на короткие расстояния, перелетов между соседними городами, заказов номеров в отелях. Несмотря на все применяемые технологии, большинство туристских компаний знают о своих клиентах невообразимо мало.

В Европе эта ситуация оказалась чреватой волной слияний между традиционными туроператорами. Так Thomas Cook объединился с MyTravel, TUI – с First Choice Holidays. Эти шаги обусловлены желанием компаний

понижить конкуренцию, увеличить прибыль за счет экономии средств и устранения перенасыщения рынка, на котором прочно обосновались онлайн-агентства. Однако все эти предприятия до сих пор не решили ключевых проблем туристской индустрии - как отличить предложения одной туристской компании от предложений ее конкурентов.

Туристские компании проигрывают за счет того, что не пытаются узнать как можно больше о своих клиентах, настоящих и потенциальных. Несомненно, что успех в этом бизнесе в ближайшие годы будет обусловлен четким пониманием вкусов и потребностей клиента, а также способностью перекраивания продуктов и сервисов в оригинальные, тщательно подогнанные под нужды различных категорий путешественников. Для каждой из категорий потенциальных клиентов и их специфических запросов, начиная с тех, кто планирует выбраться из дома на праздники и, заканчивая планирующими долгосрочные командировки, должны быть разработаны специальные маркетинговые решения. Это позволит увеличить товарооборот туристских предложений и синхронизировать спрос и предложение. Другими словами, компании должны совместить высокий уровень технологий и отличный уровень сервиса с «человеческим» лицом. Таким образом, сегментация клиентов требует работы в трех основных направлениях:

1. Стратегия. Каждая категория потребителей требует собственный оригинальный продукт и его преподнесение, специфичный брендинг и сервис [3].

2. Тактика. Для каждого из сегментов потребителей компании должны выбрать соответствующие каналы дистрибуции. Агенты должны быть подобраны в соответствии со своей клиентской базой, а программы повышения лояльности клиентов - делать акцент на самые сильные мотивирующие факторы для каждой категории.

3. Практика. Все точки контакта с клиентом, включая общение с агентом, call-центры, сайты, должны базироваться на маркетинговых технологиях, позволяющих говорить с каждой категорией клиентов на одном языке.

При этом ни один из этих пунктов не будет работать без предварительного переосмысления роли информационных технологий в туристской индустрии в целом. Широко распространенные в настоящее время системы бронирования, основанные на поисковых базах, больше не актуальны. Вместо этого компании должны работать над развитием инструментов, позволяющих собрать максимально подробную информацию о предпочтениях клиентов, соединять эту информацию с мощными маркетинговыми базами данных, а также использовать гибкие мультиканальные IT-технологии. Онлайн-интерфейсы также должны быть улучшены, сопровождаться клиентскими форумами, видео и качественными фото. Плюс все эти сервисы должны быть доступны на мобильных носителях. К примеру, Travel 2.0.

Однако, если участники этого рынка хотят заполучить и удержать действительно выгодных клиентов, им нужно предлагать нечто большее. Они должны быть способны достойно и отлично преподнести широкий ассортимент возможностей, среди которых – авиарейсы, отели, машины, туры, билеты и др. Так, онлайн-сервисы должны помогать туроператору составлять полное предложение, делая его максимально привлекательным для клиентов.

Операторы должны иметь возможность составлять заказ и назначать ему цену в реальном времени, иметь в распоряжении технологию, позволяющую незамедлительно направлять клиента к персональному решению и подстраивать план путешествия под финансовые возможности каждого потенциального путешественника. Для этого потребуются усовершенствованная система бронирования и подбора предложений.

Использованные источники:

- 1.Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков, сборник: Бизнес технологии в России: теория и практика. Материалы II международной научно-практической конференции., Саратов. 2015, С. 7-9.
- 2.Экиниль Г.Е. Туристские формальности: Учебное пособие, ДГТУ Ростов-на-Дону, 2016.
- 3.Дудкина О.В. Персонализация имиджа компании как фактор конкурентных преимуществ компании, Экономика и социум. 2014. № 2-5 (11). С. 1148-1151.

УДК 336.7

*Колобова М.В.
студент*

*5 курс, специальность «Экономика»
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Научный руководитель: Волков А.Ю.
Российская Федерация, г. Ярославль*

БАНКОВСКАЯ РЕКЛАМА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В статье рассмотрена банковская реклама как инструмент привлечения клиентов, а так же ряд положений, которые необходимо учитывать при планировании и проведении рекламной кампании банка.

Ключевые слова: *банковская реклама, банковский менеджмент, банковский маркетинг, повышение эффективности банковской рекламы.*

In the article of Bank advertising as a tool to attract customers, as well as a number of provisions that need to be considered when planning and carrying out an advertising campaign of the Bank.

Keywords: *bank advertising, bank management, bank marketing, improving the effectiveness of bank advertising.*

Актуальность исследуемой темы обусловлена тем, что в связи с новой экономической реальностью в российской экономике [4; 7; 8] обозначилась

проблема повышения эффективности рекламной деятельности в банковской сфере. Из-за обострения конкуренции в России банки все чаще прибегают к рекламе как способу продвижения своих услуг. Поэтому сегодня актуальность изучения банковской рекламы не вызывает сомнения, так как она выступает в роли элемента привлечения клиентов и, следовательно, получения большей прибыли.

Банковская реклама признана быть действенным инструментом для привлечения клиентов, а сложившаяся конкурентная среда и качественные изменения, произошедшие на рекламном рынке, требуют более профессионального подхода к планированию кампаний. В целом отрасль банковской рекламы динамично развивается, поскольку конкуренция на рынке банковских услуг усиливается с каждым годом и банки вынуждены организовывать широкомасштабные мероприятия по привлечению новых клиентов [10].

Изучение вопросов, касающихся рекламной деятельности, совершенно необходимо для построения эффективной системы коммуникации и продажи товаров и услуг. Реклама на сегодняшний день является наиболее распространённым средством коммуникации на рынке.

Основной целью банковской рекламы традиционного типа является формирование у потенциальных клиентов устойчивых стереотипов относительно надежности банков. Российские банки, которые используют новаторскую стратегию в своей рекламе, делают акцент на динамичное развитие и новые банковские технологии, формируя у потребителей образ банков нового поколения, но надо признать хорошие инновационные идеи даже на рынок банковской рекламы приходят с опозданием, что в целом соответствует тенденции в России [2; 3].

Вопрос эффективности рекламы – это вопрос степени соответствия некоего объекта рекламы созданному о нем представлению. Существует большое разнообразие методов оценки эффективности рекламы, различают методы оценки экономической и психологической эффективности рекламы. Банковскую рекламу необходимо оценивать сразу по нескольким направлениям для определения общей степени ее эффективности. Кроме того необходимо учитывать соответствие финансовых возможностей банка и ожидаемых результатов от рекламной деятельности, что в целом вписывается в общие правила управления финансами предприятий [9].

Проведя детальный анализ сущности, форм, методов и особенностей банковской рекламы можно выделить следующие необходимые для ПАО «Сбербанк» позиции при планировании и проведении рекламной компании банка:

1. Разработка стратегии общения с потребителями при продаже неосязаемых услуг весьма сильно отличается от рекламы и продвижения физических товаров. Следует серьезно воспринимать специфические характеристики такого товара, как услуга. Донесение информации до

потенциальных клиентов в существенной мере осложнено параметрами самим предлагаемым продуктом (услугой).

2. Банку, работающему с корпоративными клиентами, как и всем банкам, необходима имиджевая реклама. Крайне важно учесть и степень известности банка.

3. Варианты передачи рекламной информации разнообразны, но для наибольшей эффективности рекламой компании должны применяться в комплексе, совокупно. Тем не менее, наиболее эффективной «рекламой» банка будет деловая активность, деловая «хватка» его руководителей, разнообразие услуг, предлагаемых банком, и «удобность в употреблении» этих услуг для потребителей.

4. Далеко не все имеющиеся способы продвижения услуг могут результативно использоваться в банковской сфере. Специфика банковских услуг накладывает свои особенности на выбор и реализацию мероприятий по продвижению. Основная задача банка состоит в том, чтобы подобрать наилучший комплекс коммуникативных маркетинговых элементов, который позволит предельно эффективно донести необходимые сведения до целевой аудитории.

5. Сбербанку необходимо постоянно совершенствовать рекламную стратегию, а именно:

- ✓ проводить опросы населения с целью изучения интересов целевой аудитории, улучшить работу Call-центров;
- ✓ не инвестировать средства в малоэффективную рекламу, например в расклейку объявлений на подъездах жилых домов;
- ✓ более плотно заняться рекламой на ТВ и в Интернете, а так же разработкой сувенирной продукции, в том числе и для VIP-клиентов;
- ✓ чаще принимать участие в спонсорстве;
- ✓ постоянно совершенствовать систему CRM в работе банка;
- ✓ улучшить организацию рабочих мест банковских служащих.

6. Необходимо размещать информацию на стендах предприятий и организаций, постоянно поддерживать размещаемую рекламную информацию в актуальном состоянии.

Существует масса способов продвижения банковских услуг. Можно применить любые, доступные банку технологии. Так же важно детально изучать целевую аудиторию и ориентироваться на особенности их восприятия, поведения.

Активно применяя разнообразные способы продвижения услуг, с учетом правильно подобранных методов контроля [1; 5; 6], ПАО «Сбербанк» может существенно приумножить объемы их продаж, установить долгосрочные отношения с клиентами, выработать имидж надежного, стабильного и современного банка и таким образом повысить показатели прибыльности и рентабельности.

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. 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.
7. 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.
8. Волков А.Ю. Экономика Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Теория и практика современной науки. 2015. № 6 (6). С. 228-231.
9. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 24.
10. 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 339.138

*Кондратова Г.Н.
студент бакалавр
4 курс, факультет «Финансы и кредит»
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Липецк*

КОНЦЕПЦИЯ НОВОГО ТОВАРА НА РЫНКЕ

Аннотация: В данной статье говорится, о необходимости изготовителя, о создаваем товаре и его рыночных возможностях.

Abstract: In this article speaks of the need of the manufacturer, create the product and its market opportunities.

Ключевые слова: *товар на рынке, новый продукт, потребитель.*

Keywords: *commodity market, new product, consumer.*

Разработка и вывод нового товара представляет собой деятельность, включающую процесс идентификации, создания и донесения до потребителей принципиально новых ценностей или преимуществ, которых до этого рынок не предлагал.

При разработки концепции товара может быть использована методика развертывания функции качества (РФК). Одна из главных задач при создании товара состоит в определении его характеристики, которые должны соответствовать требованиям потребителям. Использование методики РФК предполагает определенную последовательность действий:

- Определяются выгоды и желания для потребителей характеристики товара.
- Выявляются взаимосвязи между требованиями потребителей к товару и техническими параметрами продукта.
- Отбираются характеристики, наиболее важные для целевого рынка.
- Измеряется уровень конкурентоспособности товара.

Процесс разработки нового продукта начинается с выбора приемливой стратегии. Последняя подчинена общим целям и стратегии компании. Если компания ставит цель- усилить свои позиции на рынке как новатора, то соответствующая стратегия в отношении продукта- создать принципиально новый продукт, а не модификацию существующая . Собственно процесс разработки нового продукта состоит из шести этапов :

- Генерация идей
- Отборка оценка идей
- Бизнес-анализ
- Создание образца
- Опытный маркетинг,
- Выход на рынок.

На следующим этапе продукт ,который формулировал до этого только на бумаге принимает конкретную форму. На этом этапе внешний вид нового продукта и параметры его производства могут быть пересмотрены в результате проведения тестирования.

Таким образом, для разработки и вывода нового товара на рынок необходимо пройти длинный путь от разработки стратегии нового товара до его коммерциализации, которого требует больших затрат времени, готовые товары имеют важное значения для развития, внедрения новых товаров.

Использованные источники:

1.Б.А Соловьев, А.А Мешков, Б.В. Мусатов. Учебник «Маркетинг» Москва ИНФРА-М 2017

*Кондрашов К. Н.
магистрант
института управления НИУ «БелГУ»
Белгород, Россия*

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье на основании данных социологических опросов исследуется удовлетворенность трудом как условие развития человеческого капитала. Анализ данных показывает, что проблемным аспектом развития человеческого капитала населения России является слабая трудовая мотивация. Основным демотиватором трудовой деятельности выступает несправедливая оплата труда.

Ключевые слова: трудовая мотивация, заработная плата, человеческий капитал, удовлетворенность трудом.

JOB SATISFACTION AS A CONDITION OF THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

The article on the basis of data of sociological surveys investigated job satisfaction as a condition of development of human capital. Analysis of the data shows that the problematic aspect of human capital development of the population of Russia is weak work motivation. A major demotivator labor activities in favor of unfair pay.

Keywords: labor motivation, wages, human capital, job satisfaction.

Понятие «человеческий капитал», теории человеческого капитала, возникли во второй половине двадцатого века в экономической науке как ответ на вызовы времени в виде формирования постиндустриального и информационного обществ, инновационной экономики, в которых беспрецедентно выросла роль работников интеллектуального труда, а доля неквалифицированного труда, напротив, снизилась. В этой связи, процесс замещения природного и физического капиталов человеческим, возрастание объемов инвестиций в человеческий капитал над инвестициями в физический капитал — характерные тренды второй половины XX и начала XXI веках для развитых, а также быстро развивающихся стран мира¹.

Существует множества интерпретация данного понятия. Мы придерживаемся экономического подхода к его пониманию, отраженному в трудах Г. Беккера, согласно которому человеческий капитал определяется способностью человека приносить доход. В соответствии с этим он характеризуется профессиональными знаниями, навыками, трудовой мотивацией, здоровьем — важнейшими индивидуальными факторами трудовой эффективности. Между тем то, в какой мере человек будет выкладываться в своей профессиональной деятельности, существенно

¹ Корчагин Ю. А. Человеческий капитал — интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. М., 2011. С. 3

зависит от условий труда и удовлетворенности ими – его социального здоровья² в сфере трудовых отношений.

Удовлетворенность трудом можно определить как состояние сознания, продуцирующее положительные реакции на процесс реализации ожиданий по тем или иным проблемам производственной жизни³.

Выделяются различные показатели удовлетворенности трудом, как например: удовлетворённость зарплатой, социально-психологический климат в трудовом коллективе, управляемость ситуацией (то, в какой мере трудовая ситуация зависит от конкретного человека), степень участия в управлении, удовлетворенность карьерой и степенью зависимости карьеры от усилий работника, чувство собственной востребованности в трудовых отношениях т.п.⁴

Л.В. Колпина, на основе данных авторского социологического опроса, проведенного в Белгородской области, утверждает, что более 70% населения хотели бы полнее себя раскрыть в профессиональной сфере, и лишь чуть более трети опрошенных сообщают, что реализуют себя в профессиональных отношениях. Четвертая часть респондентов указывает на неэффективность организации труда в коллективе, и только пятая часть сообщает, что размер их заработной платы в большой мере зависит от них самих, тогда как 42,6% - что совсем не зависит. Чувствует себя в полной мере востребованной в трудовом коллективе четверть опрошенных, тогда как более трети – востребованным от части и почти каждый четвертый – не востребованным⁵.

В исследовании К.В. Харченко также исследуются различные параметры удовлетворенности трудом. В ряду таких параметров, наибольшими значениями удовлетворенности характеризуются: отношения в коллективе, выполняемая работа условия труда (индекс удовлетворенности отношениям в коллективе составляет 0,61, выполняемой работой – 0, 51, условия труда – 0,49 при максимально возможном значении единице). Как мы видим, даже наиболее позитивно оцениваемые параметры имеют лишь среднее значение или незначительно превышают его. Менее всего удовлетворены опрошенные заработной платой, индекс удовлетворённости которой составляет 0,16. Корреляционный анализ, осуществлённый в работе К.В. Харченко, показал, что полная удовлетворенность выполняемой работой зависит, главным образом от фактора морального или

² Колпина Л.В., Сербай И.Н. К вопросу об определении понятия «социальное здоровье» // Среднерусский вестник общественных наук. - 2011. - № 1. - С. 49-56.

³ Харченко К.В. Диагностика удовлетворенности трудом при регулировании социально-трудовых отношений // Социологические исследования. - 2009. - № 7. – С. 32-38.

⁴ См.: Колпина Л. В. Социальное здоровье населения Белгородской области // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. - 2009. - №10 (65). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-zdorovie-naseleniya-belgorodskoy-oblasti> (дата обращения: 23.11.2016).

⁵ Там же.

материального удовлетворения, позволяющих жить в достатке и ощущать свою нужность и значимость, реализуя свой потенциал⁶.

О том, что это является наиболее проблемным моментом, говорят и данные других исследований. По результатам опроса Фонда «Общественное мнение» за 2016 год, $\frac{3}{4}$ работающего по найму российского населения недовольно оплатой их труда. По их мнению, причиной низкой оплаты труда является то, что не ценятся специалисты, труд людей дешево оценивается, а также нежелание работодателей платить хорошую зарплату. Причем, в сравнении с 2015 годом доля жалующихся на то, что денег от зарплаты до зарплаты им не хватает, несколько выросла. Не способствует трудовой мотивации и то, что в сравнении с 2013 годом, в 2015 выросла, и в 2016 году продолжает расти доля людей, опасющихся, что в ближайшее время их зарплата может снизиться. Если в 2013 году таковых было 28%, то в 2016 – 52%.

Мощным трудовым демотиватором выступает несоответствие между оценкой своего труда работниками и реальной оплатой их труда. О таком несоответствии в 2015-2016 годах сообщили 65-66% респондентов, тогда как о соответствии – 26-27%⁷.

Итак, важнейшим проблемным моментом, обуславливающим низкую удовлетворенность трудом населения на протяжении уже многих лет, является низкая оплата труда. Несправедливость в оценке труда, помимо прочего, ассоциируясь с ощущением низкой значимости своей в трудовых отношениях и своего трудового вклада, является мощным трудовым демотиватором, обуславливая снижение человеческого капитала организаций и предприятий.

Использованные источники:

1. Колпина Л. В. Социальное здоровье населения Белгородской области // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. - 2009. - №10 (65). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-zdorovie-naseleniya-belgorodskoy-oblasti> (дата обращения: 23.11.2016).
2. Колпина Л.В., Сербай И.Н. К вопросу об определении понятия «социальное здоровье» // Среднерусский вестник общественных наук. - 2011. - № 1. - С. 49-56.
3. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. М.: Издательство ВШЭ ГУ, 2011. - 28 с.

⁶ Харченко К.В. Диагностика удовлетворенности трудом при регулировании социально - трудовых отношений // Социологические исследования. - 2009. - № 7. – С. 32-38.

⁷ Удовлетворенность зарплатой. Довольны ли люди своей зарплатой? Опасаются ли ее снижения? /Фонд «общественное мнение». - 07 Апреля 2016. Url: <http://fom.ru/Ekonomika/12588> (дата обращения: 23.11.2016)

4. Удовлетворенность зарплатой. Довольны ли люди своей зарплатой? Опасаются ли ее снижения? /Фонд «общественное мнение». - 07 Апреля 2016. Url: <http://fom.ru/Ekonomika/12588> (дата обращения: 23.11.2016)

5. Харченко К.В. Диагностика удовлетворенности трудом при регулировании социально-трудовых отношений // Социологические исследования. - 2009. - № 7. –С. 32-38.

УДК 316.4.06

Кондрашов К. Н.

магистрант

Института управления НИУ «БелГУ»

Россия, Белгород

СОЦИАЛЬНЫЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ

В статье рассматриваются понятия «социальный» и «человеческий» капитал, их роль в жизнедеятельности человека. Показываются взаимообусловленность социального и человеческого капитала и возможности их взаимной конвертации.

Ключевые слова: *социальный капитал, человеческий капитал.*

SOCIAL AND HUMAN CAPITAL AND THEIR RELATIONSHIP

The article discusses the concept of "social" and "human" capital, their role in human life. Shows the interdependence of social and human capital and the possibility of their mutual conversion.

Key words: *social capital, human capital.*

Понятия «социальный» и «человеческий» капитал все активнее используются в отечественной и зарубежной обществоведческой научной и риторике. Это обусловлено высоким эвристическим потенциалом данных категорий, которые позволяют моделировать ряд социально-экономических процессов. В данной статье показываются возможности взаимной конвертации социального и человеческого капитала.

Долгое время понятие «капитал» относилось исключительно к сфере экономики и было ассоциировано с финансовыми и материальными активами. В настоящее время содержание этого понятия существенно расширилось, как и сферы его применения. Существенный вклад в эти изменения внес П. Бурдье. Рассматривая понятие «капитал» как потенциальные или реальные ресурсы, обуславливающие социальный статус человека, он выделил четыре вида капитала: экономический (имущество и доход индивида), культурный (дипломы, титулы и звания, владение объектами культуры, знания, опыт, эстетические и этические характеристики), социальный (возможности, заложенные в социальных связях и отношениях, к которым имеет доступ индивид), символический. Что особенно важно для темы нашего исследования - П. Бурдье, обосновывая возможность все это называть капиталом, отразил механизмы

конвертации одного вида капитала в другой¹. Например, культурный капитал в виде знаний может конвертироваться в экономический, в случае если знания способствовали профессиональной востребованности и росту человека. Этому же может способствовать и социальный капитал, например, в виде «знакомств» и «связей», обеспечивающих «удачное» трудоустройство или быстрое движение по карьерной лестнице.

Прежде, чем мы остановимся на понятиях человеческого и социального капитала подробнее, отметим, что содержание «социального капитала» в концепции П. Бурдье в целом соотносится с используемым в современном научном дискурсе, хотя и несколько сужено. Современное же содержание человеческого капитала больше соотносится с культурным капиталом, как его понимает П. Бурдье. Но, как будет показано дальше, человеческий капитал также является более широким понятием. В соответствии с указанной концепцией, социальный и человеческий капитал могут конвертироваться друг в друга.

Понятие «социальный капитал» было введено Л. Дж.Ханифаном, определившего его через солидарность и социальные связи между теми, кто образует социальную группу. Интегрируя современные подходы к интерпретации социального капитала, можно определить его как возможности, обусловленные включенностью индивидов в те или иные виды отношений, построенные на доверии (уверенности), соблюдении норм взаимности и реципрокном обмене. Понятие «социальный капитал» уместно использовать и в отношении конкретного индивида, и в макросоциальном измерении. Индивидуальный социальный капитал характеризует возможности, которые имеет индивид вследствие принадлежности к той или иной социально-сетевой или формальной структуре.

Макроуровневая трактовка предполагает рассматривать социальный капитал как характеристику группы, обеспечивающую социальную синергию в достижении общественно значимых (организационных) целей в результате актуализации потенциала разноуровневых горизонтальных и вертикальных социальных связей и отношений². Следует обратить внимание на то, что долгое время понятие «социальный капитал» соотносилось с «горизонтальными», социально-сетевыми, неформальными отношениями, тогда как в настоящее время, благодаря, в частности, работам Е.Авраамовой, Д. Логинова³, данное понятие включает в себя и «вертикальное» измерение, то есть, потенциал формальных, иерархически организованных отношений».

¹ См.: Бурдье П. Начала / Пер. с фр. Шматко Н.А.— М.: Socio-Logos, 1994.

² См.: Колпина Л.В и др. Барьеры формирования и функционирования социальных сетей: региональный аспект. - Белгород, 2013.

ЗАврамова Е., Логинов Д. Адаптационные ресурсы населения: попытка количественной оценки. URL: <http://www.789.ru/news/7275-276.html> (дата обращения: 22.11. 2016); См. также: Колпина Л.В., Реутов Н.Н., Шаповалов С.М. Эмпирический анализ социального капитала работников вуза // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. - 2015. - № 1. - С. 239-244.

Что же касается человеческого капитала, то данное понятие и соответствующие теории возникли во второй половине двадцатого века в экономической науке как ответ на вызовы времени в виде формирования постиндустриального и информационного обществ, инновационной экономики, в которых беспрецедентно выросла роль работников интеллектуального труда. Т. Шульц в 1961 году впервые использовал это словосочетание, а затем Г. Беккер стал развивать эту идею, обосновав эффективность вкладывания средств в человеческий капитал. Современная интерпретация данного термина включает в себя ряд аспектов. В широком смысле, человеческий капитал — это интенсивный производительный фактор экономического развития, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий управленческого и интеллектуального труда, среду трудовой деятельности и обитания, обеспечивающие рациональное и эффективное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. В узком смысле это производительный и качественный труд, здоровье, образование, профессиональные знания, навыки.

Связь между человеческим и социальным капиталом прослеживается в труде Дж. Коулмена «Капитал социальный и человеческий⁴», где он показывает, в частности, как образовательный уровень семьи может существенно влиять на возможность познания ребенком мира, особенности его мыслительной деятельности, качество решения им образовательных задач. Но подчеркивает, что если человеческий капитал родителей не дополнен социальным капиталом, воплощенным в семейных отношениях, то он не играет большой роли в образовательном уровне ребенка, вне зависимости от того, каковы размеры человеческого капитала семьи.

Следует также отметить, что обмен знаниями, информацией, происходящий в кругах общения и позволяющей человеку развиваться, также служит наращиванию человеческого капитала. Если же говорить о связи между социальным капиталом и здоровьем человека, то различные исследования показывают, что положительные характеристики включенности в те или иные сети отношений находятся в прямой корреляции с показателями здоровья человека. Это может быть связано с материальной, информационной, моральной поддержкой, оказываемой, участниками сети ее членам, содействующей поддержанию их физического и душевного благополучия, с механизмами социальной регуляции, стимулирующими их здоровьесберегающее поведение.

Таким образом, человеческий и социальный капитал взаимосвязаны, и развитие человеческого капитала через социальный следует рассматривать

⁴ Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2001. - № 3. С. 121 – 139.

как эффективный механизм, который следует использовать в управлении различными социальными институтами и структурами.

Используемые источники:

1. Аврамова Е., Логинов Д. Адаптационные ресурсы населения: попытка количественной оценки. URL: <http://www.789.ru/news/7275-276.html> (дата обращения: 22.11.2016)
2. Бурдьё П. Начала / Пер. с фр. Шматко Н.А. — М.: Socio-Logos, 1994. — 288 с.
3. Колпина Л.В., Вангородская С.А., Реутов Е.В. Барьеры формирования и функционирования социальных сетей: региональный аспект. - Белгород, 2013. - 284 с.
4. Колпина Л.В., Реутов Н.Н., Шаповалов С.М. Эмпирический анализ социального капитала работников вуза // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. - № 1. - С. 239-244.
5. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001. - № 3. - С. 121 – 139.

УДК 336.74

JEL: G20

*Коречков Ю. В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, Ярославль*

**НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ФИНАНСОВО-
КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВООРУЖЁННЫХ СИЛ СССР**

Аннотация. *Объект исследования - осуществление новой экономической политики и организация финансового обеспечения Вооружённых Сил СССР. Показан порядок выдачи кредитов по смете Министерства обороны. Выявлено значение финансово-кредитных органов для обеспечения вооружённой защиты государства.*

Ключевые слова. *СССР, новая экономическая политика, Вооружённые Силы, кредиты, Госбанк СССР, финансы.*

*Korechkov Y.V. doctor of economic Sciences, Professor
International Academy of business and new technologies
Russia, Yaroslavl*

**NEW ECONOMIC POLICY AND FINANCIAL-CREDIT SUPPORT OF
THE ARMED FORCES OF THE USSR**

Abstract. *The object of study - the implementation of the new economic policy and the organization of financial security of the Armed Forces of the USSR. Shows the procedure for the issuance of credits in the estimates of the Ministry of*

defence. Importance of financial-credit agencies to provide armed protection of the state.

Key words. *The USSR, the new economic policy, Armed Forces loans, state Bank of the USSR, finances.*

После окончания гражданской войны был осуществлен переход к новой экономической политике, рассчитанной на построение фундамента социалистической экономики. Успех новой экономической политики зависел от эффективности финансовой системы и укрепления денежного обращения. X съезд партии поручил Центральному Комитету "пересмотреть в основе всю нашу финансовую политику и систему тарифов и провести... нужные реформы"[1]. В центре финансовой политики была поставлена задача стабилизации советской валюты. Её решение должно было сыграть большую роль и в деле снабжения Красной Армии. XI съезд партии поставил задачу обеспечить снабжение не только государственной промышленности, но и армии через механизм денежного обращения. Особенно важным было установить твердую численность армии на 1922 г. и твердый бюджет, приведенный в соответствие с этой численностью. Установление твердого военного бюджета означало введение строжайших ограничений в расходах при неизменных сметных назначениях как для военного ведомства в целом, так и для каждой дивизии, армии, округа, центрального управления в отдельности. В приказе Реввоенсовета Республики специально подчеркивалось, что с введением твердого бюджета каждому финансируемому органу назначается определенная сумма, выходить из пределов которой не представляется никакой возможности, так как никаких дополнительных ассигнований в 1922 г. не будет. Приказом Реввоенсовета Республики предписывалось командующим под их личную ответственность принять самые решительные меры к сугубо осторожному расходованию казенных денег, ограничить до минимума служебные командировки.

В 1921 г. сметы всех главных управлений были объединены в единую смету военного ведомства. Смета 1922 г. Главным военно-финансовым управлением была представлена на рассмотрение специальной финансовой комиссии Совета Народных Комиссаров. В ноябре 1924 г. правительство приняло решение объединить сметы военного и военно-морского ведомства и предоставило право Наркомвоенмору выделить кредиты военно-морского ведомства в отдельные параграфы. Этим был завершен процесс объединения смет военного ведомства [2].

Все кредиты по смете Народного комиссариата по военным и морским делам открывались на счета Главного военно-финансового управления, которое ежеквартально передавало в распоряжение главных довольствующих управлений кредиты, предназначенные на специальные нужды. Все остальные кредиты оставались на счетах Главного военно-финансового управления, которое расходовало средства на финансирование фронтов и

округов. Позднее, уже в июне 1924 г. были уточнены права распорядителей кредитов в военном ведомстве. Определялось, что главным распорядителем кредитов по смете является Реввоенсовет Союза СССР; фактически же распорядителями кредитов первой степени оставаться по-прежнему центральным управлениям по принадлежности, ведающим этими кредитами и до сего времени. Распорядителями кредитов второй степени являлись окружные и фронтовые управления. После создания Главного военно-финансового управления еще во второй половине 1921 г. были сформированы военно-финансовые управления в военных округах и фронтах, затем финансовые отделы в армиях, финансовые части в дивизиях и финансовые отделы в губернских военных комиссариатах. В этом же году были изданы положения, регулирующие деятельность этих органов.

Большие изменения, произошедшие в двадцатые годы в политическом и экономическом развитии страны, потребовали введения новой системы денежного обеспечения войск. Полевые казначейства после окончания гражданской войны и реформирования Красной Армии были реорганизованы в полевые кассы. Однако реорганизация Красной Армии не позволила широко развернуть сеть полевых касс. Подводя итоги проведенной работы по реформированию Вооруженных Сил, М.В. Фрунзе говорил: "Несмотря на общее уменьшение численности армия значительно усилена в отношении основных кадров, численности артиллерии, технических войск и автоматического огня пехоты. Сжатие коснулось главным образом обслуживающего и тылового аппарата" [3].

В 1924-1928 гг. была проведена военная реформа, которая имела огромное значение для укрепления Советских Вооруженных Сил. Армия была сокращена до 560 тыс. человек, введено смешанное кадровое и территориально-милиционное устройство армии, централизованы органы управления, укреплено единоначалие. В 1925 г. был принят новый закон об обязательной военной службе. В ходе военной реформы была реорганизована система снабжения Вооруженных Сил. В связи с ограниченностью ассигнований на содержание армии и флота были приняты меры к улучшению снабжения войск. Руководство всеми видами обеспечения войск, в том числе и финансовым, возлагалось на главного начальника снабжения. С марта 1924 г. ему стало подчиняться и Военно-финансовое управление Красной Армии. Воинские части и соединения переходили на кассово-расчетное обслуживание, удовлетворение наличными деньгами в стационарные отделения Государственного банка СССР. По мобилизационному плану разрабатывались схемы развертывания полевых касс, которые предназначались для банковского обеспечения соединений Красной Армии в военное время.

В тридцатые годы в воинских частях были созданы самостоятельные финансовые органы, подчиненные непосредственно командирам частей, а по

специальным вопросам - начальникам финансовых отделов военных округов. В 1931 г. вместо хозяйственного и артельного фондов вводится единый фонд собственных средств части, так называемый четвертый фонд. Первый фонд (денежное довольствие), второй фонд (титульные ассигнования) и третий фонд (переходящие суммы) содержали средства целевого назначения. Все остальные бюджетные средства и внебюджетные поступления зачислялись в четвертый фонд.

Все операции воинские части осуществляли через учреждения Государственного банка СССР. В органах Госбанка СССР воинской части открывался один текущий беспроцентный счет. Остатки средств четвертого фонда, образовавшиеся к концу бюджетного года, ни на восстановление кредитов, ни в доход государственного бюджета не сдавались, а расходовались в следующем году на предусмотренные сметой потребности части. В дальнейшем стали создаваться иные фонды, расходование которых производилось по отдельным сметам.

Военная реформа 1924-1928 гг. сыграла большую роль в укреплении Вооруженных Сил. Была установлена новая схема снабжения и финансирования в центре и округах, введена система полкового снабжения, усилена самостоятельность хозяйства частей, сокращен и упрощен хозяйственный и финансовый аппарат в войсковом соединении. Реорганизация военно-финансовой системы совпала с кредитной и налоговой реформой 30-х годов в СССР. В октябре 1931 г. начальник Центрального военно-финансового управления Красной Армии А.В. Хрулев предложил комплекс мероприятий по совершенствованию военно-финансовой системы [4]. Все эти предложения были реализованы в практической деятельности финансовых и банковских органов [5]. Важнейшим направлением совершенствования финансового обеспечения войск стало переподчинение полевых касс от Наркомата финансов к Государственному банку СССР. Госбанк СССР стал отвечать за формирование новых учреждений, которые получили название "полевые учреждения Госбанка СССР" и впервые были развернуты в 1939 г.

Использованные источники:

1. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. - М., 1954. - Ч. I. - С. 565.
2. Коречков Ю.В. Военные расходы России в 1918-1939 гг. // Экономика и социум. 2016. № 12 (31). Режим доступа: www.iupr.ru.
3. Фрунзе М.В. Избранные произведения. - М.: Воениздат, 1951. - С. 272.
4. Завойстый В.П., Коречков Ю.В. Ярославскому высшему военному финансовому училищу - 60 лет // Деньги и кредит. 1998. № 9. С. 55.
5. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 64-69.

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор
Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, Ярославль*

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В
КОНЦЕ 1930-х гг.**

Аннотация. *Объект исследования - организация деятельности полевых учреждений Госбанка СССР накануне Великой Отечественной войны. Показано значение полевых банков в финансово-кредитном обеспечении войск. Выявлен порядок формирования полевых учреждений Госбанка СССР.*
Ключевые слова. *СССР, Вооружённые Силы, армия, кредит, финансы, Госбанк, война.*

*Korechkov Y.V., doctor of economic Sciences, Professor
International Academy of business and new technologies
Russia, Yaroslavl*

**ORGANIZATION of FIELD INSTITUTIONS of the state BANK of the
USSR IN the LATE 1930s.**

Abstract. *The object of study - organization of the activities of field institutions of the USSR state Bank on the eve of the great Patriotic war. Shows the importance of field banks in the financial-credit support of the troops. Identified the procedure for the formation of field institutions of the USSR state Bank.*

Key words. *USSR, Armed Forces, army, credit, Finance, Bank, war.*

Накануне Великой Отечественной войны создавалась ситуация, которая требовала кардинальных изменений в системе военной безопасности государства. Потребовались серьёзные изменения в системе финансово-экономического обеспечения войск. В частности, после кредитной реформы 1930-1932 гг., когда был осуществлён переход к прямому банковскому кредитованию и функции единого кассово-эмиссионного центра страны стал выполнять Государственный банк СССР, потребовалось создание полевых учреждений Госбанка СССР.

Расходы на Вооружённые Силы СССР с 1,4 млрд. руб. в 1933 г. увеличились до 17,5 млрд. руб. в 1937 г. Удельный вес их в госбюджете составил к концу второй пятилетки 18,6% [1]. В 1938 г. японская военщина предприняла нападение на Советский Союз. Войска японских захватчиков наголову были разбиты в 1938 г. у озера Хасан, а в 1939 г. - в районе реки Халхин-Гол. Эти победы имели большие политические и военные последствия. 1 сентября 1939 г. фашистская Германия без объявления войны напала на Польшу. Началась вторая мировая война. В этих условиях Советское правительство также перешло к активным военным действиям. Более 2-х недель Советское руководство не начинало военные действия с Польшей.

Гитлер пришел и ввиду, что “СССР просто не хочет выполнять достигнутые договоренности” [2]. Только 16 сентября с 16 часов в частях Красной Армии начали зачитывать приказ о выступлении в освободительный поход на Запад.

В связи с обострением международной обстановки был проведен ряд мероприятий по реорганизации Вооруженных Сил. В частности, важнейшим элементом денежного обеспечения войск стали полевые учреждения Госбанка СССР [3].

В деятельности полевых учреждений Госбанка СССР в 1939-1940 гг. можно выделить 3 направления:

1. Освобождение Западной Украины и Западной Белоруссии (1939-1940 гг. - 132 и 133 полевые конторы Госбанка) (войска Красной Армии, введенные в Монголию, обслуживались непосредственно через финансовые органы или через совфинсчетконторы. Полевые банки в этом регионе в 1939-1940 гг. развернуты не были).

2. Военные действия с Финляндией (1939-1940 гг. - 131 полевая контора Госбанка).

3. Функционирование полевых учреждений Госбанка СССР в Прибалтике (декабрь 1939 г. - декабрь 1940 г. - 8, 12, 18 полевые конторы Госбанка).

Всего по Государственному банку СССР с сентября 1938 г. по январь 1940 г. было поднято 3 полевых конторы и 19 полевых отделений (не считая Прибалтики) с общим количеством работников 480 человек. В докладе начальника спецотдела И. Новоселова заместителю председателя Правления Госбанка СССР А.С. Чистякову 29 января 1940 г. приведены следующие данные:

"В настоящее время находятся в армиях:

1. 2 конторы с общим количеством работни-	23 чел.
ков	106 -"
2. 15 полевых отделений	-"
3. Заканчивается организация 47 полевых	-----
касс	-
	270 чел.

Итого:

Кроме этого имеется в Прибалтийских странах:

3 конторы	- 27 чел.
9 полевых касс	- 27 чел.

Всего:	324 чел."

В конце 1930-х годов стали разрабатываться положения о полевых учреждениях Госбанка СССР. "Положение о полевых отделениях и полевых

конторах Государственного банка СССР" было утверждено СНК Союза ССР от 2 октября 1939 г. Циркуляром Правления Госбанка СССР № 2318 от 3 октября 1939 г. данное "Положение", подписанное начальником Генерального штаба РККА командармом 1-го ранга Б.М. Шапошниковым и зам. председателя Правления Госбанка СССР Н.Г. Соколовым, было доведено до всех контор Госбанка СССР. Это же "Положение" было объявлено в приказе НКО № 0165 от 31 октября 1939 г. В письме мобилизационного управления Красной Армии начальнику штаба Закавказского военного округа было предложено при реформировании полевых касс также руководствоваться "Положением о полевых отделениях и полевых конторах Государственного Банка СССР". В соответствии с данным "Положением" финансовое обслуживание в кассовом отношении войсковых частей и учреждений на фронтах предусматривалось осуществлять системой полевых учреждений Государственного банка СССР (ПУГ), которые формировались, комплектовались личным составом и снабжались Госбанком СССР по плану мобразвертывания. Формирование во время войны дополнительных полевых органов Госбанка СССР предусматривалось производить следующим порядком:

а) полевое отделение Госбанка СССР на театре военных действий формируется полевой конторой по заданиям соответствующего командования;

б) полевые конторы и полевые отделения Госбанка СССР вне театра военных действий формируются Правлением Госбанка СССР по заданиям Генерального Штаба РККА.

Назначение, перемещение и увольнение работников полевых органов Госбанка СССР производилось в общеустановленном порядке по согласованию в каждом случае с командованием, при котором они состояли. Полевые учреждения на фронтах по вопросам банковской деятельности подчинялись высшим органам Госбанка СССР, а в отношении обеспечения военных операций - начальнику военно-хозяйственной службы войсковых соединений. В случае получения начальником полевого банка распоряжения командования, противоречащего директивам Государственного банка СССР, он обязан был предупредить об этом командование и выполнять отданное распоряжение, если оно будет вторично подтверждено. О выполнении данного распоряжения начальник полевого учреждения обязан был немедленно донести вышестоящему органу Госбанка СССР [4].

Полевые учреждения Госбанка СССР состояли на всех видах довольствия при соответствующих штабах войсковых соединений, которые обеспечивали их всеми видами обслуживания, необходимыми для нормальной работы. Отвод помещений для полевых банков и их сотрудников, обеспечение перевозочными средствами, охрана как в пути, так и в местах расположения осуществлялись комендантами штабов, при которых состояли полевые учреждения. Размещать полевые учреждения разрешалось в жилых

домах, крытых строениях, имевших соответствующее помещение для хранения ценностей.

Использованные источники:

1. Коречков Ю.В. Военные расходы России в 1918-1939 гг. // Экономика и социум. 2016. № 12 (31). Режим доступа: www.iupr.ru.
2. Парсаданова В.С. Польша, Германия и СССР между 23 августа и 28 сентября 1939 года // Вопросы истории/ 1997. № 7. С. 22.
3. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 64-69.
4. Коречков Ю.В. История банковского дела в Российской армии .- М.: Центральный банк Российской федерации; Международный университет бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). Ярославль, 1997.

УДК 336.74

JEL: G20

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г.Ярославль*

**ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА И ФИНАНСОВОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ АРМИИ НАКАНУНЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
ВОЙНЫ**

Аннотация. Объект исследования - военно-политическая обстановка накануне Великой Отечественной войны. Выявлено состояние Советских Вооружённых Сил. Показана взаимосвязь между финансовым и военно-экономическим обеспечением армии.

Ключевые слова. СССР, Вооружённые Силы, армия, Госбанк, война, полевые банки, финансы.

*Korechkov Y.V., doctor of economic Sciences, Professor
International Academy of business and new technologies
Russia, Yaroslavl*

**THE MILITARY-POLITICAL SITUATION AND THE FINANCIAL
SUPPORT OF THE ARMY ON THE EVE OF THE GREAT PATRIOTIC
WAR**

Abstract. The object of study - the military-political situation on the eve of the great Patriotic war. Identified as the Soviet Armed Led. The relationship between financial and military-economic support of the army.

Key words. USSR, Armed Forces, army, Bank, war, field banks, Finance.

Фактически Вторая мировая война началась с 1931 года, когда Япония осуществила захват Манчжурии. Следует выделить следующие исторические даты. В 1931-1932 гг. была осуществлена японская интервенция в Маньчжурию, т.е. захват северо-восточной территории

Китай японскими войсками с последующим восстановлением маньчжурской династии Цин в новообразованном государстве Маньчжоу-го. Всё это началось 18 сентября 1931 г., когда был осуществлён подрыв железной дороги, который послужил поводом для начала войны против Китая. 19 сентября после 6-часового боя японские войска захватили Мукден. 22 сентября японская Квантунская армия занимает Гирин. Уже 15 декабря японская Квантунская армия в Маньчжурии достигла численности в 50 тыс. человек. 3 января 1932 г. японские войска без боя заняли Цзиньчжоу. 7 января японские войска заняли Шаньхайгуань, вышли к восточному краю Великой китайской стены и овладели главными воротами, ведущими из Маньчжурии в собственно Китай. В феврале 1933 г. японская делегация покидает заседания Лиги Наций. 27 марта 1933 г. Япония официально выходит из Лиги Наций.

Поэтому десятилетие 1930-х годов нельзя называть мирным, поскольку, начиная с 1931 г. (захват Японией Манчжурии), мир уже сотрясали все новые и новые войны, трагической развязкой которых стала вторая мировая война. Согласно Версальскому мирному договору 1919 г. Германия была лишена восьмой части ее прежней территории, а также колониальных владений. Ей вместе с Австрией, Венгрией, Болгарией, Турцией было предписано сократить численность своих вооруженных сил до минимума и выплатить огромные репарационные платежи. Реакционные силы Германии, Италии, Японии и других стран стремились к реваншу. Открыто фашистские и авторитарные режимы в 20-е годы были установлены в Венгрии (1920 г.), Италии (1922 г.), Болгарии и Испании (1923 г.), Албании (1924 г.), Греции (1925 г.), Литве, Польше и Португалии (1926 г.) [1]. Фашистский режим в Германии был установлен в 1933 г. В октябре 1933 г. Германия покинула Конференцию по разоружению и объявила о выходе из Лиги Наций. Эти акции горячо приветствовали германские монополисты. Глава военного концерна Крупп в телеграмме Гитлеру выразил благодарность за решение, открывшее Германии прямой путь к вооружению. Правительство Пилсудского желало проложить Польше коридор к Черному морю и установить совместную границу с Венгрией, объединить под эгидой Польши территории от Финляндии до Турции. В Варшаве планы раздела европейской части СССР выглядели следующим образом: Польша должна была бы получить Украину, а северо-западные районы России - стать немецкой сферой влияния. Англия и Франция стремились избежать войны с Германией и направить ее агрессию против СССР. В 1939 г. Англия изъявила готовность “прекратить переговоры с СССР и даже пожертвовать интересами своей союзницы Франции” [1].

В ночь на 3 октября 1935 г. без объявления войны итальянские войска напали на Эфиопию. 2 марта 1936 г. германский военный министр генерал-фельдмаршал В. Бломберг издал директиву войскам на подготовку к вторже-

нию в Рейнскую зону, которая была оккупирована 7 марта. Ни Англия, ни Франция не приняли никаких реальных контрмер. 25 ноября 1936 г. в Берлине были подписаны германо-японское "Соглашение против Коммунистического Интернационала" и дополнительный протокол к нему. Утром 12 марта 1938 г. 200 тыс. немецких войск беспрепятственно вступили в Австрию. На следующий день было сформировано нацистское Австрийское правительство, объявившее Австрию "немецкой землей". 15 марта 1939 г. Чехия и Моравия были присоединены к Германии в качестве протектората. 22 марта 1939 г. правительство Литвы передало Германии Клайпедскую (Мемельскую) область.

27 марта 1939 г. был подписан протокол о присоединении франкистской Испании к "Антикоминтерновскому Пакту". 24 марта 1939 г. Гитлер ввиду несговорчивости Польши принял решение разгромить Польшу, с тем чтобы "она уже не могла приниматься в расчет как политический фактор" [1, с.45]. 22 мая 1939 г. в Берлине состоялось подписание "Пакта о дружбе и союзе между Германией и Италией".

Экономика, политика и идеология Германии, Италии и Японии были нацелены на ведение агрессивных войн. Их военные расходы в 1935-1938 гг. составили в общей сложности 25 млрд. долл., что вдвое превышало военные расходы США, Англии и Франции. Тень войны нависла над СССР. В декабре 1933 г. Политбюро ЦК ВКП(б) приняло постановление об активизации внешнеполитической деятельности в целях предотвращения войны на основе плана коллективной безопасности. Советское правительство рассчитывало на реализм в решении проблем международных отношений правящих кругов стран, заинтересованных в сохранении мира. Исходя из принципа неделимости мира, Советский Союз выступил против японской агрессии в Китае, осудил акции фашистской Германии по ремилитаризации Рейнской зоны, захвату Австрии, боролся против итальянской агрессии в Эфиопии, был решительным защитником Республиканской Испании и защищал независимость Чехословакии. Не получая адекватной поддержки со стороны потенциальных союзников, СССР вынужден был 23 августа 1939 г. заключить с Германией договор о ненападении. В постановлении Съезда народных депутатов СССР 24 декабря 1989 г., на мой взгляд, неправомерно осуждается факт подписания "секретного дополнительного протокола" от 23 августа 1939 г., разграничивающего "сферы интересов" СССР и Германии. Однако было подчеркнуто, что содержание самого договора не расходилось с нормами международного права, он заключался в критической международной ситуации, в условиях нарастания опасности агрессии фашизма в Европе и японского милитаризма в Азии и имел одной из целей - отвести от СССР угрозу надвигающейся войны.

Серьезный урон безопасности СССР принесли внутренние события 1937-38 гг., отставание в реорганизации армии, ее технического перевооружения. И все же Советский Союз смог сохранить материальную и военную базу, позволившую выстоять и победить в годы Великой Отечественной войны.

Расходы на Вооруженные Силы СССР с 1,4 млрд. руб. в 1933 г. увеличились до 17,5 млрд. руб. в 1937 г. Удельный вес их в госбюджете составил к концу второй пятилетки 18,6%. Численность Вооруженных Сил к 1937 г. составила 1433 тыс. человек, к 1939 г. моторизация армии возросла на 260%, создавались финансово-кредитные органы Вооружённых Сил (полевые учреждения Госбанка СССР [2].

В 1938 г. японская военщина предприняла нападение на Советский Союз. Войска японских захватчиков наголову были разбиты в 1938 г. у озера Хасан, а в 1939 г. - в районе реки Халхин-Гол. Эти победы имели большие политические и военные последствия. 1 сентября 1939 г. фашистская Германия без объявления войны напала на Польшу. Началась вторая мировая война в итоге устанавливался режим америкоратии, который в 1944 г. в Бреттон-Вудсе получил своё финансовое закрепление. В этих условиях Советское правительство также перешло к активным военным действиям [3].

Более 2-х недель Советское руководство не начинало военные действия с Польшей. Гитлер пришел и ввиду, что “СССР просто не хочет выполнять достигнутые договоренности” [4]. Только 16 сентября с 16 часов в частях Красной Армии начали зачитывать приказ о выступлении в освободительный поход на Запад. В связи с обострением международной обстановки был проведен ряд мероприятий по реорганизации Вооруженных Сил, в том числе по вопросам их финансового обеспечения [5].

Использованные источники:

1. 1939 год: Уроки истории / Отв. ред. О.А. Ржешевский.- М.: Мысль, 1990. - С.10.
2. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 64-69.
3. Коречков Ю.В. Америкоратия и мировые финансовые центры // Экономика и социум. 2016. № 1 (20). С. 519-522. Режим доступа: www.iupr.ru.
4. Парсаданова В.С. Польша, Германия и СССР между 23 августа и 28 сентября 1939 года // Вопросы истории, 1997. - № 7. - С. 22.
5. Коречков Ю.В. Военные расходы России в 1918-1939 гг. // Экономика и социум. 2016. № 12 (31). Режим доступа: www.iupr.ru.

*Коростылёва Д.А.
студент*

*4 курс, факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ДГТУ*

*Научный руководитель: Бурякова О.С., доцент
доцент кафедры «Информатика»
Россия, г. Шахты*

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА

Давно всем известно: «Кто владеет информацией – тот владеет миром». Именно поэтому в период развития современного общества появляется разведывательная деятельность: коммерческие и государственные, военные тайны. Главной мотивацией людей является стремление сохранить тайны от других.

Многие предприятия в целях защиты, засекречивают всю информацию и патентуют. Изначально в мировой практике применялись термины «тайна кредитных отношений», «торговая тайна», «промышленная тайна», т.е. название тайны увязывалось с конкретной сферой деятельности, но так как эти термины не прижились, появляется термин «коммерческая тайна», объединяющий тайну любой деятельности, имеющей целью извлечение прибыли.

Коммерческая тайна – это сведения, защищаемые предприятием в области производства, организационной и коммерческой деятельности, новых технологий, имеющие для предприятия потенциальную или действительную коммерческую ценность, раскрытие или утечка которой может нанести урон предприятию [1]. Например, коммерческой тайной является все то что связано с деятельностью предприятия: это сведения о готовой продукции, данные о стратегии продаж, о структуре производства, также тайной могут быть все детали транспортировки товара.

К тайне относятся все планы предприятия, взаимодействия с другими компаниями, даже то, с кем предприятие сотрудничает, кто является заказчиком, посредником, поставщиком, спонсором, а также клиентом и конкурентом. Все эти детали можно отнести к коммерческой тайне.

Безопасность – это отсутствие угроз или риска, в случае осуществления которого возникают негативные последствия в отношении предприятия или организации [1].

Понятие информационной безопасности – это состояние защищенности информации. Информационная безопасность разрабатывает условия формирования безопасного состояния информационной среды общества, его использование и развитие в интересах граждан, предприятий и даже государства [1]. Для любого современного предприятия важнейшей

задачей является гарантия сохранения безопасности информации. При стабильной защите своей информационной системы, предприятие обеспечивает надежную и безопасную среду для своей деятельности.

Информационная защита предприятия обеспечивается рядом предпринимаемых мер, направленных на безопасность важной информации. Эти меры разделяются на две группы:

- Организационные меры.
- Технические меры.

Организационные меры включают в себя формальные процедуры правил работы с важной информацией, средствами защиты и информационными сервисами. Технические меры заключаются в мониторинге утечек и краж информации, антивирусных программах и использовании программных средств контроля доступа [2].

Ещё одним определением информационной безопасности будет условие защищенности потребностей в информации граждан, общества и государства, при котором поддерживается их существование и динамичное развитие независимо от присутствия внутренних и внешних угроз для информации [1].

Существуют также управленческие документы, утечка содержания которых вредна, так как может быть использована во вред ее авторам. Такие документы и информация, считаются защищёнными или конфиденциальными.

Под угрозой утечки информации понимается проявление неблагоприятных возможностей внешних и внутренних источников опасности, создание критических ситуаций, оказывающих воздействия на охраняемые информационные ресурсы, включая базы данных и документы.

Информация представляет собой особый вид продукта или ресурса, важный и на современном рынке. Она нематериальна, но при этом покупается и продается. Полезность информации как товара определяется его ценой. Поэтому, цена зависит от её ценности. Защищают информацию не всю и не всякую, а только представляющую ценность для её владельца, ограничение распространения которой, приносит ему какую-либо прибыль или пользу. Средства ее обработки, накопления, хранения и переработки всегда совершенствуются.

Под защитой информации понимают сведения, на использование которых введены ограничения их предприятием или собственником. Соответственно, защита информации – это деятельность по предотвращению утечки, подделки, утраты, хищения непреднамеренных действий на защищенную информацию.

Сохранение информации в тайне дает определенные преимущества стороне, которая ими владеет. Цена информации в деятельности предприятия может также определяться, как величина ущерба, который

может быть нанесен предприятию в результате использования коммерческой информации конкурентами. Или наоборот прибыли дохода, который может быть получен фирмой в результате использования коммерческой информации при принятии управленческих решений.

Защитой информации занимаются службы безопасности или отдельные специалисты, которых назначает руководство предприятия.

Часто встречающиеся опасности завладение защищенной информацией в документах могут быть:

1. Утрата документов или отдельных его частей.
2. Несанкционированный доступ постороннего лица к делам, базам данных, документам.
3. Утечки по техническим каналам или распространение среди персонала конфиденциальной информацией.
4. Фальсификация или подмена документов, хищение.
5. Уничтожение ценных документов случайно или умышленно.
6. Потеря документов в условиях чрезвычайной ситуации [ссылка].

Среди мер, направленных на сохранение конфиденциальности информации, специалисты в области защиты информационных ресурсов, рекомендуют дополнить существующие меры по обеспечению безопасности созданием специального структурного подразделения – службы конфиденциального делопроизводства – в которой будут сосредоточены все ресурсы ограниченного доступа компании. В этом отделе сосредоточены специалисты в области защиты информационных ресурсов. Для них отводится специально оборудованное помещение, имеющее сигнализацию, светонепроницаемые шторы-жалюзи, сейфы, защиту от прослушивания и несанкционированной съемки, систему контроля вскрытия аппаратуры, окон, увеличенной прочности двери с электромеханическим замком со считывателями электронных идентификаторов, с датчиком положения двери и устройством сбора сигналов с датчиков.

На сегодняшний день используется шесть видов защиты информации:

- Препятствие.
- Регламентация.
- Принуждение.
- Маскировка.
- Побуждение.
- Управление [2].

Выше перечисленные методы направлены на эффективную защиту информации, при которой исключены потери по причине халатности.

Препятствие – метод физического преграждения нарушителю пути к защищаемой информации.

Регламентация – один из важных методов защиты информационных систем, подразумевает введение особых указаний, благодаря которым осуществляются действия с защищенными данными.

Принуждение – это метод защиты информации, связанный с регламентацией, при включении комплекса мер.

Маскировка – это способ защиты информации, перерабатывать данные в форму, не допускающую доступа посторонних лиц.

Побуждение – метод защиты информации, который побуждает пользователя и персонал системы не нарушать установленный порядок за счет соблюдения сложившихся моральных и этических норм.

Управление – это способ защиты информации, при которых происходит управление над всеми видами информационной системы [2].

Таким образом, проблемы, связанные с защитой информации и повышением безопасности информационной сферы на предприятиях сервиса являются сложными и многоплановыми. От специалистов в области обеспечения безопасности требуется постоянный контроль и неослабевающее внимание.

Информационные технологии стремительно развиваются и требуют постоянного внимания к совершенствованию методов и средств, позволяющих верно оценить угрозы безопасности информационной сферы и своевременно реагировать на них.

Использованные источники:

- 1.Дуванская Е.В., Лемешенко Е.В., Лемешко М.А., Горностаева Ж.В., Кузнецов А.А. влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций Экономика и социум. 2014. № 1-3 (10). С. 82-85.
- 2.Шабельник Л.С., Бурякова О.С. Влияние инноваций в IT-структуре на деятельность предприятий сферы услуг // Теория и практика современной науки. 2016. № 3 (9). С. 741-745.

Коротенко Ю.В.
студент 4 курса
Институт экономики НИУ «БелГУ»
Россия, г.Белгород
Давидюк Е.А.
студент 4 курса
Институт экономики НИУ «БелГУ»
Россия, г.Белгород
Научный руководитель Прядко С. Н.
Доцент кафедры менеджмента НИУ «БелГУ»
Россия г.Белгород

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ АВТОВАЗ

В статье приведены результаты анкетирования автомобилей ООО «АВТОВАЗ» на рынке Белгородской области и проведён анализ на основе данных опроса.

Ключевые слова: автомобили, конкурентоспособность, маркетинговое исследование, анализ.

The results of the survey of cars ООО «AVTOVAZ» on the Belgorod region are presented in this article as well as the market analysis carried out on the basis of survey data. Keywords: car, competitiveness, market research, analysis.

Маркетинговые исследования потребителей являются важнейшим инструментом маркетингового планирования и принятия управленческих решений [1]. Для расширения рынков сбыта автомобилей мы провели маркетинговый анализ, для выявления недостатков. Целью анализа являлось выявление предпочтений покупателей в автомобилях. Также необходимость узнать мнение взрослых разных профессий и классов. В ходе исследования было проведено анкетирование и опрошено 40 респондентов.

Сфера профессиональной деятельности участников различна:

8% -являются представитель общественных организаций;

38% респондентов заняты в сфере образования и науки;

54% студенты .

Выборка данного анкетирования показала, что большинство потребителей преимущественно мужчины (68%); возраст - 18-25 лет (32,5%), 25-45 лет (35%) и более 45 лет- (35%). Это говорит о том, что интерес к автомобилям проявляют в основном экономически и социально активные группы. Возрастной состав аудитории практически не меняется в зависимости от пола. Это означает, что данный товар(автомобиль) оказался одинаково интересен как мужчинам, так и женщинам социально и экономически активного возраста.

Состав потребителей по полу, %

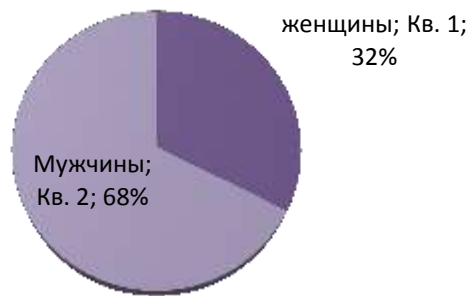


Рис.1. Гендерное распределение потребителей

Возраст потребителей

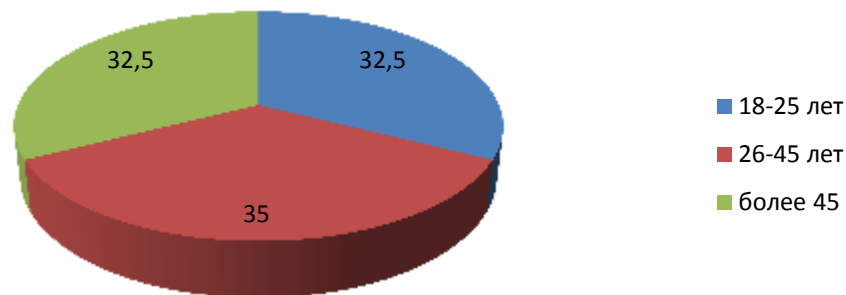


Рис. 2. Возрастной состав потребителей

Затрагивая вопрос удовлетворенности продукцией, которую выпускает «АВТОВАЗ», мы видим следующее, что большинство опрошенных людей (60%) удовлетворены продукцией, которую выпускает ОАО «АВТОВАЗ», чуть меньше опрошенных (30%) затрудняются ответить и совсем немного опрошенных (10%) - не удовлетворены продукцией (рис. 3).

Удовлетворенность продукцией АВТОВАЗ

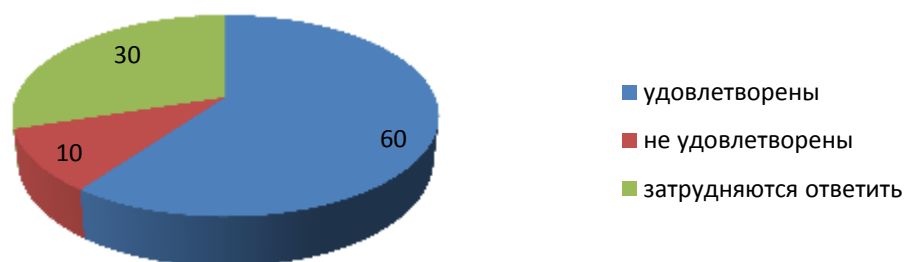


Рис.3. Удовлетворенность продукцией «АВТОВАЗ»

Опрошенным было предложено внести изменения в автомобили LADA. Большая часть людей(80%) не хотели бы вносить никаких изменений и лишь малая часть(20%) хотели бы внести незначительные изменения (рис.4).



Рис. 4. Пожелание потребителей продукции «АВТОВАЗ»

Немаловажным является то, что из 85% опрошенных владельцев автомобилей: 65% - обладатели автомобиля ВАЗ, 20% - владельцы других марок и 15% опрошенных не имеют автомобиля.

Таким образом, среди опрошенных автовладельцев преобладают владельцы отечественных автомобилей. При этом предпочтения среди марок здесь ярко выражены – это различные модели ВАЗ.



Рис. 5. Соотношение владельцев отечественных и других марок автомобилей

Были опрошены люди разных возрастных категорий и разного уровня дохода, исходя из данного исследования можно сделать вывод. Анализ показал, что автомобили не является товаром импульсного спроса, и потребитель не принимает решение о его покупке спонтанно. Он далеко не всегда проявляет приверженность к определенной марке и очень склонен к

экспериментам. Интересно, что среди предпочтений автовладельцев лидирует одна марка авто – ВАЗ (65%). Количество зарубежных автомобилей всех марок составляет 20% и при этом нет ярко выраженных предпочтений в этой категории к каким-то определенным маркам автомобилей. Учитывая высокий процент желающих сменить авто (71%) среди автовладельцев (активная аудитория), в дальнейшем необходимо обратить внимание на эти две категории.

Результаты опроса показали лояльное отношение потенциальных покупателей к рассылке информационных материалов. Такой способ рекламы имеет массу плюсов: относительная дешевизна, адресность и пр. и при регулярном применении позволит поддержать лояльность потенциальных покупателей на нужном уровне.

Использованные источники

- 1.Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87
- 2.Официальный сайт ООО «АВТОВАЗ» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.lada.ru/> (дата обращения:18.12.2016).

УДК 339.13

Корчагина В.А.
студент
Ряднова И.В.
студент

4 курса, факультет «Учет, анализ и аудит»
Институт экономики
Россия, Белгород

Научный руководитель: Прядко С.Н., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Менеджмента и маркетинга»
Белгородский Государственный Национальный Исследовательский
Университет»
Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА

Аннотация: *Статья посвящена оценке потреблению молока и молочной продукции торговой марки «Белый город» на территории города Белгорода. В статье представлены данные опроса среди жителей города Белгорода по определению качества продукции данной продукции.*

Ключевые слова: *молоко, маркетинг, анализ, цена.*

Annotation: the article is devoted to estimation of consumption of milk and dairy products brand "WhiteCity" in the city of Belgorod. The paper presents a survey among residents of the city of Belgorod, by definition, product quality products.

Keywords: milk, marketing, analysis, price.

В последнее время рынок молока и молочной продукции является одним из самых значительных на рынке продовольствия. В то же время наблюдаются существенные различия в его формировании в разных регионах. Для того чтобы получить более точное представление о ситуации на этом рынке, необходимо его детальное изучение с учетом всей специфики потребительских предпочтений.

Для изучения потребительских предпочтений использовался метод анкетирования. По итогам анкетирования полученные результаты были обобщены и предоставлены в виде диаграмм.

Исследование проводилось в октябре 2016 года. В процессе анкетирования участвовало 50 человек. Анкетирование проводилось анонимно.

В ходе проведения анкетирования было выявлено, что 55 % опрошенных лиц покупают продукцию торговой марки «Белый город» и довольны ее качеством.

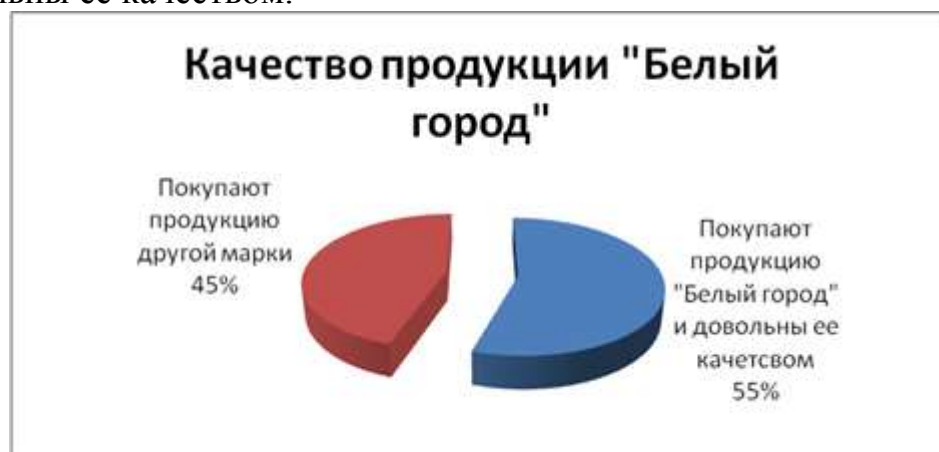


Рис 1. Оценка качества продукции

По результатам анкетирования также было выявлено, что большую часть молока потребители покупают в магазине, что составляет 60 % опрошенных, 37 % - покупают в супермаркетах, и только 3 % потребителей предпочитают молоко домашнего производства.

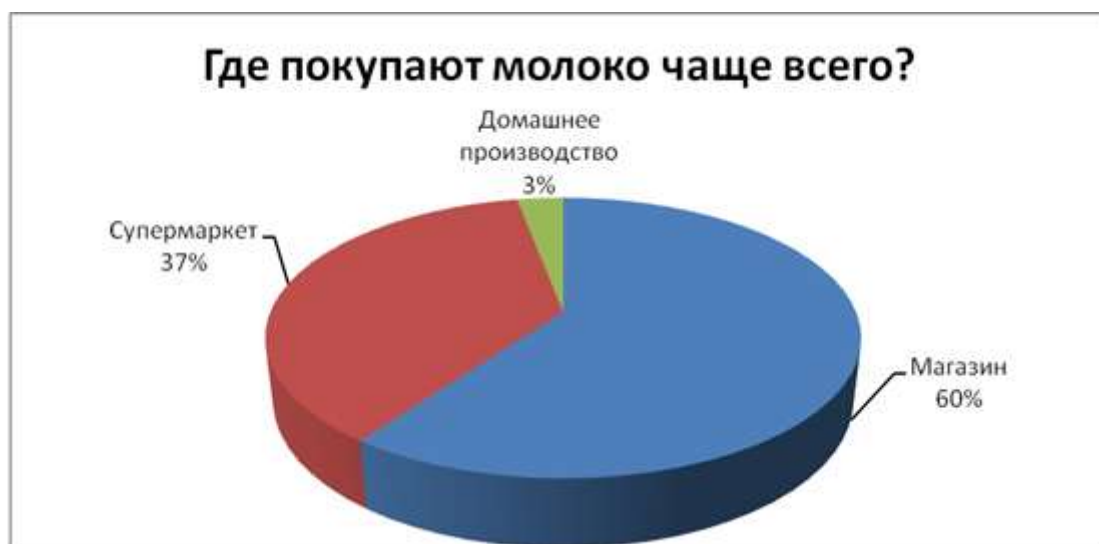


Рис 2. Места приобретения молока

По результатам анкеты было выяснено, как часто потребители покупают молочную продукцию «Белый город».

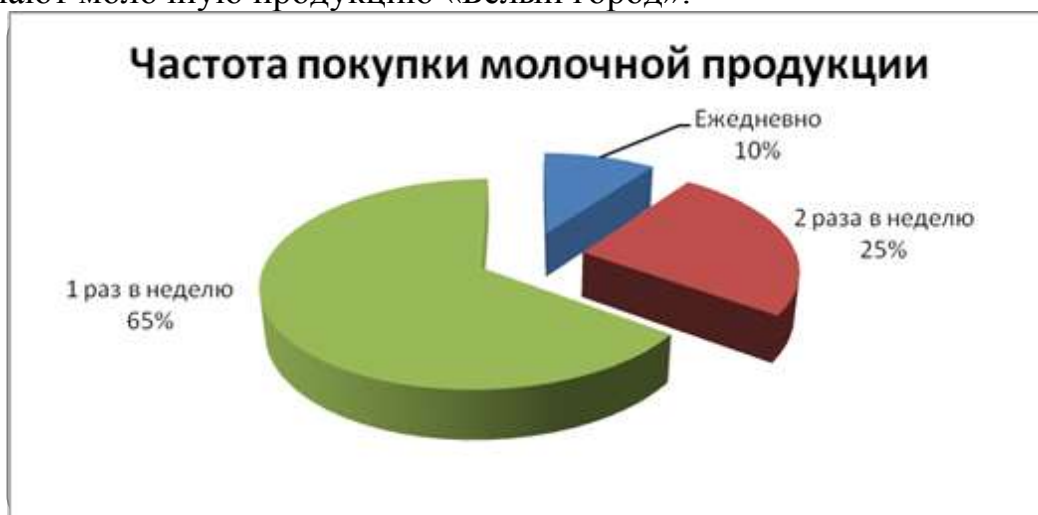


Рис 3. Частота покупки молока

Также были проанализированы виды молочной продукции, который покупатель покупает чаще всего.

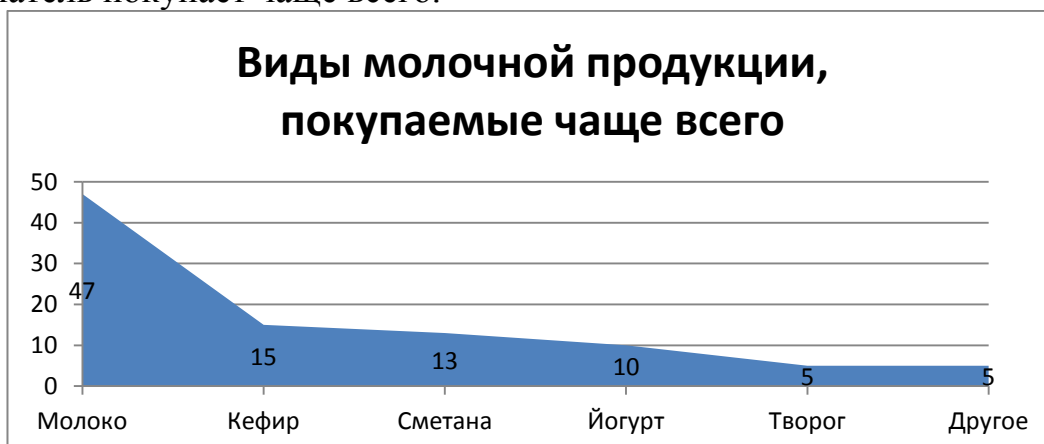


Рис 4. Виды молочной продукции, покупаемой чаще всего

В ходе исследования были собраны данные о том, какие торговой марки молочной продукции покупатель предпочитает еще.



Рис 5. Марки, предпочитаемые покупателями

Потребители также ответили на вопрос о том, что для них является критерием выбора продукта.

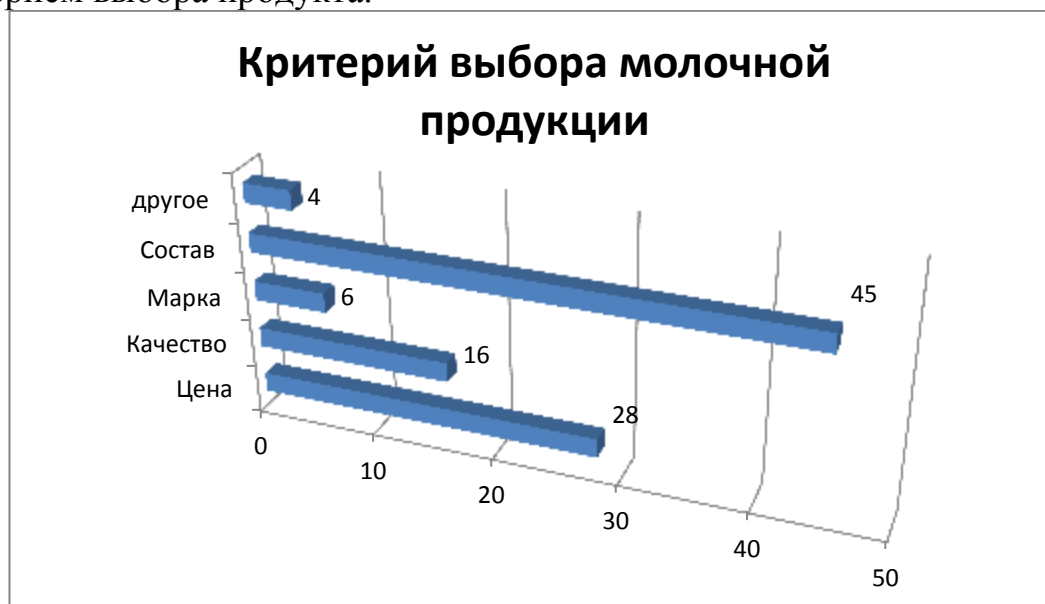


Рис 6. Критерии выбора молока

В анкетирование участвовали жители города Белгорода. В ниже представленных диаграммах указан их пол, возрастная структура и род деятельности, выраженная в процентах.

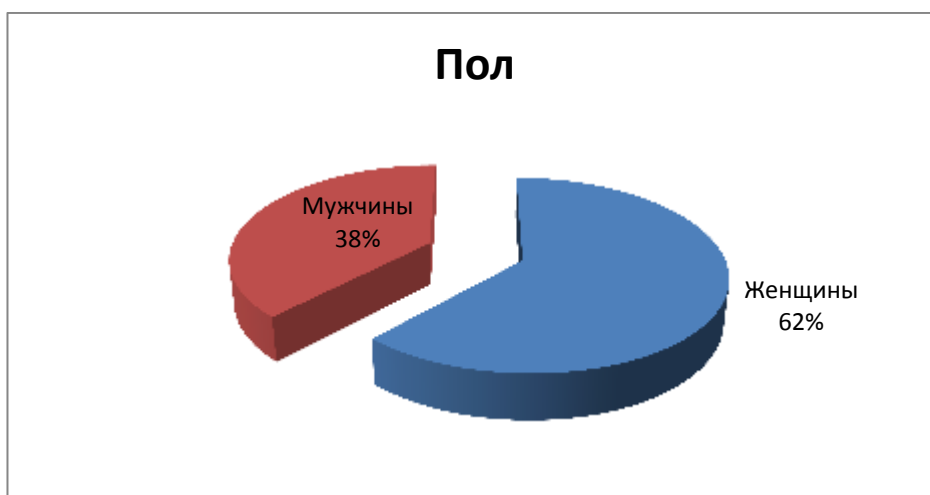


Рис 7. Гендерное распределение потребителей

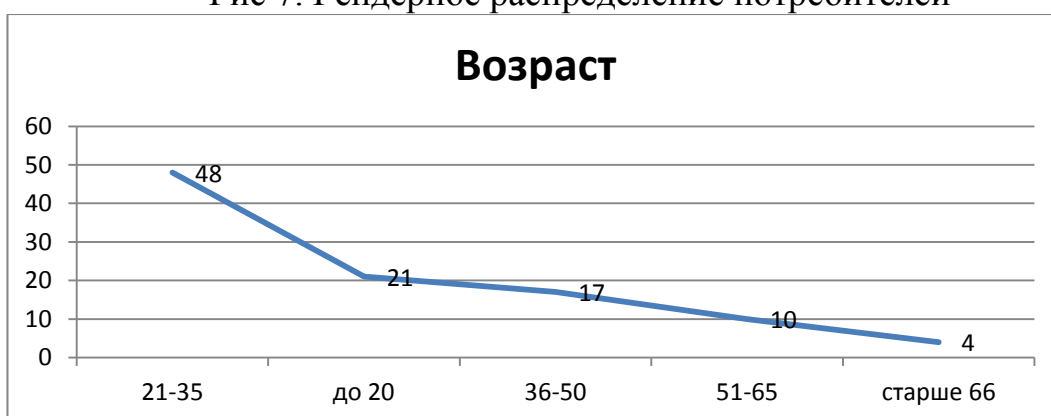


Рис 8. Возрастное распределение потребителей

Таким образом, в ходе проведения исследования было установлено:

- жители города Белгорода приобретают продукцию торговой марки «Белый город» и довольны ею;
- большая часть опрошенных, а именно, 60 % покупают молоко и молоко в магазине, 37 % в супермаркете, 3 % - предпочитают домашнее молоко;
- в основном молоко и молочную продукцию потребители покупают 1 раз в неделю (65 %), 25 % - 2 раза в неделю и 10 % молочную продукцию покупают ежедневно;
- предпочтительно потребители приобретают молоко, что составляет 47 % опрошенных лиц, 15 % - кефир, 13 % - сметану, 10 % - йогурт, 5 % - творог, 5 % - другое;
- в отношении других торговых марок молочной продукции было выявлено, что 30 % предпочитают торговую марку «Простоквашино», 24 % - «Домик в деревне», 19 % - «Авида», 11 % - «Томмолоко», 5 % - «Вимм-Билль-Данн», 4 % - другая торговая марка. 7 % опрошенных предпочитают только продукцию торговой марки «Белый город»

➤ критерием качества молочной продукции большинство опрошенных выбрали состав (45 %), цена (28 %), качество (16 %), марка (6 %), другое (5 %).

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.Молинформ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.news.d2d.ru/index.php>
- 4.Новости и аналитика молочного рынка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://milknews.ru>
- 5.Сайт «Белый город» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bg-moloko.ru>

УДК 339.138

Корчагина Т.В.

студент 3 курса, направление «Экономика»

Финансового университета при Правительстве РФ

Россия, г. Липецк

ПРОДУКТ-ПЛЕЙСМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ОБРАЗА ТОВАРА НА РЫНКЕ PRODUCT PLACEMENT AS A TOOL OF FORMATION OF POSITIVE IMAGE OF THE PRODUCT IN THE MARKET

Аннотация: *статья посвящена изучению продукт-плейсмента. В ней рассмотрены примеры использования продукт-плейсмента в международной и отечественной практике.*

Annotation: *this article is devoted to studying of product placement. It discusses examples of usage of product placement in international and domestic practices.*

Ключевые слова: *маркетинг, продукт-плейсмент, встроенный маркетинг, реклама.*

Keywords: *marketing, product placement, embedded marketing, advertisement.*

Современный потребитель уже давно стал недолюбливать рекламу. Она преследует везде – в Интернете и телевизоре, в газетах и журналах, на автобусах и машинах. Даже на улице то и дело рябит в глазах от многообразия рекламных объявлений. Поэтому маркетологи придумывают все более новые способы привлечения потребителей, которые будут действовать ненавязчиво.

Телевизионная реклама очень эффективный способ продвижения товара. Но часто она прерывает просмотр фильмов, передач и сериалов на самом интересном месте, раздражая телезрителя. Человек переключает канал или идет заниматься своими делами. Даже самый качественный и профессионально снятый ролик может заслужить негативное отношение телезрителя. Маркетологи придумали очень действенный способ, как продемонстрировать товар и не спугнуть зрителя.

Продукт-плейсмент (Product placement) – это неявная реклама, заключающаяся в том, что некие предметы, используемые героями в фильмах, передачах, сериалах, играх, клипах, книгах, имеют реальный коммерческий аналог [2, с. 18].

Технология product placement зародилась в США в начале XX века, где рамках государственной кампании по охране здоровья был создан персонаж мультфильма – морячок Папай, задачей которого было продемонстрировать людям полезность шпината. Благодаря супер силе, которую давал шпинат, главный герой победил противника. А следствием стал высокий рост употребления шпината в стране. Но в качестве самостоятельной индустрии продукт плейсмент сумел развиваться лишь к 80-м годам.

Продукт-плейсмент – абсолютно гениальный способ рекламы. Рекламируемый товар органично вливается в сюжет, являясь частью сценария. Не секрет, что многие люди хотят быть похожими на киногероя. Купив рекламируемый предмет, будь то очки или часы, можно хоть немного приблизиться к своему идеалу. К тому же, исследования показали, что около трети населения развитых стран страдают синдромом подражания знаменитостям. Люди с этим синдромом имеют нездоровый интерес к жизни, привычкам, образу звезд. Именно поэтому маркетологи так успешно используют продукт-плейсмент.

Продукт-плейсмент несет выгоду для всех трех сторон, то есть для заказчика, исполнителя и потребителя. Продукт-плейсмент – относительно экономичный способ рекламы, здесь нет расходов на придумывание концепции рекламного ролика, кастинг актеров для него и сами съемки. К тому же, действие данной рекламы не ограничено временными рамками, например, успешный фильм гарантирует брендам многолетнюю скрытую рекламу без дополнительных финансовых вложений [1, с. 15].

Для исполнителя главным плюсом является денежная премия за размещение рекламируемого продукта. Для кино, к примеру, этот способ может с лихвой окупить дорогостоящие съемки.

Открытость марок, использование повседневных обыденных продуктов делает фильм или книгу более правдоподобными. Людям надоела художественная условность, они хотят конкретики. Поэтому качественно внедренный в произведение объект оставит в выигрыше абсолютно всех.

Индустрия product placement в России еще достаточно молода, но уже можно сказать, что у этого явления большое будущее [3, с. 104]. В России продукт-плейсмент имеет характерную особенность: он редко является действительно скрытой рекламой. Героев фильмов или сериалов зачастую заставляют произносить слоганы, названия рекламируемого товара, а сам товар или бренд показывается крупным планом. Это как раз обусловливается молодостью и неопытностью этой сферы деятельности.

Рассмотрим некоторые примеры product placement в России и за рубежом.

В третьем сезоне сериала «Карточный домик» Фрэнк Андервуд играет на iPad в головоломку Monument Valley. Игра не просто появилась в кадре, она помогла развить одну из главных сюжетных линий. Через несколько дней после выхода эпизода игра Monument Valley вошла в топ-10 платных приложений в iTunes и на третье место в чарте платных игр Google Play. По словам разработчиков, материальное вознаграждение за размещение игры в сериале не производилось. Продюсеры сериала просто позвонили и спросили, можно ли использовать игру, а главный дизайнер Monument Valley Кен Вонг ответил: «Да».

В 2012 году product placement оказал огромное влияние на продажи бренда виски Macallan, появившемся в фильме «Координаты Скайфолл». Он отчетливо виден в нескольких эпизодах и был назван одной из любимых марок Джеймса Бонда. При этом появление в картине не стоило марке ни цента. Компания, выпускающая виски, не являлась официальным спонсором фильма. Она имела ограниченный доступ к просмотру эпизодов и не могла оказать решающего влияния на рекламу. Однако, несмотря на волнения бренд-менеджера компании, за первую неделю проката нового Бонда количество поисковых запросов Macallan увеличилось на 150%.

Судьи и участники российского телешоу «Ледниковый период» пили сок «Моя семья» из стаканов с фирменными логотипами этой торговой марки. В комнате ожидания телепроекта «Голос» висит телевизор «Samsung».

В фильме «Ирония судьбы. Продолжение(2007)» герой Сергея Безрукова весь фильм ходит в шарфике компании «Билайн», в которой по сюжету он работает. А в 2008 году на экраны вышел фильм «Тариф Новогодний», буквально названный в честь нового рекламируемого продукта компании МТС. Product placement обошелся компании в 11,3 млн рублей. Вложения окупились еще до выхода фильма в прокат, так как оператор получил готовые рекламные ролики тарифа «Новогодний» с участием звезд, сыгравших главные роли в фильме.

Таким образом, product placement является отличным инструментом для создания позитивного образа товара и повышения спроса на него. Product placement широко развит за рубежом и используется там

повсеместно. Российская же индустрия product placement еще пока несколько подвижная и молодая, но довольно перспективная.

Использованные источники:

- 1.Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с..
- 2.Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И. В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 159 с.
- 3.Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.
- 4.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. – 6 с.

УДК 331(571.66)

*Костюченко Т.Н., кандидат экономических наук
профессор кафедры предпринимательства и мировой экономики
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г.Ставрополь*

*Короткова В. П.
студент 2 курса экономического факультета
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия г.Ставрополь*

*Балаба Д. А.
студент 2 курса экономического факультета
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г.Ставрополь*

**СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В
ЭКОНОМИКЕ КАМЧАТСКОГО КРАЯ**

Аннотация: В статье представлены результаты исследования уровня производительности труда, достигнутого в экономике Камчатского края. Для определения направлений его роста авторами выполнен анализ основных факторов: фондовооруженности, условий и уровня оплаты труда, отраслевой структуры.

Abstract: the article presents the results of research of level of labour productivity achieved in the economy of the Kamchatka region. To determine the directions of its growth, the authors performed an analysis of the main factors: the capital-labour ratio, conditions and level of wages, industrial structure.

Ключевые слова: производительность труда, фондовооруженность, оплата труда, условия труда, отраслевая структура экономики региона.

Key words: labour productivity, capital to labour ratio, wages, working conditions, sectoral structure of the economy of the region.

Экономическое развитие в современном мире базируется на росте производительности труда. Чем выше уровень производительности, тем более качественным является экономический потенциал страны, тем выше уровень общественного благосостояния. Не случайно повышение производительности труда является одним из приоритетных направлений развития экономики промышленно развитых стран. Более того история развития мирового хозяйства убедительно доказывает, что повышение производительности труда остается основным источником не только экономического роста, но и научно-технического прогресса, усиливающим позиции стран в условиях растущей конкуренции на мировых рынках, наилучшим средством ослабления инфляционных процессов и повышения благосостояния населения.

Особенно актуальна данная проблема для современной России. Однако для ее решения на национальном уровне, необходимо изучение ее региональных проявлений, так как в РФ существует значительная пространственная неравномерность развития: выделяются немногочисленные регионы – лидеры и многочисленные регионы-аутсайдеры, и ситуация с течением времени ухудшается. Поэтому необходимо развивать отстающие регионы, особенно если они обладают таким уникальным природно-ресурсным потенциалом, как Камчатский край. Это один из наименее освоенных и экономически развитых субъектов Российской Федерации, расположенных на Дальнем Востоке. Он обладает богатыми и разнообразными природными ресурсами моря и суши. Известны месторождения полезных ископаемых и драгоценных металлов, но основой современной экономики Камчатского края является рыбное хозяйство.

В целом масштабы экономической деятельности Камчатского края остаются весьма незначительными: объем получаемого на его территории валового регионального продукта за 2014 г. составлял всего 145,4 млрд руб., что соответствует 0,205% от валового внутреннего продукта страны (таблица 1). Численность населения края на конец 2014 г. составляла 320 тыс.человек, что соответствовало 0,218% от показателя в целом по России. Но по занятым этот показатель соответствовал 0,248%, что свидетельствует о более высоком уровне занятости населения региона.

Таблица 1 – Уровень производительности труда в экономике Камчатского края

Показатели	2012	2013	2014	2014 в % к 2012
ВВП/ВРП, млрд. руб.				
Российская Федерация	62218,4	66755,3	70975,0	114,1
Камчатский край	127,4	133,4	145,4	114,1
в % к РФ	0,205	0,200	0,205	х

Численность занятых, тыс. чел.				
Российская Федерация	71545,4	71391,5	71539,0	100,0
Камчатский край	176,7	179,5	177,3	100,3
в % к РФ	0,247	0,251	0,248	х
Производительность труда, тыс. руб./чел.				
Российская Федерация	869,6	935,1	992,1	114,1
Камчатский край	720,9	754,9	822,8	114,1
в % к РФ	82,9	80,7	82,9	х

В структуре валового регионального продукта лидирующие позиции занимает рыболовство, рыбоводство (17%) (рисунок 1). В его структуру входят рыбодобывающие флоты, береговые обрабатывающие заводы и комбинаты, морской транспорт, судоремонт, вспомогательные предприятия. Но, несмотря на добычу рыбы до 1,4-1,5 млн тонн, регион не располагает возможностями по ее глубокой переработке.

На втором месте из отраслей материального производства находится торговля (10%), на третьем – обрабатывающая промышленность (9% ВРП). Значительный удельный вес занимают энергетика и строительство (по 7%).



Рисунок 1 – Структура ВРП Камчатского края 2014 год

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов в разрезе основных отраслей края (рисунок 2) показал, что наивысший ее уровень достигается на предприятиях по добыче полезных ископаемых – более 3 млн руб. и рост ее наиболее заметен – на 15%. А в основной отрасли – рыболовстве – рост производительности труда за анализируемый период составил только 6%, в результате чего был превышен уровень в 1 млн.руб.

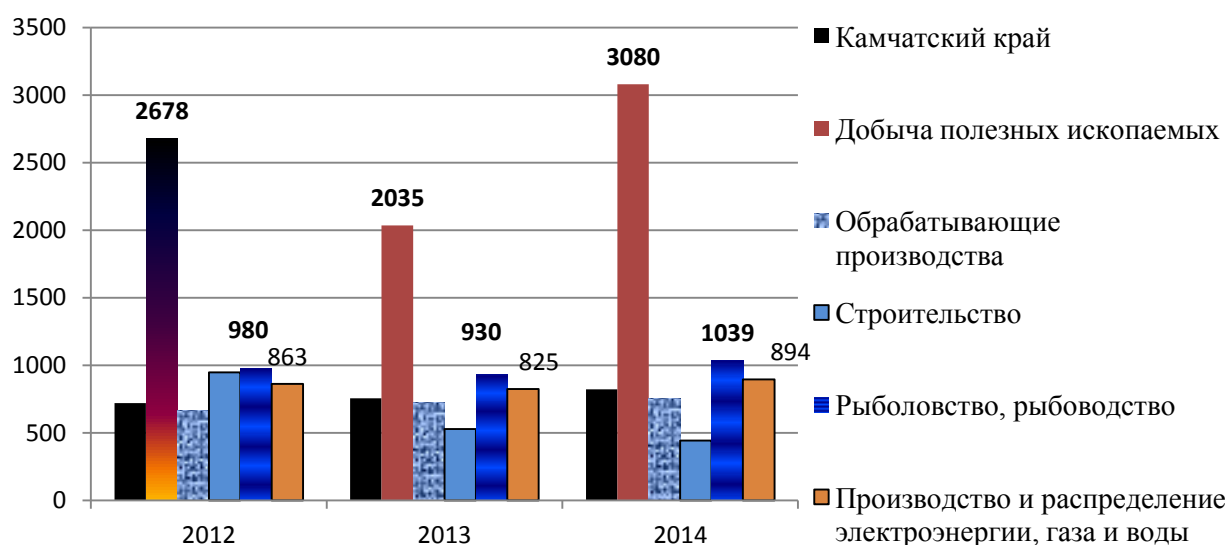


Рисунок 2 – Производительность труда в разрезе основных отраслей экономики Камчатского края, тыс. руб./чел.

Высокий показатель производительности труда достигается во многом за счет социальных, экономических и технических факторов.

Таблица 2 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников предприятий по видам экономической деятельности в Камчатском крае

Вид деятельности организации	2012	2013	2014	2014 в % к 2012
Всего в экономике, в том числе:	43552	48629	53167	122,1
добыча полезных ископаемых	62847	68420	70653	112,4
в % от среднего уровня	144,3	140,7	132,9	х
транспорт и связь	46161	50439	51454	111,5
в % от среднего уровня	106,0	103,7	96,8	х
обрабатывающие производства	43461	48297	54129	124,5
в % от среднего уровня	99,8	99,3	101,8	х
строительство	34713	37551	38561	111,1
в % от общего уровня	79,7	77,2	72,5	х
рыболовство, рыбоводство	38116	39965	40261	105,6
в % от среднего уровня	87,5	82,2	75,7	х
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	46291	51360	58047	125,4
в % от среднего уровня	106,3	105,6	109,2	х

Одним из важнейших экономических факторов, влияющих на рост производительности труда, является заработная плата. В таблице 2 представлены данные о номинальной заработной плате по видам экономической деятельности. Они позволяют сделать вывод о том, что за период с 2012 по 2014 год в камчатском крае средняя заработная плата была

увеличена на 22,1% и достигла 53,2 тыс. руб. в месяц, что практически в 1,8 раза среднего российского уровня. Анализ в разрезе основных видов экономической деятельности показывает, что наивысший уровень в сфере материального производства достигнут на предприятиях по добыче полезных ископаемых – 70,6 тыс. руб.

При этом на предприятиях, ориентированных на производство и распределение электроэнергии, газа и воды наблюдается меньшее превышение среднего уровня (на 6-9%) и связано это, по нашему мнению, в основном с неудовлетворительным уровнем условий труда.

По результатам исследований, проводимых Росстатом, в 2014 году численность работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда в Камчатском крае составила 13472 человека или 54,4% общей численности работников обследованных организаций. При этом удельный вес женщин, занятых на работах с такими условиями составил 12,6%.

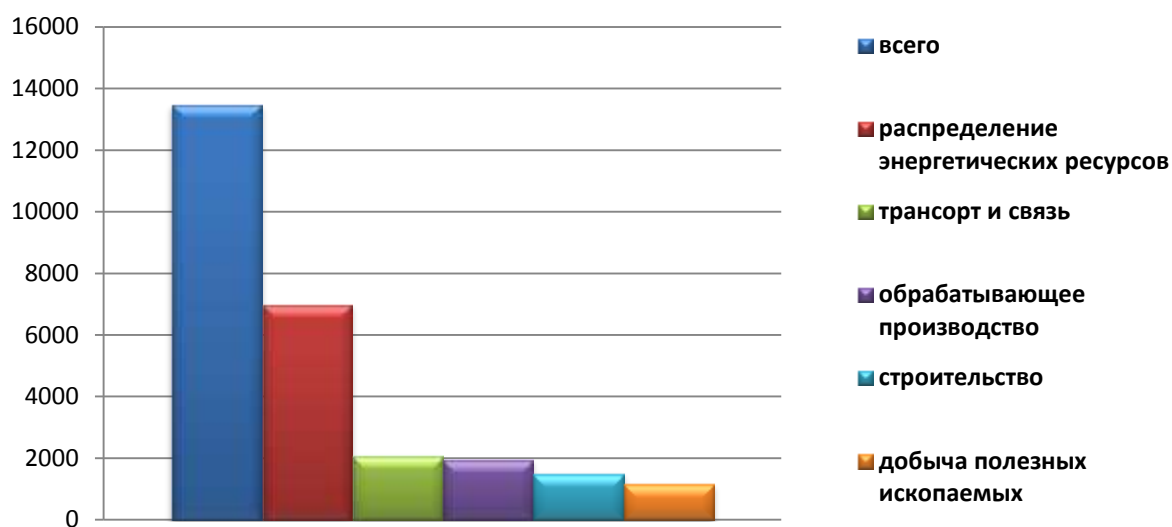


Рисунок 3 – Численность работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда

Численность работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда на предприятиях с различной отраслевой специализацией отражает рисунок 3.

Он показывает, что, несмотря на большую опасность для здоровья, большим числом занятых характеризуются предприятия, ориентированные на производство и распределение электроэнергии, газа и воды (7001чел.). Это говорит о том, что данная отрасль характеризуется довольно тяжелыми условиями труда, и, соответственно, требует высокой оплаты труда.

Большое влияние на производительность труда оказывает научно-технический прогресс. И как его следствие, внедрение прогрессивных технологий, новейшей техники, повышение доли затрат на активную часть

основных производственных фондов – машин, оборудования.

Между производительностью труда, фондоотдачей и фондовооруженностью существует тесная связь: производительность труда равна произведению фондоотдачи на фондовооруженность. То есть производительность труда повышается при условии роста фондоотдачи и (или) фондовооруженности, и падает – при их снижении. В то же время если производительность труда растет быстрее, чем его фондовооруженность, то растет фондоотдача. И наоборот, фондоотдача падает, если динамика производительности труда отстает от роста фондовооруженности.

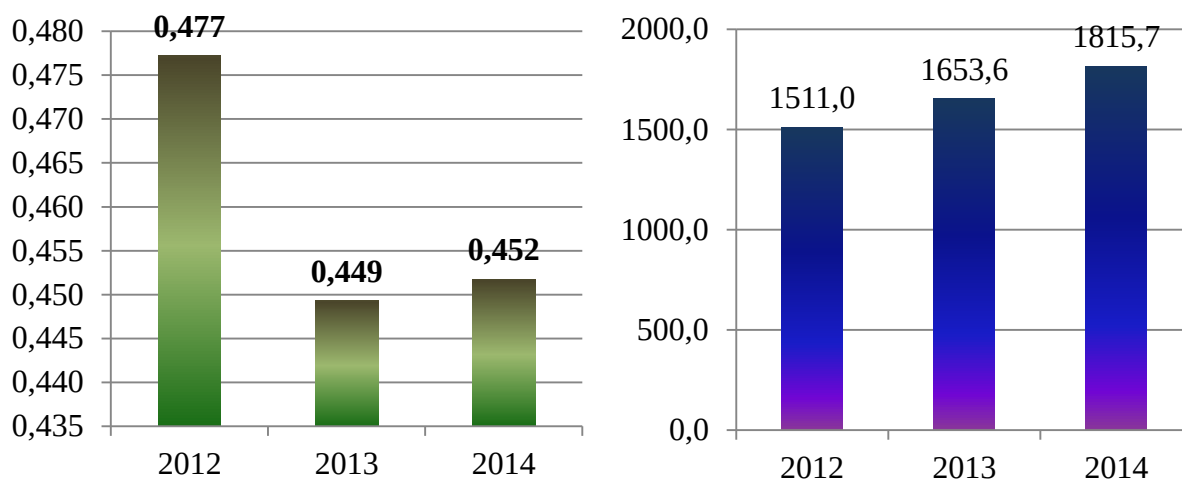


Рисунок 4 – Динамика фондоотдачи и фондовооруженности в экономике Камчатского края, руб./руб.; тыс.руб. на 1 занятого

Изучение динамики данных показателей по Камчатскому краю (рисунок 4) показало, что фондовооруженность занятых в экономике за последние два года выросла на 20% и в 2014 году достигла 1,8 тыс.руб. Поскольку темпы роста по этому показателю были выше, чем по ВРП, фондоотдача была снижена на 5,3%. То есть данный фактор оказал отрицательное влияние на динамику производительности труда. Но рост фондовооруженности нивелировал это отрицательное влияние и обеспечил рост производительности труда на 14,1%. То есть исходя из этих соотношений, можно сказать, что эти два показателя в целом оказали положительное воздействие на динамику производительности труда в регионе.

Итак, анализ показал, что экономическая ситуация в Камчатском крае характеризуется положительной динамикой. За последние годы отмечается улучшение основных макроэкономических показателей, однако главной задачей все равно остается стимулирование роста производительности труда, которое обеспечит краю дальнейшее развитие и благоприятные перспективы, а в сочетании с грамотной политикой, будет также способствовать выведению края по некоторым показателям на мировой

уровень. И, в конечном счете, рост производительности труда приведет к повышению уровня жизни населения.

Таким образом, темпы роста производительности труда в Камчатском крае превышают средние по России. Для дальнейшего повышения эффективности труда необходимо проводить мероприятия, стандартные для многих регионов, и в целом для России. Это стимулирование конкуренции, повышение операционной эффективности, комплексный подход к планированию территорий, социальная защита трудовых ресурсов, политика занятости, совершенствование системы образования и подготовки кадров, использование достижений научно-технического прогресса.

Проведение данных мероприятий будет способствовать не только увеличению производительности труда, но и как следствие увеличению общественного богатства, расширению воспроизводства рабочей силы. Чем выше уровень производительности труда, тем большая масса продуктов поступает в распоряжение общества. Помимо этого, высокий уровень производительности труда будет свидетельствовать о развитости региона, как в рамках страны, так и в рамках мирового сообщества, а также о привлечении иностранного капитала и обеспечении конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке.

Использованные источники:

1. Банникова Н.В., Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н. и др. Инновационный потенциал региональной экономики: направления роста в условиях кризиса: монография. – Ставрополь, 2016. – 116 с.
2. Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Костюченко Т.Н. Инновационный потенциал России // Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства: сб. научных статей по материалам Международной научно-практической конференции СтГАУ. - Ставрополь: АГРУС, 2009. – с.145-149.
3. Камчатский край [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kamgov.ru/>
4. Костюченко Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: учебно-методический комплекс. – Ставрополь, 2012. – 156 с.
5. Костюченко Т.Н., Даниелян Т.Р. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России. Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб. науч. трудов по матер. науч.-практ. конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2013. – С.79-85.
6. Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в рамках региональной инновационной системы // Состояние и перспективы развития аграрного сектора экономики: региональный аспект сборник статей 72-й научно-практической конференции. – Ставропольской государственной аграрной

университет. – 2008. – С. 127-130.

7. Костюченко Т.Н., Фисенко С.В. Теоретические аспекты индикативного планирования социально-экономического развития. Состояние и перспективы модернизации экономики России: сборник научных трудов по материалам 74-й научно-практической конференции. – Ставропольский государственный аграрный университет. – 2010. – С. 116-119.

8. Попова А. И. К вопросу о повышении производительности труда в России// Современные наукоемкие технологии. – 2014. – №7-1. – 74-75 с.

9. Шидакова Е. Е./ Пелипенко А. А. Проблемы рынка труда и необходимость повышения производительности труда в экономике России// KANT. 2013. – №3(9). – 20-21 с.

УДК 339.138

*Косых Х.С.
студент 4 курса
Двойнина Е.В.
студент 4 курса*

*Института экономики НИУ «БелГУ»
Научный руководитель: Прядко С.Н., к.э.н., доцент
Россия, г. Белгород*

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ШОКОЛАДА

Шоколад пользуется огромной популярностью по всему миру. На первом месте по потреблению шоколада находится Швейцария, здесь приходится по 22 фунта шоколада в год на каждого человека. Показатели Австралии и Ирландии остаются на уровне 20 и 19 фунтов в год на человека, соответственно. Соединенные штаты располагаются на 11 месте, причем здесь на долю каждого жителя приходится по 12 фунтов. Как относятся к шоколаду в Белгороде? В каких случаях покупают его и где? В поисках ответов был проведен маркетинговый опрос покупателей плиточного шоколада.

Студентами Института Экономики НИУ «БелГУ» опрос проводили опрос в декабре 2016 года, среди жителей Белгорода в возрасте от 15 до 65 лет. Опрашивались белгородцы, покупающие плиточный шоколад не реже раза в месяц. Всего было опрошено 100 респондентов.

В ходе исследования выяснилось, что покупают шоколад не реже раза в месяц 49% белгородцев (еще 18% покупают плиточный шоколад реже раза в месяц). Среди тех, кто покупает шоколад не реже раза в месяц, 55% покупают его раз в неделю, или чаще, 45% - 1-3 раза в месяц (рис.1).

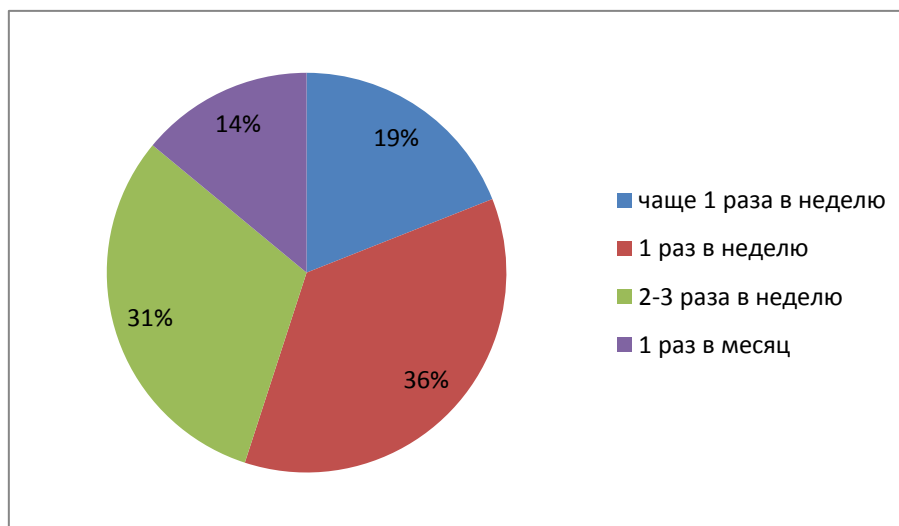


Рис.1. Частота приобретения шоколада

Подавляющее большинство любителей шоколада в плитках (62%) обычно покупает его в гипермаркетах (Линия, Лента и др). 30% в поисках любимого продукта идут в продуктовый магазин. Доля покупателей, совершающих покупки на рынках и в барах, невелика – всего около 8% (рис.2).



Рис.2. Места приобретения шоколада

Как правило, почти все опрошенные (76%) покупают шоколад одновременно с покупкой других продуктов. Каждый одиннадцатый потребитель (9%) готов пойти в магазин специально за шоколадом в случае, если шоколада захочется ему или кому-то из его близких. 15% потребителей могут купить шоколад, когда едут куда-либо (домой, на работу, по делам).



Рис.3. Причины покупки шоколада

Наибольшей популярностью у потребителей пользуется молочный шоколад без добавок – чаще всего приобретают именно его 40% опрошенных. Почетное второе место занимает молочный шоколад с орехами – ему отдают предпочтение 29% респондентов. Молочный шоколад с начинками, или другими добавками, чаще всего покупают лишь 9% потребителей. Горький шоколад без добавок приходится по вкусу 5% покупателей, а с орехами и другими начинками-12%. При этом люди в возрасте потребляют горький шоколад чаще, чем молодежь. Увеличение доли покупателей горького шоколада с увеличением возраста, возможно, объясняется его полезными свойствами. Содержание какао-бобов в нем превышает 60%, также в состав входят витамины В1, В2, РР. Благодаря употреблению горького шоколада в крови снижается концентрация вещества лейкотриена, которое провоцирует склеивание клеток крови. Поэтому можно смело утверждать, что шоколад способствует снижению риска тромбозов, развития инсультов и инфарктов, сахарного диабета и улучшает приток крови к мозгу. Белый шоколад любят только 5% покупателей. Однозначно сказать, чем вызвана столь малая цифра, нельзя. Не исключено, что во всем виновато распространенное мнение о том, что белый шоколад не является «настоящим» шоколадом ввиду отсутствия в составе какао-бобов.



Рис.4. Потребительские предпочтения шоколада

Практически все потребители (95%) покупают шоколад в плитках для себя. 45% приобретают шоколад для взрослых членов семьи, 40% – для детей. 23% совершают покупку для друзей и знакомых. Где же любители сладкого едят шоколад? 65% опрошенных едят шоколад во время чаепития дома или в гостях. 46% радуют себя шоколадом, занимаясь обычными бытовыми делами. 20% с помощью шоколада пытаются разнообразить обед или ужин, 30% едят шоколад на работе, 23% - в дороге.

Без подсказки 29% респондентов первой маркой назвали «Альпен Голд», 25% - «Милка», 21% - «Алёнка». Замыкают пятерку лидеров марки «Бабаевский» и «Риттер Спорт», которые назвали 18% и 7% соответственно.

25% респондентов чаще всего приобретают шоколад марки «Альпен Голд». 18% верны «Милке». «Алёнка» и «Киндер» в этом рейтинге разделили почетное третье место – чаще других их приобретает по 15% респондентов. Далее 10% приобретают «Бабаевский», 9% «Риттер Спорт» и 8% «Даф».

В результате анализа мы выявили, что большинство любителей шоколада г. Белгорода обычно покупает его в гипермаркетах (Линия, Лента и др) одновременно с покупкой других продуктов. Наибольшей популярностью у потребителей пользуется молочный шоколад без добавок. А самыми популярными марками плиточного шоколада на конец 2016 года являются «Альпен Голд», «Милка» и «Алёнка».

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

Косякова А.С.
студент

Мордовский гуманитарный институт
Научный руководитель: Шукшина Ю.А., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный
педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»
Россия

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье представлены результаты практического исследования доходов и расходов казенного учреждения на основе анализа показателей отчета о финансовых результатах деятельности (форма по ОКУД 0503121).

Ключевые слова: *отчет о финансовых результатах деятельности, доходы, расходы, вертикальный анализ.*

Kosjakova A.S.
student
Mordovian Institute of Humanities
Russia

Scientific adviser: Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.
Ass. Prof. of Management and Economics of Education
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev

ANALYSIS OF INCOME AND EXPENSES PUBLIC INSTITUTIONS

The article presents the results of empirical research of income and public institutions spending based on an analysis of indicators of the financial performance report (form OKUD 0503121).

Keywords: *report of financial performance, revenues, expenses, vertical analysis.*

Казенные учреждения, как и бюджетные и автономные, формируют финансовую отчетность по особым правилам, действующим для отчетности общественного сектора [4, 5]. Анализ баланса казенного учреждения [1] подтверждает это, тем более, что аналитические возможности отчетности коммерческих и некоммерческих организаций существенно отличаются [3]. В данной статье представим результаты исследования, посвященного анализу показателей отчета о финансовых результатах деятельности (форма по ОКУД 0503121), на примере МКУ «Финансовое управление» Ромодановского муниципального района Республики Мордовия. Отметим, что чтение отчета о финансовых результатах деятельности позволяет принимать соответствующие управленческие решения [2] в отношении доходов и расходов учреждения.

Отчет о финансовых результатах деятельности составляется МКУ «Финансовое управление» по состоянию на 1 января года, следующим за отчетным, и содержит данные о финансовых результатах его деятельности в

разрезе кодов КОСГУ. Одним из основных разделов отчета является раздел, посвященный доходам (строки 010 – 110), его структура представлена на рисунке 1. Изучение показателей, формирующих общую величину доходов, показало, что доходы МКУ «Финансовое управление» на 1 января 2016 года отсутствовали.

Информация о расходах МКУ «Финансовое управление» представлена в отчете о финансовых результатах деятельности в разделе «Расходы» по строке 150. Рассмотрим их структуру. Наибольшую долю в структуре расходов финансового управления занимают расходы, связанные с оплатой труда и начислениями на выплаты по оплате труда, (81,7%); доля расходов, связанных с приобретением работ, услуг, составила 14,8%; доля расходов по операциям с активами – 3,2%, а прочих расходы менее 1% соответственно (рис. 2).

Проанализируем более детально структуру расходов, связанных с оплатой труда и начислениями на выплаты по оплате труда. Указанные расходы были сформированы по следующим элементам: заработная плата – 77,07%, прочие выплаты – 22,92% и начисления на выплаты по оплате труда – 0,01% (рис. 3).



Рисунок 1 – Структура раздела доходов отчета о финансовых результатах деятельности (форма по ОКУД 0503121)

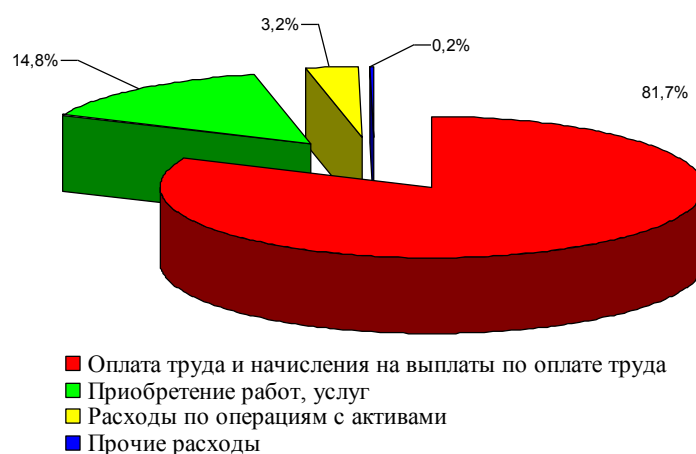


Рисунок 2 – Структура расходов МКУ «Финансовое управление» на 1 января 2016 года

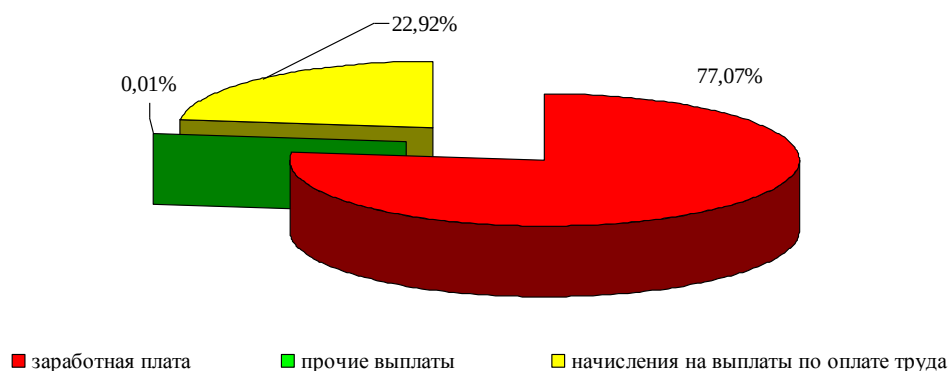


Рисунок 3 – Структура расходов на оплату труда и начислений на выплаты по оплате труда МКУ «Финансовое управление» на 1 января 2016 года

Проанализируем детально структуру расходов, связанных с приобретением работ, услуг. Указанные расходы были сформированы за счет расходов на услуги связи (21%), на содержание имущества (5%) и прочие (74%) (рис. 4).

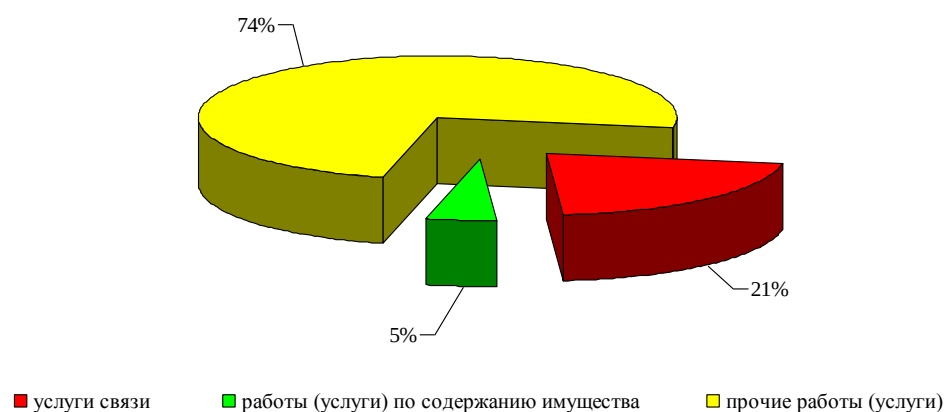


Рисунок 4 – Структура расходов связанных с приобретением работ, услуг МКУ «Финансовое управление» на 1 января 2016 года

Анализ структуры расходов по операциям с активами показал, что они были сформированы за счет показателей следующих строк отчета: «амортизация основных средств и нематериальных активов» (строка 261) – 12%, «расходование материальных запасов» (строка 262) – 82% соответственно.

Сопоставление доходов и расходов позволяет определить операционный результат до налогообложения учреждения, который корректируется на величину резервов предстоящих расходов, и, в итоге, мы можем узнать чистый операционный результат. Структурой отчета о финансовых результатах предусмотрен и второй способ определения величины чистого операционного результата как результата суммирования операций с нефинансовыми активами и финансовыми активами, за вычетом

обязательств [4]. Отметим, что положительное влияние операций с нефинансовыми активами управления не смогло покрыть отрицательное сальдо операций с финансовыми активами, усиленное «действием» обязательств, в частности негативным фактором стал рост кредиторской задолженности управления. В целом полученные результаты сигнализируют о необходимости принятия соответствующих управленческих решений, связанных с повышением роста доходов.

Использованные источники:

1. Косякова А.С. Анализ структуры баланса казенного учреждения // Экономика и социум. 2016. №12(31) URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Kosyakova..pdf
2. Рубан Н.А., Шукшина Ю.А. Принятие управленческих решений на основе анализа бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 9. URL: http://elibrary.ru/author_items.asp?authorid=497508
3. Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22779029>
4. Шукшина Ю.А. Информативность отдельных форм бухгалтерской отчетности государственного (муниципального) учреждения // Мир науки и образования. 2015. № 4. С. 28. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25013575>
5. Шукшина Ю.А. Информативность пояснительной записки к балансу учреждения // Мир науки и образования. 2016. № 1 (5). С. 11. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25609783>

**Кочарли Н.
Группа 2405**

СТРУКТУРА КАПИТАЛА КОМПАНИИ: ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР

В настоящей статье рассматривается структура капитала по разным отраслям, включающая в себя полную информацию о компании. Мы убедились в том, что в разных отраслях экономики структура капитала будет разной. Также, рассмотрены методы по оптимизации структуры капитала компании.

Ключевые слова: структура капитала, стоимость компании, амортизация, баланс компании.

Структура капитала компании играет важнейшую роль в формировании ее рыночной стоимости. Эта связь опосредуется показателем средневзвешенной стоимости капитала (WACC): показатель структуры капитала → WACC → показатель рыночной стоимости организации. Используя такую методологическую систему можно, оптимизируя структуру капитала, одновременно минимизировать средневзвешенную его стоимость и максимизировать рыночную стоимость. При этом используется взаимосвязанная система критериев и методов.

В настоящее время каждая компания находится в жесткой конкурентной среде. В таких условиях эффективность работы компании, особенно на долгий срок, предполагает не только сохранение своей доли на рынке, но также и обеспечение высоких темпов развития и повышения своей конкурентоспособности, что зависит от индивидуальных особенностей формирования финансовой структуры капитала компании. Отмечается, что компании следует формировать оптимальную структуру капитала, учитывающую потребности в заемном капитале и направленность на обеспечение платежеспособности и сбалансированности финансовых ресурсов.

На данный момент не до конца изучен вопрос оптимальной структуры капитала для разных отраслей экономики. Рассмотрим такие отрасли как: строительная, торговая, банковская и транспортная.

Строительная отрасль является сложнейшим комплексом, в границах которого постоянно происходит развитие строительных компаний. Чтобы строительные компании могли реализовывать свою производственную деятельность, им необходимо располагать капиталом, который формируется за счет амортизационных отчислений и прибыли. В момент создания любой компании, формируется уставный капитал. Уставный капитал, на начальных этапах развития компании, служит источником приобретения нематериальных активов, оборотных средств, и конечно же, обеспечивает условия для реализации предпринимательской деятельности.

После строительно-монтажных работ появляется выручка, поступающая на расчетный счет строительной компании.

Капитал компании проходит три стадии преобразования во время полного оборотного цикла.

Первая стадия происходит, когда капитал инвестируется в факторы производства, чтобы трансформироваться в производственную форму.

В течение второй стадии капитал из производственной формы видоизменяется в товарную форму, в результате оказания строительных работ.

На третьей стадии по завершению оказанных работ, производственный капитал преобразуется в денежный.

Нельзя забывать о том, что капитал функционирует как в сфере производства, так и в сфере обращения, в момент всех трех стадий преобразования.

Во время оборота производственного капитала его виды работают независимо друг от друга.

Основной капитал со временем переносит свою стоимость на оказываемые строительные работы и преобразуется в часть товарного капитала. Данное преобразование происходит в течении нескольких

производственных циклов и длится до полного износа основных средств, в которые он был инвестирован.

Оборотный капитал не может выступать источником финансирования и накопления для развития производства, потому что за счет него приобретаются материальные элементы и ведется непрерывный процесс производства.

Прибыль строительной компании является одним из источников ее самофинансирования. Если строительная компания имеет акционерную форму собственности, то после выплаты налогов прибыль делится на: прибыль в виде дивидендов акционеров и нераспределенную прибыль. Нераспределенная прибыль остается в компании и идет на дальнейшее развитие.

Для непрерывного производственного процесса строительная компания должна осуществлять инвестиции в размере амортизационных отчислений в основной капитал. Основной капитал может обновляться на новой технологической основе в виде простого и расширенного воспроизводства, что приведет к повышению производительности труда. Если основной капитал используется слишком долго, то это приведет к накоплению амортизационных отчислений, служащих важнейшим источником денежного капитала, используемого для капиталовложений.

Государство регулирует размер части прибыли, оставшейся в распоряжении строительной компании посредством налогов. В таких странах как Япония, США и странах Западной Европы в начале 1980-х годов налог на прибыль был снижен в два раза. Можно сделать вывод, что снижение налога приводит к росту доходов компании и расширению их инвестиций. Следовательно, абсолютный рост отчислений прибыли в бюджет. Сегодня, наше государство регулирует инвестиции прямым методом, а именно, за счет вывода из-под налогообложения части прибыли, которая направляется на инвестирование.

Амортизацию определяют сроки эксплуатации оборудования, которое устаревает. Именно поэтому для строительной компании важно списать оборудование быстрее, чем требуют сроки его эксплуатации, так как это приведет к росту цен на готовую продукцию за счет увеличения амортизационных отчислений и, как следствие, снижает уровень конкурентоспособности на рынке. Несмотря на это, на рынке в наше время имеется тенденция к ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация применяется в следующих случаях: для активов, которые отличаются уменьшением объема производимой продукции со сроком использования; износ активов наступает быстро; интенсивно возрастают расходы на ремонт в течение эксплуатации. Но непосредственная зависимость между быстрым списанием оборудования и увеличением цен на готовую продукцию из-за увеличения амортизационных отчислений уравнивается благодаря

амортизационной политике государства, существованием монополий и налогообложением прибыли. В последнее время амортизационные отчисления чаще используются как источники финансирования, потому что они не облагаются налогом. Ускоренное списание оборудования приводит к увеличению амортизационных отчислений и снижает прибыль и, следовательно, снижает налоги, что приводит к повышению денежного капитала компании.

Налоговый источник инвестирования регулируется государством через бюджеты всех уровней хозяйственной деятельности.

Перейдём к рассмотрению банковской отрасли. Структура капитала банка отражает процесс его формирования. Традиционно используется единая методика расчета банковского капитала, которая была принята в 1988 году в г. Базеле, она называется «базельское соглашение». Соглашение о международной стандартизации расчета капитала и стандартам капитала устанавливает единообразие в определении структуры капитала (первого и второго уровня, отношения между ними), шкалы взвешивания по риску для активов баланса, системы пересчета забалансовых статей и стандарта наименьшего отношения капитала первого и второго уровня к активам и забалансовым операциям, взвешенным по степени риска.

В соответствии с положением о методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III») величина собственных средств капитала определяется как сумма капитала первого уровня и капитала второго уровня.

Капитал первого уровня включает в себя: обыкновенные акции; бессрочные некумулятивные привилегированные акции; открытые резервы, которые формируются из чистой прибыли; доходы от продажи обыкновенных акций сверх их номинальной стоимости первым держателям; публикуемые нераспределенный остаток прибыли.

Капитал второго уровня включает в себя: скрытые резервы; резервы по переоценке некоторых активов; общие резервы; земной капитал; субсидированный срочный долг. При этом величина дополнительного капитала не должна превышать основной, а субсидированный долг не должен превышать пятьдесят процентов капитала первого уровня.

Капитал третьего уровня состоит из краткосрочного субординированного долга и не должен превышать объем капитала первого уровня.

В России расчет банковского капитала максимально приближен к международным стандартам. В состав капитала банковского сектора первого уровня включают: уставный капитал, резервный фонды и эмиссионный доход; стоимость безвозмездно полученного имущества; фонды накопления; нераспределенную прибыль, подтвержденную аудиторами.

Собственный капитал банка состоит из разных по назначению оплаченных элементов, для обеспечения экономической самостоятельности, стабильности и устойчивой работы банка. Важнейшим условием для внедрения в состав собственного капитала тех или иных средств, является их способность выполнять роль страхового фонда, чтобы покрыть непредвиденные убытки, которые возникают в процессе работы банка, позволяя банку продолжать проведение текущих операций если они появятся.

Не все элементы собственного капитала обладают защитными свойствами.

В состав дополнительного капитала банка включают средства, носящие не постоянный характер и их стоимость способна в течение определенного времени измениться.

На первом этапе создания коммерческого банка уставный капитал является единственным источником его собственного капитала. Все остальные источники появляются в процессе деятельности банка. После создания остальных источников, уставный капитал становится частью собственного капитала банка, однако, продолжает быть его важным элементом.

Уставный капитал играет важнейшую роль в развитии коммерческого банка. Он определяет минимальный размер имущества, который поддерживает интересы вкладчиков и кредиторов данного банка. Также, уставный капитал позволяет коммерческому банку продолжать операции даже в случае если возникнут крупные непредвиденные расходы и будет использован для их покрытия, если резервных фондов для финансирования таких затрат окажется мало. Экономисты утверждают, что банк и другие коммерческие компании отличаются тем, что банк сохраняет свою платежеспособность до тех пор, пока уставный капитал остается не тронутым.

Коммерческие банки по мере накопления прибыли создают другой источник собственного капитала, а именно, различные фонды: резервный, фонды накопления и т.д. Данные фонды входят в состав основного капитала на основании годового бухгалтерского баланса банка, который заверяется аудиторской организацией.

Резервный фонд предназначается для покрытия убытков и для возмещения потерь, которые возникают в результате работы банка и служит обеспечением стабильной работы банка. Резервный фонд не может составлять менее пятнадцати процентов от величины его уставного капитала. Если прибыли банка для выплаты дивидендов по привилегированным акциям и процентов по облигациям будет недостаточно, то могут быть использованы средства резервного фонда.

Фонды накопления и специального назначения созданы для обеспечения производственного и социального развития банка. В период роста банка они используются для приобретения оборудования, техники, направляются для материального поощрения сотрудников, на социальное развитие работников, выплату пособий и т.д.

Рассмотрим транспортную отрасль. В бухгалтерском балансе транспортной компании направления вложения капитала отражены в активе баланса в виде основного и оборотного капитала. В пассиве баланса источники средств подразделяются на собственный и заемный капитал.

Основной капитал характеризуется частью, используемого компанией капитала, вложенной во все виды внеоборотных активов, включающие: нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенные капитальные вложения, основные средства.

Для того, чтобы получить прибыль в будущем используют нематериальные активы, которые не имеют физической формы и зависят от ожидаемой прибыли.

Долгосрочные финансовые вложения подразумевают затраты на доленое участие в уставном капитале в других предприятиях, чтобы получить акций и облигаций на долговременной основе.

К незавершенным капитальным вложениям относятся : не оформленные актами приемки-передачи основных средств затраты на строительно-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, и других материальных объектов долговременного пользования, другие капитальные работы и затраты.

Основные средства являются частью имущества компании, которая используется для средств труда при производстве продукции, а также выполнения работ или оказания услуг

Главным фактор определяющий структуру капитала транспортной компании является то, что, она должна быть полностью обеспечена основными фондами, которые необходимы для осуществления перевозочного процесса.

Помимо общепринятых основных средств , например, компания железнодорожного транспорта имеет на балансе свои основные средства, а именно : земляное полотно и верхнее строение пути; подъездные пути; транспортные средства, которые состоят из локомотивного и вагонного парка, а также, путевых и строительных машин, которые были оборудованы для проведения погрузо-разгрузочных работ, оборудование для ремонта и содержания основных средств.

Актив баланса транспортной компании состоит из оборотного капитала. Главную роль в повышении эффективности управления

оборотным капиталом является увеличение эффективности управления финансами компании в целом.

Оборотным капиталом транспортной компании является вложением в текущие операции компании с целью обеспечения непрерывности и динамичности процесса перевозок и других услуг предоставляемых компанией, а также гарантии полноты и своевременности финансирования текущей хозяйственной деятельности. Исходя из балансовой классификации, оборотные активы включают в себя следующее: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.

От обеспеченности оборотными средствами зависит эффективность работы компании. Недостаток оборотных средств является основной причиной неплатежеспособности, что в итоге приведет к банкротству компании. Если в компании не будет устойчивой системы пополнения оборотных средств, то это приведет к дополнительным расходам, увеличивающие текущие издержки компании и к снижению показателей эффективности деятельности компании.

Собственный капитал транспортной компании включает в себя: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Уставным капиталом компании является сумма средств учредителей, которые необходимы для ее деятельности и которые отражают право, закрепленное в уставе общества, на ведение предпринимательской деятельности.

Добавочный капитал компании включает: прирост стоимости имущества при переоценке, эмиссионный доход акционерного общества, курсовые разницы, которые возникают при погашении задолженности по взносам в уставный капитал, (в иностранной валюте).

Резервный капитал - сумма остатков резервного фонда и иных аналогичных фондов, которые создаются в соответствии с законодательством РФ или в соответствии с иными документами.

Нераспределенной прибылью является часть капитала учредителей, накапливающий не выплаченную в виде дивидендов прибыль или нераспределенную прибыль, являющаяся внутренним источником финансовых ресурсов компании долгосрочного характера.

Заемный капитал подразделяют на долгосрочные и краткосрочные.

Краткосрочные финансовые обязательства являются формами привлеченного заемного капитала со сроком использования до двенадцати месяцев. Эти виды подразделяются на краткосрочные кредиты банков, краткосрочные займы, привлекаемые от других компаний, различные виды кредиторской задолженности и иные краткосрочные обязательства.

Торговая компания – это последняя отрасль, которую мы рассмотрим. В балансе компании инвестиционный капитал является пассивом. В составе пассива выделяют: собственный и заемный капитал.

Существует пять форм собственного капитала торговой компании:

1. Уставный фонд характеризует начальную сумму собственного капитала, которая была направлена на создание компании и начало её хозяйственной деятельности.

2. Резервный фонд - зарезервированная часть собственного капитала компании, которая предназначена для внутреннего страхования её хозяйственной деятельности.

3. Целевые финансовые фонды включают в себя: амортизационный фонд, фонд стимулирования труда, фонд производственного развития, фонд предстоящей уценки товаров и др.

4. Нераспределенная прибыль- это разница между суммой полученной прибыли и распределенной ее частью.

5. Прочие формы собственного капитала.

Если в торговой отрасли компании используют только собственный капитал, то они имеют наибольшую финансовую устойчивость, но при этом ставят барьер на пути к своему развитию и возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Заемный капитал торговой компании представлен: долгосрочными финансовыми обязательствами и краткосрочными финансовыми обязательствами.

Торговая компания, которая использует заемный капитал в своей деятельности, имеет наибольший потенциал развития и возможность прироста рентабельности собственного капитала, но при этом снижается её финансовая устойчивость.

В то время когда формируется капитал торговой компании, формируется и его финансовая структура.

Финансовая структура капитала - это соотношение собственного и заемного капитала, которая используется торговой компанией в процессе своей хозяйственной деятельности.

При формировании структуры капитала торговой компании оказывают следующие факторы:

1. Стабильность реализации товаров. То есть, чем больше коэффициент равномерности исполнения реализации товаров на протяжении двенадцати месяцев, тем безопасней становится использование заемного капитала.

2. Структура активов предприятия. Чем выше безопасность, со стороны заимодателя, структура активов торговой компании, тем выше возможности привлечения и использования заемного капитала.

3. Темпы развития предприятия. На ранней стадии развития жизненного цикла торговой компании, уровень конкурентоспособности является наиболее высоким на своем сегменте потребительского рынка, а также могут привлекать для финансирования активов большую долю заемного капитала.

4. Уровень рентабельности товарооборота и активов. Рентабельность торговой деятельности компании, имеющая высокие показатели, имеет возможность капитализировать наибольшую часть своей прибыли, тем самым снижая потребность в заемном капитале.

5. Уровень налогообложения прибыли. Из-за выплаты процентов за используемый кредит, снижается сумма балансовой прибыли, следовательно при высоком уровне ее налогообложения, наиболее эффективным становится использование заемного капитала.

Оптимизация структуры капитала является важной и сложной задачей управления капиталом. Она определяется разными методами:

1) По критерию политики финансирования активов. Данный метод был основан на дифференцированном выборе источников финансирования разных частей активов компании. Все активы компании делятся на: внеоборотные активы, постоянная часть оборотных активов, переменная часть оборотных активов.

2) По критерию его стоимости. Стоимость капитала компании дифференцируется в зависимости от источников его формирования.

3) По критерию эффекта финансового левериджа. Данный эффект заключается в увеличении рентабельности собственного капитала при увеличении удельного веса заемного капитала в общей его сумме до определенных пределов [6].

Исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для разных отраслей экономики структура капитала будет разной. Формирование структуры капитала значительно различается в зависимости от отрасли экономики, которой принадлежит компания. Так, характер и степень влияния факторов финансового рычага компании различается от отрасли к отрасли. Кроме этого, было выявлено, что влияние большинства факторов на структуру капитала компаний поддается объяснению с точки зрения различных теорий структуры капитала.

Например, строительная компания способна к самофинансированию, если она возмещает производственные затраты своими заработными средствами, а еще она наращивает дальнейшее производство за счет этих средств.

Управление капиталом компании является важнейшей частью работы банка в рамках прогнозирования его величины с учетом роста объема операций, размера рисков и др. В основном в коммерческих банках России работа по управлению капиталом идет согласно требованиям надзорных

органов. За долгое время накоплен богатый опыт в управлении капитала банка; приемы и методы, которые используются приспособлены к уже сложившейся банковской системе.

Использованные источники:

1. Восканян Р.О., Шубина Т.В. Системный подход к исследованию финансовой устойчивости инновационной компании / Р.О. Восканян, Т.В. Шубина // Инновационная деятельность. – 2016. – № 2. – С. 18.
2. Гунина Е.Н., Казаков А.А. Роль нематериальных активов в стоимости предприятия // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №8-1 (39). – С. 30-32.
3. Положение о методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III») (утв. Банком России 28.12.2012 № 395-П) (ред. от 04.08.2016) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.02.2013 № 27259).
4. Борисова, О.В. Оптимизация структуры капитала коммерческих предприятий в России: Монография / О.В. Борисова, Т.В. Щукина. - М.: РИА «ВивидАрт», 2014 - 148с. [Электронный ресурс] Режим доступа из локальной сети Финуниверситета: URL: http://elib.fa.ru/rbook/borisova_shukina.pdf/info
5. Положение о порядке формирования и использования резервного фонда кредитной организации (утв. Банком России 24.04.2000 № 112-П).
6. Мамишев В.И. Структура капитала и ее влияние на стоимость компании // Проблемы современной экономики. – 2015. – №1 (53). – С. 91-95.

УДК 339.138: 339.37

*Кочин Ю.А., кандидат технических наук
доцент*

*Пермская ГСХА имени акад. Д.Н.Прянишникова
Россия, г. Пермь*

*Кочина Т.В., кандидат фармацевтических наук
доцент*

*Пермская ГСХА имени акад. Д.Н.Прянишникова
Россия, г. Пермь*

К ВЫБОРУ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА

В статье представлен авторский подход к классификации методов стратегического анализа, дана их характеристика. Выявлены ключевые методы, возможные к применению в стратегическом анализе отрасли розничной торговли региона.

Ключевые слова: *Стратегический анализ, методы, оборот розничной торговли региона.*

Стратегический анализ является стержневым элементом процедуры

стратегического планирования. В теории и практике стратегического планирования, по утверждению профессора А.Н. Петрова, отнесение того или иного метода к стратегическому анализу чаще всего носит весьма условный характер, поскольку сами методы достаточно универсальны. В стратегическом анализе основное внимание акцентируется на качественных, содержательных аспектах. Количественные методы играют в стратегическом анализе, в целом, подчиненно-вспомогательную роль [6, с. 96].

Наиболее полная классификационная модель методов стратегического анализа, на наш взгляд, выполнена О.В. Баженовым, который представил ее как перечень аналитических процедур, характерных для экономического анализа в целом и стратегического анализа, в частности [8, с.31]. Методы стратегического анализа в модели отражены двумя блоками: анализом моделей сбалансированной и универсальной системы показателей, а также специальными методами (рис. 1).

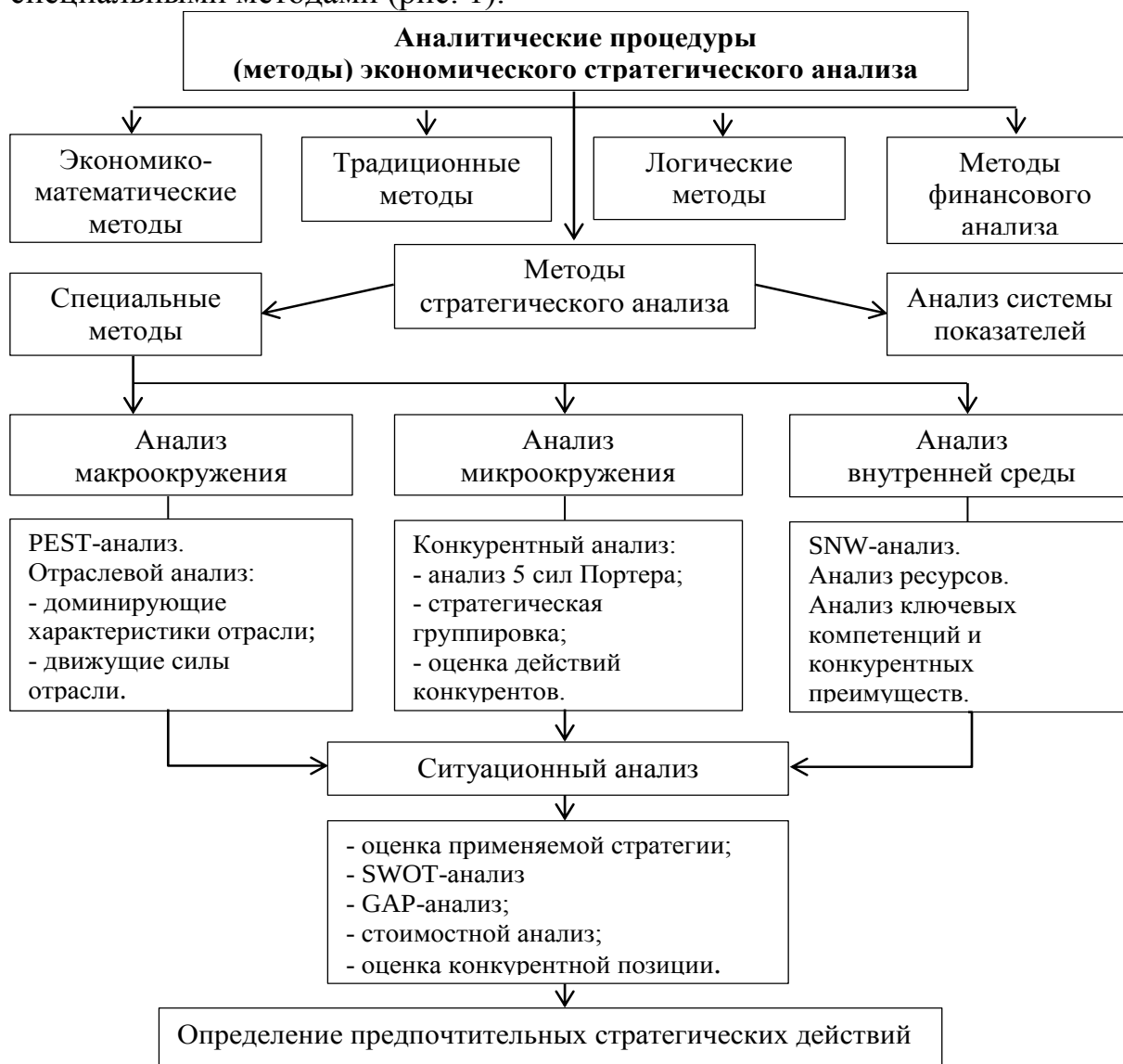


Рис. 1. Аналитические процедуры (методы) экономического стратегического анализа [1, с. 273; 8, с. 31]

Дальнейшее развитие классификации специальных методов стратегического анализа выполнено нами на основе модели А.В. Арутюновой, которая систематизировала методы анализа внутренней и внешней среды с целью проведения ситуационного анализа компании [1, с. 27].

Рассмотрим структуру и последовательность выполнения наиболее распространенных методов в соответствии с приведенной классификацией.

1. Основой инструментов стратегического анализа являются общие логические методы (экспертная оценка, сравнение, построение аналитических таблиц ситуационного анализа и прогнозирования и др.), которые имеют широкий спектр применения, используются в исследовании внутренней и внешней среды и направлений деятельности субъекта, а также решения всех задач стратегического анализа [4, с. 108].

2. Методика стратегического анализа в значительной степени опирается на традиционные методы экономического анализа, особенно в части, касающейся оценки бизнес-ресурсов, внутренних бизнес-процессов и финансов хозяйствующего субъекта. Классические методы экономического анализа объединяют балансовый метод, детерминированный факторный анализ, прогнозирование и др. [4, с. 110].

3. Экономико-математические методы являются незаменимыми в современных экономических исследованиях. Их роль многократно возрастает в силу активного применения компьютерных технологий. Математическая модель может быть представлена в виде формул, графов, блок-схем, алгоритмов, компьютерной реализации.

Экономико-математические методы, применяемые в практике проведения стратегического анализа: множественная регрессия, дискриминантный, факторный, кластерный, объединенный, вариационный анализ, анализ многомерных совокупностей, а также экономико-математическое моделирование и оптимизация [2, с. 6].

4. Финансовый анализ предприятия – это исследование наиболее важных показателей финансового состояния с целью выработки стратегии его дальнейшего развития. Проведение финансового анализа предполагает использование следующих методов: вертикальный (структурный) анализ, горизонтальный (динамический) анализ, сравнительный финансовый анализ, интегральный (факторный) анализ и др. [8].

5. PEST(STEP)-анализ - маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, влияющих на бизнес компании. В стратегическом анализе применяют также расширенные модели оценки факторов макросреды. Так, А.И. Долгов дополняет PEST-анализ исследованием правовых факторов [5, с. 65].

Л.Г. Зайцев и М.И. Соколова утверждают, что на практике, в

дополнение к основным факторам, необходимо учитывать также правовой климат, природную среду, демографическую ситуацию, культурную среду и т.д. Все они оказывают серьезное влияние на выбор стратегии фирмы [7, с. 178].

Из всех перечисленных моделей, пожалуй, наиболее комплексной и системной является модель TEMPLES, учитывающая взаимосвязь технологических, экономических, рыночных, политических, правовых, экологических и социально-демографических факторов макросреды. Среди достоинств этой модели стоит отметить, во-первых, раздельное рассмотрение политических и правовых аспектов; во-вторых, добавление рыночных факторов с точки зрения описания их по модели М. Портера.

6. Отраслевой анализ позволяет понять структуру и динамику отрасли, характерные для нее возможности и существующие угрозы, определить ключевые факторы успеха и на этой основе разрабатывать стратегию поведения предприятия на рынке [1, с. 29].

При проведении отраслевого анализа основным объектом исследования служит хозяйственная отрасль - совокупность предприятий, конкурирующих на одном потребительском рынке с аналогичными товарами или услугами. Хозяйственная отрасль охватывает сферы производства, распределения, обмена и потребления определенных товаров и услуг.

Выделяют следующие стадии анализа отрасли:

- определение экономических характеристик отраслевого окружения. Для оценки общей ситуации в отрасли используют такие показатели, как: стадия жизненного цикла отрасли, размеры и доля рынка, число потребителей и их финансовые возможности и др.;
- оценка структуры и степени конкуренции - количество конкурентов и их относительные рыночные доли, масштабы конкуренции - локальная, региональная, национальная, глобальная; выявление движущих сил конкуренции;
- определение ключевых факторов успеха;
- заключение о степени привлекательности отрасли.

7. Анализ актуальности продуктов компании на основе построения матрицы Бостонской консалтинговой группы. Матрица характеризует положение продуктов компании на рынке относительно роста рынка исследуемой продукции и занимаемой компанией доли рынка. В основу данного метода заложены две концепции: жизненный цикл товара и эффект масштаба производства (потребления) [1, с. 82]. По результатам построения матрицы BCG выделяют четыре группы товаров, при этом «звезды» имеют высокий темп роста спроса и высокие прибыли; «собаки» - малую долю рынка и низкие темпы роста объемов продаж.

BCG-матрица позволяет оценивать изменения положений ассортиментных групп товаров в динамике. Траектории движения групп

продуктов в матрице позволяют оценить действенность текущей работы с ассортиментом и вырабатывать план действий по исправлению неблагоприятных тенденций, т.е. стратегию работы с ассортиментом.

8. GAP-анализ – метод стратегического исследования, представляющий изучение «разрыва» между прогнозным (целевым, ожидаемым) и текущим состоянием рассматриваемой системы или ее отдельных показателей [1, с. 48]. Метод осуществляют в четыре этапа: определение текущего значения, установление максимально доступного целевого значения на определенном временном интервале, выбор критерия для оценки и поиск путей для достижения заданной цели.

9. SWOT-анализ (ситуационный анализ) - метод стратегического планирования для комплексного анализа внешнего окружения и внутренней среды организации по четырем категориям: Strengths (сильные стороны), Weakness (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации [3, с. 82].

Оборот предприятий розничной торговли на региональном уровне является одним из основных показателей, применяемых для оценки социально-экономического положения при характеристике структуры и масштаба потребительского рынка. Объем продаж существенно влияет на оборот денежной массы, определяет бюджетные поступления и динамику некоторых других макроэкономических показателей.

Для выполнения стратегического анализа оборота розничной торговли региона могут быть рекомендованы направления, приведенные на рис. 2.



Рис. 2. Направления анализа оборота розничной торговли региона

Таким образом, проведенное исследование позволило установить, что рассмотренные методы стратегического анализа могут использоваться при выполнении анализа оборота розничной торговли. Определенная сложность их применения заключается в том, что они разрабатывались преимущественно применительно к бизнес-структурам, а не к отрасли в масштабах региона. В то же время обобщенный подход некоторых теорий может позволить оценить сильные и слабые стороны региона, проанализировать внешнюю и внутреннюю среду, выявить наиболее

конкурентоспособные составляющие, выработать оптимальные альтернативы для выбора стратегии.

Использованные источники:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
2. Гетманчук А. В. Экономико-математические методы и модели [Электронный ресурс]: Учебное пособие для бакалавров / А. В. Гетманчук, М. М. Ермилов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. - 188 с.
3. Долгов А. И. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]: Уч. пособ. / А. И. Долгов. - 3-е изд., стереотип. - М.: Флинта: МПСИ, 2011. - 280 с.
4. Зенкина И.В. Методические основы и инструменты стратегического анализа деятельности организации / Аудит и финансовый анализ. - 2013. – № 1. - С. 106-115.
5. Методы финансового анализа [Электронный ресурс] / Уникальная электронная библиотека - Режим доступа: <http://www.unilib.org/page.php?idb>. - (дата обращения 15.12.2016).
6. Стратегический менеджмент / под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
7. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2013. - 528 с.
8. Теоретико-методологические аспекты стратегического анализа и прогнозирования деятельности предприятий медной промышленности: Моногр. / О.В. Баженов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 334 с.

УДК 338.24.01

Крайнова С.В.

студент

4 курс, факультет «Инженерно-экономический»

ФГБОУ ВО УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

Научный руководитель: Старостина Т.Г., к.э.н.

доцент кафедры «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

**АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация: В данной статье рассматривается методика анализа внеоборотных активов, проводится анализ формирования и использования внеоборотных активов ФНПЦ АО «НПО «Марс», а также разработка

мероприятий по повышению эффективности основных средств на предприятии.

Ключевые слова: *внеоборотные активы; основные средства.*

Abstract: *This article discusses the method of analysis of non-current assets, the analysis of formation and use of non-current assets FSPC JSC "NPO" Mars ", as well as the development of measures to improve the efficiency of fixed assets in the enterprise.*

Keywords: *fixed assets; plant and equipment.*

Внеоборотные активы – это разновидность имущества предприятия, раздел бухгалтерского баланса, в котором отражается в стоимостной оценке состояние этого вида имущества на отчетную дату. Внеоборотные активы (основной капитал) - это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д. Внеоборотные активы включают основные средства, нематериальные активы, капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности и отложенные налоговые активы. [2, с. 7]

Внеоборотные активы играют важную роль деятельности предприятия и составляют значительную долю в структуре ее баланса, характеризуют имущественное положение, инвестиционную и деловую активность предприятия. Одной из основных проблем обеспечения устойчивого экономического роста хозяйствующих субъектов в настоящее время является неэффективная политика управления внеоборотными активами.

Анализ внеоборотных активов обычно начинается с изучения наличия основных средств, их динамики и структуры. В ходе анализа используют приемы горизонтального, вертикального и трендового анализа. Анализ дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста (уменьшения) отдельных видов имущества предприятия. Одним из важнейших факторов увеличения объемов производства продукции на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование [5, с. 167]

Проведем оценку динамики состава и структуры внеоборотных активов Федерального научно-производственного центра акционерного общества «Научно-производственное объединение «Марс». [6] Для этого составим таблицу 1.

Таблица 1 – Анализ динамики состава и структуры внеоборотных активов ФНПЦ АО «НПО «Марс»

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменения (+, -)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Нематериальные активы	2104	0,3	2795	0,3	2573	0,2	469	-0,1
Расходы исследований и разработок	31029	3,8	81828	8,2	78538	6,5	47509	2,7
Основные средства	740455	90,3	862148	86,1	1076571	89	336116	-1,3
Отложенные налоговые активы	29940	3,7	47248	4,7	36971	3,1	7031	-0,6
Прочие внеоборотные активы	16372	1,9	7403	0,7	14908	1,2	-1464	-0,7
ИТОГО	819900	100	1001422	100	1209561	100	389661	

Как видно из таблицы 1 в составе внеоборотных активов имело место увеличение стоимости всех видов имущества на 389661 тыс. руб. Это изменение величины внеоборотных активов в основном вызвано увеличением суммы основных средств на 336116 тыс. руб. Нематериальные активы в составе имущества занимают около 0,2%, но их увеличение на 469 тыс. руб. свидетельствует о развитии инновационной деятельности. В целом динамика структуры внеоборотных активов характеризуется уменьшением доли нематериальных активов на 0,1%, увеличением доли расходов на исследования и разработки на 2,7%, или на 47509 тыс. руб. Также происходит уменьшение доли отложенных налоговых активов и прочих внеоборотных активов на 0,6% и 0,7% соответственно.

Проанализируем изменение стоимости, состава и структуры основных средств ФНПЦ АО «НПО «Марс».

Таблица 2 – Динамика состава и структуры основных средств ФНПЦ АО «НПО «Марс» [6]

Вид основных средств	2014 г.		2015 г.		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Здания и сооружения	229578	15	257347	13,7	27769	-1,3
Машины и оборудование	1220490	79,6	1524336	81,2	303846	1,6
Транспортные средства	41365	2,7	47284	2,5	5919	-0,2
Производственно-хозяйственный инвентарь	27354	1,8	32124	1,7	4770	-0,1
Другие виды основных средств	15250	0,9	16152	0,9	902	0
Всего основных средств	1534037	100	1877242	100	208284	-

Исходя из таблицы 2 видно, что такой вид основных средств как здания и сооружения уменьшились на предприятии к концу 2015 года на 27769 тыс. руб., или на 1,3%. Наибольший удельный вес в структуре

основных средств занимают машины и оборудования. К 2015 году они увеличились на 303846 тыс. руб., или на 1,6%. Доля транспортных средств на предприятии же сократилась на 0,2%, а производственно-хозяйственный инвентарь на 0,1%. Такой раздел как другие виды основных средств увеличился в 2015 году всего на 902 тыс. руб.

Большое значение имеет анализ движения и технического состояния основных средств, который проводится по данным бухгалтерской отчетности (форма №5). Для этого рассчитываются следующие показатели: [4, с. 185]

1. Коэффициент обновления, который отражает интенсивность обновления основных фондов.

$$K_o = \Phi_{\text{п}} / \Phi_{\text{к}} \quad (1)$$

2. Коэффициент выбытия, характеризующий степень интенсивности выбытия основных фондов из сферы производства.

$$K_{\text{выб.}} = \Phi_{\text{выб.}} / \Phi_{\text{н}} \quad (2)$$

3. Коэффициент прироста, который характеризует уровень прироста основных фондов или отдельных его групп за определенный период.

$$K_{\text{пр}} = \Phi_{\text{пр}} / \Phi_{\text{н}} \quad (3)$$

4. Коэффициент износа, определяется как отношение суммы износа (И) к первоначальной стоимости основных средств (Φ).

$$K_{\text{и}} = И / \Phi \quad (4)$$

5. Коэффициент годности – это отношение их остаточной стоимости (Φ_о) к первоначальной (Φ).

$$K_{\text{г}} = \Phi_o / \Phi = 1 - K_{\text{и}} \quad (5)$$

Коэффициенты износа и годности рассчитываются как на начало периода, так и на конец (отчетную дату). Чем ниже коэффициент износа (выше коэффициент годности), тем лучше техническое состояние, в котором находятся основные фонды.

Таблица 3 – Исходные данные и расчет показателей движения и технического состояния основных средств ФНПЦ АО «НПО «Марс» [6]

Показатели	2014 г.	2015 г.	Изменение (+, -)	Темп роста, %
1. Стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.	1368999	1534037	165038	112,1
2. Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	1534037	1877242	343205	122,4
3. Введено новых основных средств, тыс. руб.	225026	350858	125832	156
4. Выбыло основных средств, тыс. руб.	59988	7653	-52335	12,8
5. Сумма начисленной амортизации, тыс. руб.	739753	874674	134921	118,2
6. Коэффициент обновления основных средств (стр.3 / стр. 2)	0,15	0,19	0,04	126,7
7. Коэффициент выбытия основных средств (стр.4 / стр.1)	0,04	0,005	-0,035	12,5
8. Коэффициент прироста основных средств	0,12	0,22	0,1	183,3

((стр.3 - стр.4) / стр.1)				
9. Коэффициент износа основных средств (стр.5 / стр.1)	0,54	0,57	0,03	105,6
10. Коэффициент годности основных средств (1 – стр.9)	0,46	0,43	-0,03	93,5

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что стоимость основных средств на конец года увеличилась в 2015 г. 343205 тыс. руб., или 22,4%. Поступило основных средств также в 2015 г. больше, по сравнению с 2014 г. на 125832 тыс. руб., или на 56%. В 2015 г. выбыло основных средств на 52335 тыс. руб. больше, по сравнению с 2014 г. Сумма начисленной амортизации к концу 2015 г. превысила сумму, начисленную в 2014 г., на 134921 тыс. руб. Темп роста начисленной амортизации составил 118,2%.

Расчетные данные отражают высокий уровень коэффициента годности на предприятии. В среднем за анализируемый период он составил 44,5%. В 2015 г. произошло увеличение коэффициента обновления основных средств на 0,04. Прирост данного коэффициента составил 26,7%. Это говорит о том, что предприятие имеет средства для обновления основных фондов. Коэффициент выбытия снизился на 3,5% к 2015 г. Коэффициент прироста основных средств также увеличился в 2015 г. на 10%. Износ основных средств к 2015 г. увеличился на 3%.

Проанализируем эффективность использования и обеспеченность предприятия основными средствами.

Таблица 4 – Исходные данные для расчета показателей эффективности и обеспеченности предприятия основными средствами [6]

Показатели	2014 г.	2015 г.	Изменение (+, -)
Выручка, тыс. руб.	2236447	2239489	3042
Прибыль от основной деятельности, тыс. руб.	233702	229226	-4476
Стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.	1368999	1534037	165038
Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	1534037	1877242	343205
Стоимость произведенного оборудования, тыс. руб.	1220490	1524336	303846
Среднегодовая численность работников, чел	1363	1388	25
Фондовооруженность, тыс. руб.	1064,9	1228,8	163,9
Уровень технической вооруженности, тыс. руб.	895,4	1098,2	202,8
Фондорентабельность, %	16	13	-3
Фондоотдача, тыс. руб.	1,46	1,19	-0,27
Фондоёмкость, тыс. руб.	0,69	0,84	0,15

По данным таблицы 4 можно сделать вывод, что фондовооруженность за анализируемый период возросла 163,9 тыс. руб., или на 15,4%. На данное изменение оказали влияние увеличение среднегодовой численности работников и увеличение среднегодовой стоимости основных средств на предприятии. Уровень технической вооруженности в 2015 г. увеличился на 202,58 тыс. руб., или на 22,6%. Фондорентабельность и фондоотдача за

анализируемый период уменьшилась. Фондорентабельность сократилась на 3%, а фондоотдача на 270 руб. Это свидетельствует о неэффективном использовании основных средств, а это влечет за собой сокращение прибыли.

Важным путем повышения эффективности использования основных средств ФНПЦ АО «НПО «Марс» является уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда, вследствие их физического износа, что после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность. Другое же оборудование при хорошем физическом состоянии оказывается морально устаревшим и списывается физически неизношенным.

Предприятию необходимо сохранять тенденцию повышения фондоотдачи. Так как показатель фондоотдачи снижается руководство ФНПЦ АО «НПО «Марс» должно рассмотреть следующие пути роста:

- повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий;
- улучшение использования времени и мощности;
- ускорение освоения вновь вводимых мощностей;
- замены ручного труда машинным;
- снижение стоимости единицы мощности вновь вводимых, реконструируемых и перевооружаемых предприятий. Рост фондоотдачи позволяет снижать объем накопления и соответственно увеличивать долю фонда потребления.

Использованные источники:

1. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ, 2012. – 424 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2013. – 448 с.
3. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: уч./ Н.А. Русак. – М.: Выш. шк., 2013. – 307 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИП Экоперспектива, 2013. – 536 с.
5. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14 изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
6. Центр раскрытия корпоративной информации ФНПЦ АО «НПО «Марс» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=13400>

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время существуют различные подходы к оценке финансового состояния предприятия, различающиеся набором показателей оценки, временными интервалами оценки, комплексностью и универсальностью, что обуславливает необходимость их систематизации и унификации. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой степени эффективности проведения экономической деятельности организации, поэтому важно понимать значение и правильно оценивать финансовое состояние предприятия. Вопросы определения сущности финансового состояния предприятия отражены в работах Рогатенюк Э.В.[3], Савицкой Г.В.[8], Недосекина С.В.[2], Фурсовой М.Н.[4] и др.

Так, Рогатенюк Э.В. отмечает, что «финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия. Определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, которые отображают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов»[3]. Однако в данном определении не указаны элементы системы финансовых отношений предприятия, что затрудняет его идентификацию.

Савицкая Г.В. полагает, что финансовое состояние организации — это «состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к саморазвитию и самофинансированию»[1]. Однако финансовое состояние характеризуют и показатели деловой активности, рентабельности, которые отражают эффективность использования и прирост капитала предприятия.

Недосекин С.В. считает, что «финансовое состояние — это способность предприятия финансировать свою деятельность»[2]. Соглашаясь с мнением ученого, Фурсова М.Н. отмечает, что «характеристиками финансового состояния выступают финансовые ресурсы, а именно показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, а также

целесообразность их размещения и эффективность использования»[4]. Артюхова А.В. также отмечает, что финансовое состояние определяется эффективностью процесса управления финансовыми ресурсами.

Отметим, что подходы ученых к сущности финансового состояния предприятия различаются определяющей категорией, в качестве которой рассматривается комплексное понятие, состояние капитала и способность финансировать деятельность. Однако ученые сходятся во мнении относительно показателей, характеризующих финансовое состояние, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. В этой связи, под финансовым состоянием предприятия следует понимать

интегральный показатель, характеризующий наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Для оценки финансового состояния предприятия необходимо сформировать систему единичных и групповых показателей, формирующих интегральный показатель оценки, а также систематизировать подходы к формированию обобщающего показателя оценки финансового состояния предприятия.

Оценка финансового состояния предприятия «представляет собой рассмотрение каждого показателя, полученного в результате анализа, с точки зрения соответствия его уровня нормальному значению для данного предприятия; факторов, повлиявших на величину показателя, и возможных его изменений при изменении того или иного фактора; необходимой величины показателя на перспективу и способов достижения этой величины; взаимозависимости показателей финансового состояния и обеспечения целенаправленности их системы для правильной ориентации специалистов предприятия в методах улучшения финансового состояния»[6]. В зависимости от периода осуществления оценки финансового состояния предприятия, различают предварительную, общую и прогнозную оценку. «Предварительная оценка включает оценку надежности информации, чтение информации и общую экономическую интерпретацию показателей бухгалтерского баланса. В ходе предварительной оценки необходимо оценить риск, связанный с использованием имеющейся информации, сделать общие выводы относительно основных показателей, характеризующих величину оборотных и внеоборотных активов, собственного и заемного капитала, выявить основные тенденции поведения показателей, наметить направления детализации анализа»[7]. При общей оценке финансового состояния предприятия определяется степень соответствия расчетных значений показателей установленным на предприятии нормам. Также выявляются факторы, влияющие на значение показателей и рассчитывается вероятность изменения значений показателей при изменении значения фактора. «Прогнозная оценка финансового состояния заключается в разработке прогнозов финансового состояния на перспективу и путей их

достижения, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия»[5].

Таким образом, оценка финансового состояния предприятия «позволяет определить состояние предприятия в текущий момент времени, выявить источники формирования средств, оценить возможные темпы развития предприятия и спрогнозировать дальнейшее положение предприятия»[2]. Выделим этапы оценки финансового состояния предприятия:

- оценка структуры и динамики активов и пассивов баланса;
- анализ ликвидности и платежеспособности организации;
- оценка финансовой устойчивости предприятия;
- определение уровня деловой активности предприятия;
- оценка показателей рентабельности».

Так, «общая характеристика финансового состояния (экспресс-анализ) предполагает проведение анализа динамики активов и пассивов баланса: структуры и динамики, то есть горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса. При этом положительной тенденцией можно считать следующие факты:

- увеличение валюты баланса на конец периода;
- темпы прироста оборотных активов превышают темпы прироста внеоборотных активов;
- доля собственного капитала превышает 50 %;
- темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности приближены;
- свободные денежные средства — 5 % от объема оборотных активов»[9].

Анализ ликвидности и платежеспособности организации проводится с целью определения его способности своевременно и в полном объеме производить расчеты по своим обязательствам. При этом под платежеспособностью следует понимать «наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов в количестве, достаточном для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности являются: наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Следовательно, причинами неплатежеспособности предприятия могут быть: недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами, невыполнение плана реализации продукции, нерациональная структура оборотных средств, несвоевременное поступление платежей от контрагентов и др.»[3]. Показатели ликвидности характеризуют наличие оборотных средств в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств, предусмотренных контрактами. «Если процессы производства

и реализации продукции идут в нормальном режиме, то денежных сумм, поступающих от покупателей в оплату полученной ими продукции, будет достаточно для расчетов с кредиторами, то есть расчетов по текущим обязательствам. Основным признаком ликвидности является превышение в стоимостной оценке оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности»[3].

Оценка финансовой устойчивости предполагает определение соотношения собственного, заемного и привлеченного капитала при формировании активов предприятия и определяется в результате расчета абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. «Финансовая устойчивость предприятия - это способность хозяйствующего субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Финансовая устойчивость предусматривает, что ресурсы, вложенные в предпринимательскую деятельность, должны окупаться за счет денежных поступлений от хозяйственной деятельности, а полученная прибыль обеспечивать самофинансирование и независимость предприятия от внешних источников финансирования»[3].

«Анализ деловой и рыночной активности предприятия демонстрирует эффективность использования предприятием своих оборотных средств и степень активности предприятия на рынке»[9]. Деловая активность – «определение результатов деятельности предприятия (организации) путем комплексной оценки эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, которые оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности»[3]. «Деловая активность проявляется в динамичности развития предприятия, достижении им поставленных целей. Деловую активность предприятия можно оценить с помощью количественных и качественных критериев, характеризующих эффективность использования экономического потенциала предприятия и повышения его конкурентоспособности. К качественным критериям деловой активности относятся: широта рынков сбыта, наличие экспортируемой продукции, конкурентоспособность предприятия и его репутация, наличие стабильных поставщиков и устойчивых связей с клиентами. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности анализируемого предприятия с деятельностью родственных по сфере приложения капитала предприятий»[3].

Последним этапом оценки финансового состояния предприятия является «анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия, который предусматривает анализ динамики и структуры финансовых

результатов, анализ бухгалтерской прибыли, анализ прибыли от реализации продукции, операционный анализ прибыли в маржинальном доходе, анализ рентабельности деятельности»[9].

Информационной базой для оценки финансового состояния предприятия являются данные его финансовой отчетности (баланс, отчет о финансовых результатах).

Таким образом, в процессе исследования была обоснована необходимость оценки финансового состояния предприятия, проанализированы подходы к определению сущности данной категории и уточнено определение финансового состояния предприятия, под которым следует понимать интегральный показатель, характеризующий наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Также установлены и раскрыты содержание этапов оценки финансового состояния предприятия. Вместе с этим существует необходимость формирования системы единичных показателей оценки финансового состояния предприятия и поиска путей их объединения в группы и интегральный показатель.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: [принят Государственной Думой РФ 16 июля 1998 г.]: офиц. текст по сост. на 03 июля 2016 г. - [Электронный ресурс] / СПС «Гарант». – Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/1/#block_11111
2. Недосекин, С.В. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях: электронный журнал / С.В. Недосекин, М. А. Иванов // Вестник РГАЗУ, 2011. - ч.1. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011\(1\)/economics/020.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011(1)/economics/020.pdf)
3. Рогатенюк, Э.В. Финансовый анализ: Учебное пособие / Э.В. Рогатенюк. – Симферополь: «НАПКС», 2010. – 160 с.
4. Фурсова М.Н. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.Н. Фурсова, А. А. Ильин, Л. В. Моисеева. — Издательство ВГУЭС, 2011. — 18 с.
5. Пономаренко, М. А. Отождествление и разделение понятий «анализ финансового состояния предприятия» и «оценка финансового состояния предприятия» [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. — С. 3-5.
6. Шеремет, А. Д. Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: Учебное и практическое пособие.— 3-е изд., перераб. и доп./ А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин, Е.В.Негашев. —М.: ИНФРА-М, 2002. — 208 с.

- 7.Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. — 3-е изд., испр. и доп./ О.В.Ефимова. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.
- 8.Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 345 с.
- 9.Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс / В. В. Бочаров. — Спб.: Питер, 2010. — 240 с.

УДК 339.56

*Кузнецова А.В.
студент*

*3 курс, факультет «Экономический»
Орловский государственный аграрный университет им.Парахина
Россия, г. Орел
Сурина Т.Ю.
студент*

*3 курс, факультет «Экономический»
Орловский государственный аграрный университет им.Парахина
Россия, г. Орел*

ЭМБАРГО НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ИМПОРТ

В данной статье рассматривается российское продовольственное эмбарго, указы Президента, его обосновывающие. Проанализирована динамика импорта основных продуктов, попавших под эмбарго.

Ключевые слова: эмбарго, экспорт, импорт, продовольственные товары, поставщики, поставки.

THE EMBARGO ON THE IMPORT OF PRODUCTION.

This article discusses the Russian food embargo, decrees of the President, justify it. The dynamics of imports of basic products came under embargo.

Keywords: embargo, exports, imports, food, vendors, delivery.

Российское продовольственное эмбарго — запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, вводившее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц с 2014 года.

В исполнение Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» постановлением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 7781 в ответ на введенные в отношении России санкции был наложен запрет на ввоз в Российскую Федерацию определенного перечня сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включающих мясо крупного рогатого скота, свинину, мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, рыбу,

молоко и молочную продукцию, ряд овощей, фруктов и орехов, страной происхождения которых являются США, страны Европейского Союза, Канада, Австралия и Норвегия, сроком на один год. Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 августа 2015 г. № 842 действие продовольственного эмбарго было расширено на страны, поддержавшие санкции против России, но не входившие ранее в перечень стран, в отношении которых введены контрсанкции (Исландия, Албания, Черногория и Лихтенштейн).

Далее мы рассмотрим динамику импорта в Россию основных продуктов, попавших под эмбарго. В 2015 году по сравнению с 2014 годом импорт большинства подпадавших под эмбарго продовольственных категорий сократился на 42,2%. (табл.1)

Таблица 1. Сокращение импорта и экспорта продовольственных товаров.

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Миллиардов долларов США								
Экспорт	103,1	241,5	397,1	516,7	524,7	526,0	497,8	343,4
Импорт	33,9	98,7	228,9	305,8	317,3	315,3	286,7	182,4

Так, импорт свежей и охлажденной рыбы сократился на 66%, мяса птицы — на 44%, сливочного масла — на 38%, сыров и творога — на 37%, замороженной говядины — на 37%. Возрос импорт лишь по нескольким продуктам — рыба сушеная, соленая и копченая (23%), молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара (5%), свежая и охлажденная говядина (4%). В частности общий импорт продовольственных товаров сократился на 38,8 %. (табл. 2)

Таблица 2. Сокращение общего объема импорта продовольственных товаров.

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Миллиардов долларов США								
Импорт-всего	33,9	98,7	229	306	317	315	287	182
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	7,4	17,4	36,4	42,5	40,7	43,3	39,9	26,5
минеральные продукты	2,1	3,0	5,2	9,9	7,5	6,9	7,4	5,0
продукция химической промышленности, каучук	6,1	16,3	37,0	46,0	48,6	50,0	46,5	33,9
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,3	1,2	1,6	1,7	1,5	1,3	0,8
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,3	3,3	5,9	6,7	6,2	6,6	5,9	3,6
текстиль, текстильные изделия и обувь	2,0	3,6	14,1	16,7	18,0	18,0	16,3	10,8

металлы, драгоценные камни и изделия из них	2,8	7,7	16,8	23,0	23,3	22,6	20,5	12,3
машины, оборудования и транспортные средства	10,7	43,4	102	148	158	153	136	81,8
Прочие	1,4	3,7	...	11,2	12,9	13,5	12,6	7,6

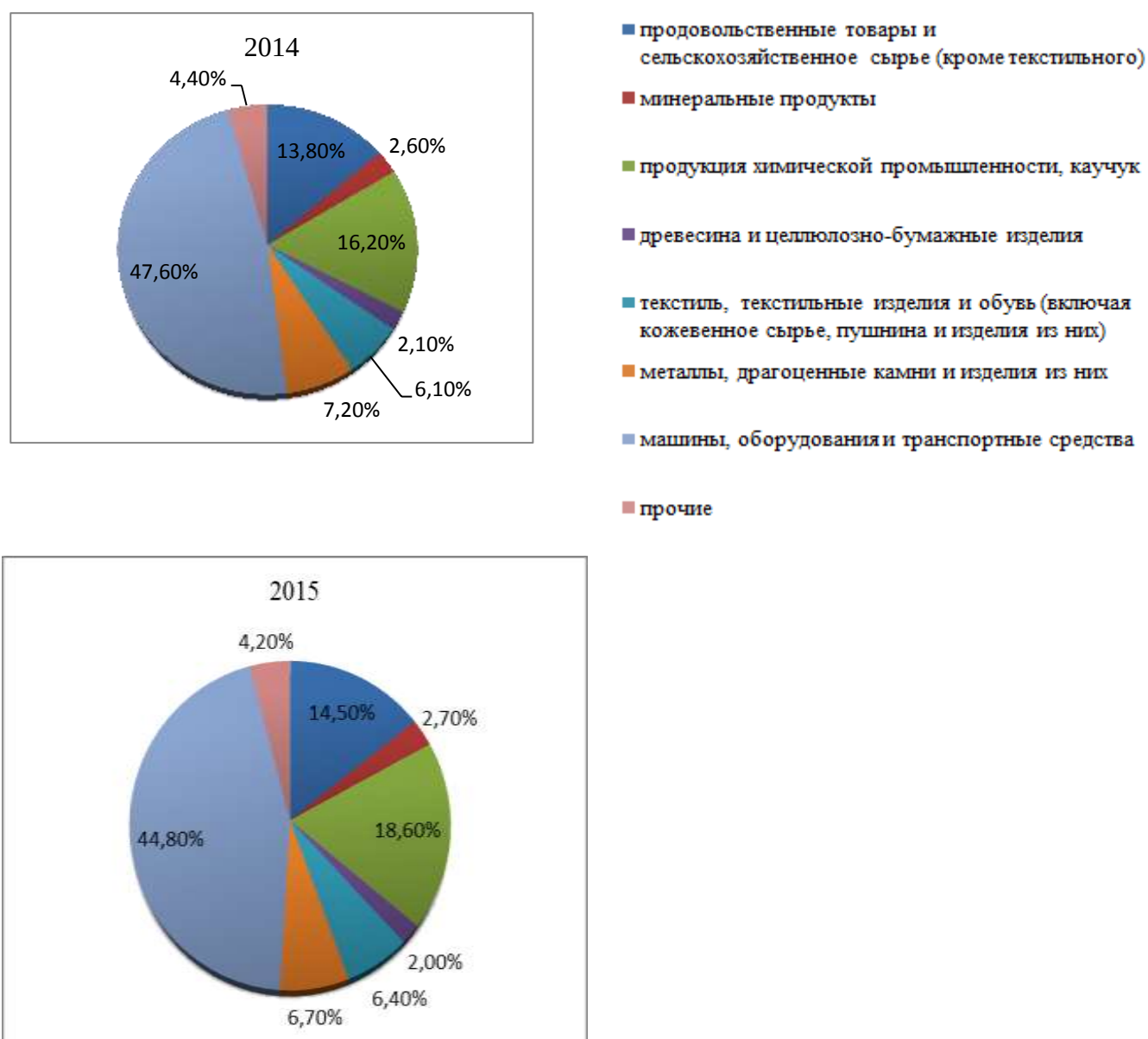
Основные страны-экспортеры свежей и охлажденной говядины в 2015 году не изменились по сравнению с 2014 годом, в их число вошли Беларусь, Украина и Бразилия, на долю которых пришлось 98,7% импорта. При этом в физическом выражении поставки из Беларуси выросли на 23%, из Украины — на 34%. Поставки свинины в 2015 году шли преимущественно из Бразилии, Украины, Чили и Сербии. При этом объем импорта из Бразилии возрос на 49 тыс. тонн, в результате чего доля Бразилии в импорте свинины в Россию повысилась с 49% в 2014 году до 77% в 2015 году. Таким образом, принципиально новых поставщиков мяса птицы в Россию в 2015 году не появилось. Беларусь нарастила поставки на 26 тыс. тонн, заняв долю в 47% всего импорта мяса птицы в Россию. Бразилия же снизила свои поставки практически на такую же величину — 23 тыс. тонн.

Импорт свежей и охлажденной рыбы в 2015 году на 2/3 был обеспечен поставками с Фарерских островов. Фарерские острова нарастили поставки в два раза, на их долю пришлось 32% импорта. В числе крупнейших поставщиков остаются также Чили, Китай, Марокко. Существенно сократился в 2015 году импорт рыбного филе — на 44% к 2014 году, это сокращение связано как с выбытием поставок из европейских стран и США вследствие продуктового эмбарго, так и со снижением поставок из Китая на 41%. Доля в общем объеме импорта в Россию мороженой рыбы за период с сентября 2014 г. по август 2015 г. составила 26%, рыбного филе — 25%. Уже по итогам 2015 года доля импорта в Россию из Исландии мороженой рыбы и рыбного филе упала до 14,7% и 13% соответственно.

Подавляющий объем импорта молока в Россию как поступал, так и поступает из Беларуси (96% в 2015 году). Беларусь увеличила в 2015 году также свои поставки сливочного масла и прочих жиров на 14 тыс. тонн по сравнению с предыдущим годом, заняв долю в импорте в 78%. В число крупных поставщиков сливочного масла и жиров входят также Уругвай, Новая Зеландия и Аргентина, на которые в 2015 году пришлось 21% импорта. Наибольший рост поставок из Беларуси наблюдается по категории сыров и творога — на 24% за 2015 год к предыдущему году. В 2015 году 81% импортных сыров в России происходило из Беларуси. В 2015 году в число основных поставщиков сыров вошла также Сербия, заняв долю в 4% импорта. Таким образом, в 2015 году заметно увеличилась зависимость России от импорта сыров, творога, сливочного масла и прочих жиров и масла из одной страны — Беларуси (низкая диверсификация каналов поставки импортной продукции).

В число крупных поставщиков картофеля в 2015 году вошел Пакистан, заняв долю в 8% импорта картофеля в Россию. Значительно увеличился импорт в Россию яблок, груш и айвы из Беларуси — на 88 тыс. тонн, что повысило долю Беларуси в импорте до 46%. Поставки из Сербии выросли на 33 тыс. тонн. В число крупнейших поставщиков по данной продуктовой категории вошли Молдавия и Чили. Однако если сложить величины прироста импорта из Беларуси и Сербии, а также объем поставок из Молдавии и Чили в 2015 году, то полученный суммарный объем составляет лишь 45% поставок из Польши в 2014 году.

Рисунок 1. Изменение динамики импорта продовольственных товаров.



На рисунке 1 представлено изменение динамики импорта основных товаров. На основании этого рисунка можно сделать вывод о том, что настоящее время импорт продовольственных товаров занимает не более 15 % от общего

импорта. (в 2014 году – не более 14%). Также мы видим увеличение доли импорта продукции химической промышленности на 2,4 % в 2015 году по сравнению с 2014.

Существует большое количество экспертных оценок объема потерь России и стран Запада от продовольственного эмбарго. В Минэкономразвития РФ подсчитали, что Евросоюз, США, Канада, Норвегия и Австралия из-за продовольственного эмбарго РФ потеряли рынок сбыта на 8,6 миллиарда долларов в год. Анализ импорта товаров, запрещенных к ввозу на территорию России, за 2015 год показал сокращение относительно 2013 года (как наиболее репрезентативного до введения Россией специальных экономических мер) поставок из США, ЕС, Канады, Норвегии и Австралии в стоимостном выражении на 96,5%, или на 8,6 миллиарда долларов (с 8,961 миллиарда долларов до 312,3 миллиона долларов). В натуральном выражении импорт продовольствия снизился на 98,9%, с 4,331 миллиона тонн до 46,5 тысячи тонн.

Использованные источники:

1. Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»
2. Журнал «ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ» №2 2015
3. Журнал «ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ» №12 2014 .
4. «ВЛИЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА» - Выпуск № 2 (71) / 2015

*Кузнецова А.Р., к.э.н., доцент
Рассказова К.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

*Kuznecova A. R., PhD, associate Professor
Rasskazova K.A.
3rd year student
IN FGBOU Bashkir GAU
Russia, Ufa*

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕКОГО ПОТЕНЦИАЛА HUMAN DEVELOPMENT INDEX

Аннотация. В статье рассматривается, что представляет собой человеческий потенциал, какую роль он играет при межстрановом сравнении индекса развития человеческого потенциала, следовательно, поднимается проблема, что нужно сделать государству, чтобы поднять в

мировом рейтинге, необходимо уделять особое значение трем элементам, которые в совокупности составляют ИРЧН.

The article discusses what constitutes the human potential, the role it plays in cross-country comparison of the human development index, therefore, raises the problem of what to do to the state to pick up in the world rankings, you need to give special importance to the three elements that together constitute IRCHN.

Ключевые слова. Человеческий потенциал, индекс развития человеческого потенциала.

Human potential, the human development index.

В современных условиях многие страны соревнуются между собой за первенство по показателю индекса развития человеческого потенциала. Человеческий потенциал представляет собой совокупность определенных навыков индивида, под которыми понимается его здоровье, знания, навыки, а так же производительность труда.

Человеческий потенциал играет очень важную роль при межстрановом сравнении индекса развития человеческого потенциала, так как основными показателями сравнения является уровень жизни, грамотность, образования и долголетия населения исследуемой территории.

На основе данных 2015 года, которые ежегодно рассчитываются экспертами, можно сделать следующие выводы. Исследования по расчету индекса человеческого потенциала показывают, что самой благоприятной страной в мире признана Норвегия. Индекс человеческого потенциала, который равен 0,944. Главными особенностями, по которым страна занимает первое место, заключается в том, что в стране бедного населения почти нет, благосостоянии страны в основном зависит от нефти и газодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности.

Таблица 1 Рейтинг стран по Индексу человеческого развития

Рейтинг по ИРЧП	Страны	ИРЧП	Средняя продолжительности жизни	Уровень грамотности	ВВП на душу населения (в \$)
1	Норвегия	0,944	81.6	0.910	69711.99
2	Австралия	0,935	82.4	0.927	49144.53
3	Швейцария	0,930	83.0	0.844	78179.3
4	Дания	0,923	80.2	0.873	53104.29
5	Нидерланды	0,922	81.6	0.894	44827.81
50	Россия	0,798	70,5	0.806	7742.58
81	Украина	0,747	71,3	0.799	1965.81
188	Нигер	0,348	54,5	0.199	412.8

На основе таблицы представленной выше в пятерку лидеров вошли такие страны как Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, которые имеют высокий уровень развития.

Российская Федерация по сравнению с предыдущим годом поднялась в рейтинге и на данный момент занимает 50 место, ИЧР равен 0.798. В основном на показатели России негативное влияние оказывает социально-экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы, относительно низкая продолжительность жизни.

Тем не менее, Россия пока опережает в рейтинге своих соседей по группе крупнейших государств быстрорастущей экономикой (БРИКС), где Бразилия занимает в рейтинге 75 место, Китай - 90, Южная Африка - 116, Индия - 130.

Закрывают рейтинг неблагополучные государства с самым низким уровнем развития, к ним относятся такие страны как Чад, Эритрея, Центральноафриканская Республика, Нигер в основном все страны которые расположены в Африке. Так как в этих странах чрезвычайно низкая продолжительность жизни, крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения, и одна из наиболее острых проблем является возникающие вооруженные конфликты.

Следовательно, на основе данной таблицы четко видно развитые страны, которые характеризуются высоким уровнем жизни населения, как правило, имеющие большой запас производственного капитала, а население большей степени занято высокоспециализированными видами деятельности. Низкие позиции рейтинга занимают наименее развитые государства мира.

Таким образом, чтобы подняться в мировом рейтинге, необходимо уделять особое значение трем элементам, которые в совокупности составляют ИРЧН.

Во-первых, продолжительность жизни, которая, характеризующаяся средней продолжительностью жизни населения, чтоб повысить этот показатель нужно создавать условия для способности прожить долгую и здоровую жизнь, второй составляющий является, уровень грамотности, для решение этой проблемы нужно развивать систему образования, обеспечивать доступность населения получать бесплатное образование, и в-третьих уровень жизни, который характеризуется удовлетворение материальных и духовных потребностей людей в получение товаров и услуг используемых в единицу времени, которые необходимы для достойного существования, включая здорового образа жизни, обмен информацией и участие в жизни общества.

Следовательно, государствам нужно задуматься о влияние этих показателей, и принимать меры по повышению уровня и качества жизни населения.

Использованные источники:

1.Бухалков М.И. правление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие/Бухалков М. И. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.

- 2.Габдуллина Д.М., Кузнецова А.Р. Должностные инструкции: значение, проблемы и пути решения. // NovaInfo. 2016. Т.3. №46. С.297-302.
- 3.Грачев М.В. Суперкадры: Управление персоналом в международной корпорации. // [Текст]: учебник// – М.: Дело Лтд, 2014.
- 4.Дворжакова С., Кузнецова А.Р. Сравнительный анализ чешского и российского трудовых кодексов // Российский электронный научных журнал. 2015. №2 (16). С.65-70.
- 5.Есина К.С., Кузнецова А.Р. Отношение студентов к двухуровневой (многоуровневой) системе высшего профессионального образования. В сборнике: Наука и современность Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С.177-180.
- 6.Кадыров Э.М., Кузнецова А.Р. Воспроизводство квалифицированных кадров руководителей и специалистов в регионе // Российский электронный научный журнал. 2016. №2 (20). С.77-87.
- 7.Кузнецова А.Р., Анкундинова К.Ю. Особенности мотивации студентов во время обучения в вузе // Проблемы современной науки и образования. 2014. №12 (30). С.111-113.
- 8.Кузнецова А.Р., Биккузина Д.Ф. Совершенствование производственной и сбытовой деятельности ООО "Агроинтер" // Экономика и социум. 2015. №3-1 (16). С.980-982.
- 9.Кузнецова А.Р., Габдуллина Д.М. Совершенствование применения экономических методов управления в СХПК "Нива" Благовещенского района. Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. №47. С.13-15.
- 10.Кузнецова А.Р., Дворжакова З., Ланкасова Р., Мамбетова Л. Межрегиональная и международная миграция трудовых ресурсов Республики Башкортостан // Российский электронный научный журнал. 2016. №4. С.92-121.
- 11.Кузнецова А.Р., Исангулова А.Н. Методы разработки и принятия управленческих решений в ООО "Восход" Кармаскалинского района. // Экономика и социум. 2015. №2-2 (15). С.1326-1329.
- 12.Кузнецова А.Р., Исангулова Д.Р. Проблемы определения стоимости человеческого капитала России. В сборнике: Стратегическое и проектное управление. Сборник научных статей. главный редактор В.Г. Прудский; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Пермский государственный национальный исследовательский университет", Пермский филиал Московского отделения ProjectManagementInstitute ООО "Парма-Телеком". Пермь, 2013. С.68-70.
- 13.Кузнецова А.Р., Казакова В.В. Коучинг как эффективное средство обучения персонала // Экономика и социум. 2016. №1 (20). С.542-547.

14. Кузнецова А.Р., Кунаккужина Г.Р. Совершенствование применения экономических методов управления в СПК им Салавата Баймакского района // Экономика и социум. 2015. №3-1 (16). С.982-984.
15. Кузнецова А.Р., Мамбетова Л.Р. Обеспеченность сельского хозяйства Республики Башкортостан кадрами механизаторов // Аграрная наука. 2015. №1. С.6-8.
16. Кузнецова А.Р., Мамбетова Л.Р. Проблемы обеспеченности отрасли сельского хозяйства кадрами рабочих профессий (на материалах Республики Башкортостан) // Фундаментальные исследования. 2016. №8-1 С.166-170.
17. Кузнецова А.Р., Саитова Р.З. Повышение качества и уровня жизни работников сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. №3. С.30-31.
18. Кузнецова А.Р., Саитова Р.З. Современные проблемы развития системы образования в России и мире. В сборнике: Наука и образование: актуальные вопросы модернизации материалы Международной научно-практической Internet-конференции молодых ученых, аспирантов, студентов, посвященной проблемам международного молодежного сотрудничества и общественной дипломатии. Ответственные за выпуск: Ф.Н. Зиятдинова, И.Г. Асылбаев, Р.М. Зиязетдинов, Н.М. Урманцев. 2013. С.70-74.
19. Кузнецова А.Р., Саитова Р.З., Ахметьянова А.И. Проблемы развития науки в современных условиях в Российской Федерации // Российский электронный научных журнал. 2016. №2 (20). С.189-203.
20. Кузнецова А.Р., Ягафарова В.А. Основные проблемы развития системы образования в современных условиях. В сборнике: Современное вузовское образование: теория, методология, практика. Материалы Международной учебно-методической конференции. Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет. 2013. С.57-60.
21. Лукьянов В.Н., Кузнецова А.Р., Салимова Г.А., Вострецова Т.В. Разработка механизма формирования баланса трудовых ресурсов в сельской местности (на примере Республики Башкортостан) научно-методические рекомендации / Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016.
22. Нутфуллина Г.А., Кузнецова А.Р. Совершенствование системы мотивации персонала. В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С.188-190.
23. Сигов, В.И. Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала : межвузовский сборник научных трудов. Вып. № 13/Сигов В.И., Кузнецов С.В. - Санкт-Петербург: СПбГЭУ, 2015. - 288 с.

*Кузнецова А.Р., доктор экономических наук, доцент
доцент кафедры «Экономики и менеджмента»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

*Гуляева С.А.
студентка 3 курс, факультет «Экономический»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

САМОМЕНЕДЖМЕНТ — УСЛОВИЕ ЛИЧНОГО УСПЕХА

Ключевые слова: Самореализация, самоменеджмент, тайм-менеджмент, цель.

Аннотация: В статье рассматривается вопрос развития навыков самореализации средствами самоменеджмента. Необходимо научиться управлять собой, уметь управлять стрессовой ситуацией, обращать негативные события в дополнительный стимул к развитию позитивного мышления и стремления к самосовершенствованию.

*Kuznetsova A. R., doctor of Economics, associate professor
associate professor "Economy and management"
Bashkir state agricultural university*

*Russia, Ufa
Gulyaeva S.A.*

*Student 3rd rate, faculty "Economic"
Bashkir state agricultural university
Russia, Ufa*

SELF-MANAGEMENT — THE CONDITION OF PERSONAL SUCCESS.

Keywords: Self-realization, self-management, time-management, purpose.

Abstract: In article the question of development of skills of self-realization is considered by means of self-management. It is necessary to learn to operate itself, to be able to operate a stressful situation, to turn negative events into an additional incentive to development of positive thinking and aspiration to self-improvement.

Потребность в самореализации — один из основных потребностей личности. Она представляется первопричиной активности человека, сосредоточенной на образование благ для себя и других людей. Самореализация — не индивидуальное влияние, а процесс непрерывного преодоления внутренних противоречий личностью с целью абсолютного выявления собственных сил и возможностей. Самореализация личности — разноаспектное представление: его можно считать не только как процесс, но и как необходимость, как цель, как результат.

Самореализация личности — это переход с существования в собственном внутреннем мире, в мире своего сознания, к существованию во

внешнем мире, т. е. от самопознания в широком значении слова к практике, или от «Я» идеального к «Я» реальному.

Самореализация - это желание человека выразить себя в обществе, продемонстрировать собственные положительные стороны.

В сегодняшнем мире человек не может быть успешен без осознанного взаимоотношения к своей жизни, ее проектировании, без стратегии существования. В тот же момент деловая среда характеризуется непрерывным напряжением усилий, направленных на достижение максимального результата при меньших затратах. Самореализация личности неосуществима без проектирования собственного существования, формирования актуальных стратегий. Вследствии этого следует выработать умения управления собственной самореализацией. Управлять самореализацией можно через управление собственной деятельностью.

Наиболее естественным инструментом изучения навыкам управления собственной деятельностью является техника «time management» (управления временем, организации времени), под которой необходимо понимать не просто набор техник планирования, но единую систему управления личной деятельностью, т. е. самоменеджмент.

Самоменеджмент — это самоорганизация, способность управлять собою, руководить процессом управления в самом широком значении слова (во времени, пространстве, общении, деловом мире).

Самоменеджмент сводится к управлению своим временем — тайм-менеджменту — и устанавливает его как «динамично развивающуюся отрасль менеджмента, главная цель которой состоит в раскрытии способов и основ успешного управления временем».

Основная задача самоменеджмента заключается в максимально эффективном применении своих возможностей с целью преодоления внешних обстоятельств, оптимизации собственного времени. Процесс управления собственной деятельностью в целом формируется из последующих шагов: постановки целей и задач управления, принятия решений согласно организации выполнения поставленных задач, организации деятельности по выполнению задач и достижению поставленных целей, самоконтроля и контроля результатов.

В связи с этим полагается, что изучение самоменеджмента необходимо для человека. Тайм-менеджмент обладает массой гибких методик, которые дают возможность, не загоняя себя в тесные границы, получать отличные итоги. В наше время выделяют три ключевых направления тайм-менеджмента:

- Ведение хронометража.
- Ведение дневника.
- Ведение минимального планирования своей деятельности.

Сочетание основных способов тайм-менеджмента может поспособствовать каждому человеку улучшить свое время и деятельность.

Первый прием— составление плана (использование правила Парето, метода «АВС-анализ», метода сочетания критериев значимости и срочности).

Второй прием— это эффективная работа с информацией. В основе собранной информации как правило принимается то или иное решение.

Третий прием— способность выполнять малоприятные дела.

Прием четвертый — исправление общения с окружающими.

Пятый прием — способность чередовать работу и отдых.

Также можно выделить основные навыки эффективного самоменеджмента: умение руководить собою, ставить перед собою ясные личные цели, делать акцент на постоянный индивидуальный рост, применять действенные стратегии принятия решений.

К регулированию времени следует подходить целостно, с учетом психологической, интуитивной, умственной и разумной природы человека. При планировании собственной деятельности, в том числе саморазвития, следует в первую очередь установить цели и задачи как на ближайшее время, так и в дальнейшем. К типовым погрешностям относится то, что собственному развитию, планированию преобразований уделяется очень мало времени. Следует учитывать, что каждая цель имеет значение только в то время, когда установлены сроки ее выполнения и сформулированы желаемые итоги. В следствии этого после установления цели необходимо сформировать для себя индивидуальную программу мероприятий.

Выбор цели — это мыслительная деятельность, сконцентрированная на приобретение результата, а мероприятия — это практические действия. Для того чтобы сформировать хороший план использования времени, важно точно понимать собственный бюджет времени и комплекс намечаемых задач. Следует определить важность дел и строго руководствоваться ей даже в том случае, если меньше значимые дела выполняются намного легче и быстрее, нежели наиболее важные. Необходимо особо отметить строго определенные часы и дни недели для выполнения постоянно повторяющихся работ. Это даст вероятность наладить такой ритм работы, что даст возможность сберечь существенное количество времени. Индивидуальный план обязан быть реальным и не перегруженным. Необходимо оставить запас времени с целью непредвиденных, случайно появляющихся работ (один час в день либо полдня в неделю). Помимо этого, следует непрерывно осуществлять контроль выполнения индивидуального плана, что же предоставляет возможность выявлять резервы для дальнейшего улучшения и разумного использования рабочего времени.

Таким образом, самоменеджмент является одним из условий самореализации личности, освоение и сознательное применение техники

самоменеджмента дает возможность существенно повысить творческий и профессиональный потенциал личности за счет рационального использования ими своего времени, что дает возможность добиваться целей самореализации за наиболее непродолжительное время.

Использованные источники:

- 1.Бухалков М.И. правление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие/Бухалков М. И. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.
- 2.Габдуллина Д.М., Кузнецова А.Р. Должностные инструкции: значение, проблемы и пути решения. // NovaInfo. 2016. Т.3. №46. С.297-302.
- 3.Грачев М.В. Суперкадры: Управление персоналом в международной корпорации. //[Текст]: учебник// – М.: Дело Лтд, 2014.
- 4.Дворжакова С., Кузнецова А.Р. Сравнительный анализ чешского и российского трудовых кодексов // Российский электронный научных журнал. 2015. №2 (16). С.65-70.
- 5.Есина К.С., Кузнецова А.Р. Отношение студентов к двухуровневой (многоуровневой) системе высшего профессионального образования. В сборнике: Наука и современность Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С.177-180.
- 6.Кадыров Э.М., Кузнецова А.Р. Воспроизводство квалифицированных кадров руководителей и специалистов в регионе // Российский электронный научный журнал. 2016. №2 (20). С.77-87.
- 7.Кузнецова А.Р., Анкундинова К.Ю. Особенности мотивации студентов во время обучения в вузе // Проблемы современной науки и образования. 2014. №12 (30). С.111-113.
- 8.Кузнецова А.Р., Биккузина Д.Ф. Совершенствование производственной и сбытовой деятельности ООО "Агроинтер" // Экономика и социум. 2015. №3-1 (16). С.980-982.
- 9.Кузнецова А.Р., Габдуллина Д.М. Совершенствование применения экономических методов управления в СХПК "Нива" Благовещенского района. Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. №47. С.13-15.
- 10.Кузнецова А.Р., Дворжакова З., Ланкасова Р., Мамбетова Л. Межрегиональная и международная миграция трудовых ресурсов Республики Башкортостан // Российский электронный научный журнал. 2016. №4. С.92-121.
- 11.Кузнецова А.Р., Исангулова А.Н. Методы разработки и принятия управленческих решений в ООО "Восход" Кармаскалинского района. // Экономика и социум. 2015. №2-2 (15). С.1326-1329.
- 12.Кузнецова А.Р., Исангулова Д.Р. Проблемы определения стоимости человеческого капитала России. В сборнике: Стратегическое и проектное управление. Сборник научных статей. главный редактор В.Г. Прудский; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования "Пермский государственный национальный исследовательский университет", Пермский филиал Московского отделения ProjectManagementInstitute ООО "Парма-Телеком". Пермь, 2013. С.68-70.

13.Кузнецова А.Р., Казакова В.В. Коучинг как эффективное средство обучения персонала // Экономика и социум. 2016. №1 (20). С.542-547.

14.Кузнецова А.Р., Кунаккужина Г.Р. Совершенствование применения экономических методов управления в СПК им Салавата Баймакского района // Экономика и социум. 2015. №3-1 (16). С.982-984.

15.Кузнецова А.Р., Мамбетова Л.Р. Обеспеченность сельского хозяйства Республики Башкортостан кадрами механизаторов // Аграрная наука. 2015. №1. С.6-8.

16.Кузнецова А.Р., Мамбетова Л.Р. Проблемы обеспеченности отрасли сельского хозяйства кадрами рабочих профессий (на материалах Республики Башкортостан) // Фундаментальные исследования. 2016. №8-1 С.166-170.

17.Кузнецова А.Р., Саитова Р.З. Повышение качества и уровня жизни работников сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. №3. С.30-31.

18.Кузнецова А.Р., Саитова Р.З. Современные проблемы развития системы образования в России и мире. В сборнике: Наука и образование: актуальные вопросы модернизации материалы Международной научно-практической Internet-конференции молодых ученых, аспирантов, студентов, посвященной проблемам международного молодежного сотрудничества и общественной дипломатии. Ответственные за выпуск: Ф.Н. Зиятдинова, И.Г. Асылбаев, Р.М. Зиязетдинов, Н.М. Урманцев. 2013. С.70-74.

19.Кузнецова А.Р., Саитова Р.З., Ахметьянова А.И. Проблемы развития науки в современных условиях в Российской Федерации // Российский электронный научных журнал. 2016. №2 (20). С.189-203.

20.Кузнецова А.Р., Ягафарова В.А. Основные проблемы развития системы образования в современных условиях. В сборнике: Современное вузовское образование: теория, методология, практика. Материалы Международной учебно-методической конференции. Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет. 2013. С.57-60.

21.Лукьянов В.Н., Кузнецова А.Р., Салимова Г.А., Вострецова Т.В.Разработка механизма формирования баланса трудовых ресурсов в сельской местности (на примере Республики Башкортостан) научно-методические рекомендации / Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016.

22.Нутфуллина Г.А., Кузнецова А.Р. Совершенствование системы мотивации персонала. В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества. Материалы

Всероссийской научно-правктической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С.188-190.

23.Сигов, В.И. Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала : межвузовский сборник научных трудов. Вып. № 13/Сигов В.И., Кузнецов С.В. - Санкт-Петербург: СПбГЭУ, 2015. - 288 с.

УДК 338.512

Кузьмина М.В.
студент

Научный руководитель: Макарова Е.Н. - к.э.н., доцент
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени
Г.В.Плеханова»
Россия, Саратов

АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена целям анализа затрат, определению резервов снижения себестоимости. Рассматриваются этапы и методика анализа себестоимости товарной продукции, важнейшие показатели при анализе себестоимости товарной продукции. Особое внимание уделяется факторам, которые влияют на изменение себестоимости за анализируемый период.

Ключевые слова: затраты, резервы снижения себестоимости, прямые затраты, анализ элементов затрат, материальные затраты.

Annotation: This article is devoted to the goals of cost analysis, the definition of reserves to reduce costs. It describes the steps and methods of analysis of commodity production costs, the most important indicators in the analysis of commodity production costs. Particular attention is paid to the factors that affect the cost of the change in the analyzed period.

Keywords: costs, reserves to reduce the cost, direct costs, an analysis of the elements of costs, material costs

Ежедневно каждый человек ходит в магазин, покупает товары и часто задумывается «почему товар стоит именно столько? Из чего складывается стоимость товара?»

В условиях рыночной экономики и нестабильной экономической ситуации перед производителем стоят важные задачи: повысить эффективность производства, повысить конкурентоспособность продукции не только среди отечественной продукции, но и на мировом уровне, чтобы повысить продажи собственной продукции. Непосредственным механизмом влияния на выбор покупателя между собственной продукцией и продукцией конкурентов является снижение цен на продукцию или предоставление

скидок. Для того чтобы проводить такую ценовую политику, необходимо анализировать затраты на производство продукции и управлять ими.

Определённый уровень затрат, который складывается на предприятии, формируется под воздействием процессов, протекающих в его деятельности. Чем эффективнее использование ресурсов в производстве, чем рациональнее методы управления, тем больше возможностей оптимизировать затраты на производство продукции и соответственно повлиять на себестоимость.

Определить эти возможности и установить степень влияния на себестоимость продукции различных факторов позволяет проведение анализа себестоимости продукции.

Проведение анализа себестоимости продукции позволяет определить динамику затрат производства, выполнение плана по уровню себестоимости, влияние факторов изменения издержек производства и на этой основе дать оценку работы предприятия и установить резервы снижения себестоимости.

Себестоимость товарной продукции начинают анализировать с изучения общей суммы затрат по основным элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

Анализ элементов затрат позволяет определить тип производства и соответствие структуры затрат выявленному типу производства. Далее исследуется, на сколько изменения в структуре являются типичными для данного производства, и дается оценка обоснованности этих изменений.

При анализе затрат на производство в постатейном разрезе определяют долю каждой статьи, ее отклонение от плана, выясняют причины этих отклонений, затем подробно анализируют каждую статью с целью определения влияния факторов на величину данной статьи, что позволяет изыскать резервы снижения себестоимости продукции.

После общего анализа себестоимости необходимо выявить факторы, оказывающие влияние на изменение себестоимости за анализируемый период.

На себестоимость влияют изменения следующих показателей:

- объема произведенной продукции;
- структуры выпускаемой продукции
- переменных затрат на единицу продукции
- сумма постоянных расходов

Такую зависимость можно выразить через формулу:

$$\text{Общие затраты} = Q * V * Y + FC,^1$$

Где Q – объем выпущенной продукции

V – переменные затраты на единицу продукции

¹ Анализ себестоимости промышленного предприятия - Савицкая Г.В / «Планово-экономический отдел» № 3, 2012.

ФС – постоянные затраты

У – удельный вес выпускаемой продукции

В основном к переменным затратам относят материальные и трудовые затраты. По статистике материальные затраты в себестоимости промышленной продукции занимают значительный удельный вес. Поэтому анализу материальных затрат необходимо уделять особое внимание, т.к. именно этот фактор может стать резервом снижения себестоимости продукции. В ходе анализа прямых материальных затрат необходимо ответить на вопрос обеспечивается ли на предприятии режим экономии материальных ресурсов. Для этого исследуют:

- долю прямых материальных затрат в себестоимости
- отклонение фактических затрат от плановых и предыдущих периодов
- влияние факторов на величину этих затрат.

Анализ трудовых затрат проводится в двух направлениях:

- Анализ общей суммы затрат, направленной на оплату труда
- Анализ средств, направленных на оплату труда производственных рабочих

Целью анализа затрат на оплату труда является оценка правильности формирования фонда оплаты труда и эффективности его использования, а также контроль за соблюдением соотношений между показателями плана по труду.

Перед началом анализа использования фонда заработной платы важно проанализировать обоснованность его плановой величины. Методика анализа зависит от способа планирования фонда заработной платы. При планировании фонда заработной платы проверяется соблюдение запланированного соотношения между темпами роста среднего заработка и производительности труда.

Помимо прямых затрат в себестоимость товарной продукции включаются косвенные затраты, которые представлены комплексными статьями, а именно:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (амортизацию машин и технологического оборудования, затраты на их ремонт, эксплуатацию, расходы по внутризаводскому перемещению грузов, износ инструментов и др.)
- общепроизводственные расходы
- общехозяйственные расходы
- коммерческие расходы.

Анализ косвенных расходов производится сравнением фактической их величины на рубль произведенной продукции плановым уровнем отчетного периода или с предшествующими периодами. Анализ динамики и

выполнения плана косвенных расходов показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции, а также дает возможность наметить тенденцию - роста или снижения.

Завершающим этапом анализа себестоимости продукции является изыскание резервов снижения себестоимости. Снижение себестоимости продукции подразумевает получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами и является актуальным вопросом для любого предприятия. Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия, а именно:

- изучение технического и организационного уровня производства
- использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

При анализе себестоимости важнейшим показателем является затраты на рубль продукции. Он охватывает всю продукцию, в т.ч. несравнимую и обеспечивает сравнимость по различным периодам времени. При изменении объема и структуры товарной продукции происходит увеличение доли одних и уменьшение доли других видов продукции. Структурные сдвиги оказывают положительное влияние на этот показатель при увеличении доли более рентабельной продукции. При изменении себестоимости товарной продукции затраты на один рубль товарной продукции изменяются пропорционально изменению себестоимости. Чем меньше полная себестоимость всей товарной продукции, тем меньше показатель затрат на один рубль товарной продукции и наоборот. Если оптовые цены снижаются, то затраты на один рубль товарной продукции растут, и наоборот.

В экономической литературе основными резервами оптимизации себестоимости продукции являются: внедрение новых технологий, повышение производительности труда, экономия материальных затрат и сокращение косвенных затрат, а именно расходов по обслуживанию производства и управлению, ликвидация потерь от брака, сокращение непроизводительных расходов. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

По нашему мнению к наиболее важным факторам снижения себестоимости, можно отнести повышение производительности труда. Связано это с тем, что независимо от специфики производства или вида деятельности, каждое предприятие уделяет внимание повышению производительности труда, так как при увеличении производительности труда сокращаются затраты труда на единицу продукции, тем самым уменьшая удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Одним из инновационных инструментов сокращения себестоимости является концепция бережливого производства. Эта концепция основана на устранение всех видов потерь, которые не приносят результат и не создает никаких ценностей, но при этом потребляет ресурсы. Целью бережливого производства является снижение затрат, сокращение срока выпуска продукции и производство более конкурентоспособной продукции.²

Использованные источники:

- 1.Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие под ред. Е. И. Костюковой. – М.:КРОНУС 2015. Стр. 288
- 2.Анализ себестоимости промышленного предприятия - Савицкая Г.В / «Планово-экономический отдел» № 3, 2012.
- 3.Маградзе М.В. Управленческий учет в условиях бережливого производства / Управленческий учет в условиях бережливого производства
- 4.Макарова Е.Н. Некоторые особенности формирования и анализа себестоимости продукции // Налоговые известия Саратовской Губернии № 3, 2002. – с. 41-43
- 5.Макарова Е.Н. Методические аспекты организации аналитической работы по финансовой оценке хозяйствующего субъекта Тенденции развития бухгалтерского учета: вызовы и современность [Электронный ресурс]: материалы работы Всероссийской научно-практической конференции (23 октября 2015 г.) - Электрон. тестовые дан. (5,2 Мб). – Воронеж: Воронежский филиал РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2015. с. 294-297

² Маградзе М.В. Управленческий учет в условиях бережливого производства / Управленческий учет в условиях бережливого производства

**ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ГЕРМАНИИ (1950-2000 ГГ.)**

Аннотация. В статье исследуются особенности развития государственно-правового регулирования экономических отношений в Германии. Автор определяет основные факторы и направления развития регулирования экономических отношений государством в период 1950-2000 гг. По результатам проведенного анализа сделан ряд общетеоретических выводов. Обобщены мнения современных европейских экономистов и правоведов по вопросу государственного регулирования экономики и его пределов.

Ключевые слова: государство, регулирование экономики, пределы, Германия, ордолиберализм, социальная экономика

Abstract. The article examines the features of the development of state-legal regulation of economic relations in Germany. The author identifies the major factors and directions of the state regulation of economic relations during the period of 1950-2000. According to the results of the analysis it made a number of general theoretical conclusions. It summarizes the views of modern European economists and lawyers on the issue of state regulation of the economy and its limits.

Keywords: state, regulation of the economy, limits, Germany, ordoliberalism, social economy

В любой области человеческой деятельности имеются общественные отношения, подлежащие государственному регулированию и не подлежащие, то есть те, «нормальное состояние которых поддерживается путем саморегулирования и самоорганизации» [1, с. 131]. Поэтому главная задача государства – определить для себя эти «нижние» границы регулирования, исходя из особенностей конкретной области общественных отношений, в нашем случае экономической.

В современных условиях идея о необходимости государственного управления экономическими процессами в Европе более не имеет оппонентов [6]. Государство, по мнению большинства европейских экономистов может и должно играть важную роль в быстро меняющейся политической, экономической и социальной среде XXI в. После господства неolibеральной концепции в Европе в последние два десятилетия XX в., в начале XXI в. снова наблюдается рост мнений о необходимости и даже желательности вмешательства государства в экономическое развитие. Очевидно, основная причина этого заключается в

глобальном финансово-экономическом кризисе и широко распространенном убеждении, что кризис можно преодолеть только путем многократного прямого вмешательства со стороны государства. Увеличение вызовов для государства также тесно связано с продолжающейся глобализацией, либерализацией товаров, услуг и, главным образом, финансовых рынков.

В Германии позиция государства в **1950-х гг.** существенно совпадала с ордолиберальным видением «сильного, но ограниченного» государства. В тот период государство воздерживалась от вмешательства в рынок настолько это было возможно. «Политика порядка» предполагалась важнейшей частью реализации социальных условий социальной рыночной экономики. Вводились ограниченные «дополнительные» социальные направления государственной политики, которые не предусматривали целей обширного перераспределения. В этом контексте, государственная социальная политика не выходила за пределы рыночнойсообразности, учитываемой с точки зрения теории социально-рыночной экономики. Защитники социально-рыночной экономики обычно делали упор на политическую эффективность экономической философии Эрхарда и ее влияние на создание новой экономической системы.

Принцип социального государства предопределяет вмешательство государства в экономику для обеспечения общественного баланса, стабильности, защиты прав более слабого лица в правоотношении экономического характера [2, с. 14]. Немецкая модель – это модель социальной рыночной экономики - государство должно создать институциональные условия для развития конкуренции и экономического роста, и, **если необходимо** стабилизировать экономическую ситуацию и обеспечить достижение социальных целей. Несмотря на открытость экономики Германии неизменным принципом развития ее государственно-правовой политики, обеспечиваемым государством, всегда являлась защита личности, в т. ч. посредством социального обеспечения граждан [4, с. 170]. Около трети внутреннего валового продукта составлял «социальный бюджет». В соответствии с установленным ст. 107 Основного закона ФРГ принципом финансового равенства (действует до 2019 года) богатые регионы Германии должны выделять из своего бюджета средства на нужды менее экономически успешных земель.

Меняющийся стиль экономической политики и растущая роль государства начиная с **1960-х гг.** предопределили отход от оригинальной концепции социально-рыночной экономики и рыночной экономической политики, начатой во времена Людвиг Эрхарда. Источник изменений носил преимущественно политическую природу.

Защитники оригинальной концепции социально-рыночной экономики заговорили о «разложении экономической политики» [12, с.

52], которая была частью «просвещенной рыночной экономики» Карла Шиллера. По мнению Шиллера, государство должно создать необходимые условия для конкуренции. В своей книге «Трудная дорога в открытое общество» Шиллер эту задачу описал так: «... цель должна состоять в том, чтобы силы рыночного хозяйства могли полностью открыться. Это не является программой в завтра с вчерашними методами, как могли бы утверждать некоторые. *Это есть исторически оправданное совершенствование тех свободных и строгих принципов права и экономики, которые помогли нам при построении нашего общественного порядка после последней войны*» [10, с. 194].

В то время как некоторые немецкие экономисты заявляли о жизнеспособности концепции обновленной версии социально-рыночной экономики, другие критиковали ее на основании того, что расширенные макроэкономические инструменты побуждали государство осуществлять направляющую функцию на рынке, что являлось четким отклонением от ордолиберального видения государства. По мнению Г.О. Ленела, подобное «влияние» государства, в основе которого лежит юридическая концепция, позволило «...организованным групповым интересам «проникнуть» в экономическую политику и укрепить корпоративные структуры» [8, с. 262].

Рост «социальных» расходов и экстенсивной роли государства в указанный период привел, по мнению некоторых исследователей, к трансформации «социального государства» в «государство благосостояния» [3, с. 4-7]. С конца 1960-х гг. можно констатировать рост роли государства в социальном и экономическом устройстве общества, и таким образом, именно социальной политике государством уделялось большее внимание, нежели развитию рынка.

Можно сделать вывод, что существует очевидная разница между первым этапом становления послевоенной экономики Германии, когда доминировала политика свободного рынка (Эрхарда) и в целом программа социально-рыночной экономики, и вторым этапом, на котором экономический курс отклонился от оригинальной ордолиберальной концепции, в основном по причине изменяющихся политических сил.

Начиная с **1960-х гг.** элементы рыночной экономики правительством стали игнорироваться в сторону еще большего государственного вмешательства и социального регулирования.

Г. Гиерш и Г. Уоллих считали, что экономический успех Германии обязан комбинации благоприятной структурной атмосферы и «надлежащему» правовому регулированию, «очерченному рыночной экономической политикой» [5, с. 71].

В **1970-х гг.** наметилась существенная перемена в экономических и социальных отношениях в Западной Германии. Даже Западная Европа не

устояла перед экономическим кризисом 1970-х гг. Он усилил нестабильность биполярной системы, вызвал глубокие потрясения в экономике Западной Европы и всего капиталистического мира. В неблагоприятных международных экономических условиях 1970-х гг. Германия постаралась найти выход из экономического кризиса путем защиты своей институциональной структуры. В Германии была сделана попытка сохранить непрерывность послевоенной экономической системы. В целом в 1970-х гг. произошли определенные изменения в правовой системе после принятия 8 июня 1967 г. Закона «О стабильности и росте экономики» [7, с. 53].

Правовая система, контролирующая сферу интересов отдельных групп (акционеры, инвесторы, профсоюзы, ассоциации), предотвращала их чрезмерное влияние на направления государственной политики. Правовая защита трудовых и социальных прав работников, и гарантии их участия в вопросах управления предприятиями привела к их интеграции в систему национальной промышленности. С конца **1970-х гг.** количество интервенций государство в экономику постепенно стало снижаться; возобладала концепция «позволяющего государства» [11, с. 65], которое воздерживалось от чрезмерных действий и содействовало децентрализации рыночной власти. Складывающиеся институты немецкого общества укрепили меняющуюся роль государства. Система социального обеспечения со своими децентрализованными институтами оставалась независимой от государственного финансирования. Период в истории ЕЭС с середины 70-х по середину 80-х гг. получил название "застойного периода" или "евросклероза" ЕЭС. "Евросклероз" ознаменовался острым энергетическим кризисом, падением производства, инфляцией, массовой безработицей, разладом всего валютно-финансового механизма. Однако стратегия развития 1970-х гг. обеспечила высокие темпы экономического роста Западной Германии в конце **1980-х гг.**

В **1990-х гг.**, с появлением новых вызовов унификации, глобализации и процесса европейской интеграции экономика Германии вошла в период стагнации и неизбежно снова возникли вопросы относительно роли государства в регулировании экономики. Предпосылкой к созданию общегерманского государства стали парламентские выборы в ГДР в марте 1990 года. На этих выборах с большим отрывом побеждают восточногерманские христианские демократы. Их лидер Лотар де Мезьер становится главой правительства ГДР. Объединение Германии в 1990 г., официально воссоединение Германии (нем. *deutsche Wiedervereinigung*), также восстановление единства Германии (нем. *Herstellung der Einheit Deutschlands*) состоялось 3 октября 1990 г. в результате вхождения ГДР и Западного Берлина в состав ФРГ и образование на присоединённых территориях шести новых

земель в соответствии с конституцией ФРГ. При этом не было создано нового государства, а на «новых землях» была введена в действие конституция ФРГ 1949 г. Работы по объединению Германии, а также перестройка экономики восточной Германии на новый лад, потребовали новых государственных решений.

В конце XX в. дни постоянные сравнения между Европейским Союзом и США, с одной стороны, и опасение перед азиатскими странами с формирующейся экономикой, с другой стороны, дали новый стимул тезису о «евросклерозе», в центре которого – необходимость обратного отката и даже свертывания европейской экономической модели как предпосылки выживания в мировой экономике XXI в. Под угрозой серьезной атаки оказалась социальная сторона европейской экономической модели. В определенных экономических и политических кругах последняя считается причиной постоянного европейского отставания от США. С их точки зрения, оздоровление европейской экономики предполагает сильный откат от «государства благосостояния» к системе социальной поддержки населения, дерегулирования трудовых рынков, снижения государственного вмешательства в экономику, минимальное правовое регулирование рынка. Основная идея состоит в том, чтобы модернизировать социальную сторону модели в целях экономического роста европейских предприятий насколько это необходимо для компенсации структурных и инновационных слабостей основных европейских экономических игроков. Именно идеология «позволяющего государства» станет критическим элементом двойственного процесса модернизации европейской экономической модели как стимулирующий и мобилизующий фактор параллельного экономического роста и благосостояния.

Мнение современных европейских экономистов и правоведов по вопросу государственного регулирования экономики сводится к следующему.

1. Экономическая система должна быть в состоянии адекватно справляться с нехваткой ресурсов для удовлетворения потребностей населения в основных товарах. Критерий функциональности правовых институтов обеспечивает основу для «достойной» (Эйкен) и «политической» [9, с. 54], жизни, которая «служит человечеству» (Ulrich). Другими словами, государство создает материальные условия для автономной, свободной и независимой жизни, интеллектуального развития каждого человека.

2. Государство должно предоставить свободу предпринимательства и частной собственности, гарантировать максимальную прозрачность деловой активности и свободный выход на рынок; создавать устойчивую бизнес-среду, устанавливая прозрачные правила, осуществлять

монопольный контроль, поддерживать механизм ценообразования. Особое внимание должно быть уделено созданию конкурентного малого и среднего предпринимательского сектора. Включение этого сектора в глобальные цепочки создания стоимости крупных компаний не только создает новые рабочие места, но и уменьшает тенденции поляризации доходов, увеличивает социальную сплоченность. Государство должно способствовать новым факторам конкурентоспособности (помимо традиционных факторов, таких как цена, качество, сроки поставки, курсовая политика). Устойчивая и конкурентоспособная экономика требует высокого уровня сплоченности и солидарности общества, который обуславливает необходимость борьбы с бедностью, поляризацией и масштабным неравенством.

3. Государство должно участвовать в экономике ради экономического прогресса и обеспечения справедливого социального обеспечения регулировать процессы инновационного развития.

Использованные источники:

1. Ершов Н.Н. Правовые пределы вмешательства российского государства в сферу экономики: дис. ... канд. юрид. наук. Нижний Новгород, 1999. С. 131.
2. Кулягина Е.А., Бедулина В.В. Современные взгляды (концепции) на экономическое содержание прибыли // Транспортное дело России. 2016. № 2. С. 14-17.
3. Cassel D., Rauhut S. 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft: Ordnungstheoretische Grundlagen, Realisierungsprobleme und Zukunftsperspektiven einer Wirtschaftspolitischen Konzeption' in D. Cassel (ed.) 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Stuttgart: Lucius&Lucius, 1998. S. 3-31.
4. Dustmann C., Fitzenberger B., Schönberg U., Spitz-Oener A. From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent // Economy Journal of Economic Perspectives. 2014. 28 (1). S. 170.
5. Giersch H., Paque K.H., Schmieding H. The Fading Miracle: Four Decades of Market Economy In Germany. Cambridge UP, 1991. S. 71.
6. How much state in the economy? Central and Eastern Europe Development Institute, Warsaw, 2015. <http://ceedinstitute.org/upload/files/960fd53a30ea5907d765107ac3557853.pdf>.
7. Katzenstein P. J. Policy and Politics In West Germany: The Growth of A Semisovereign State. U.S.A: Temple University Press, 1987.
8. Lenel H.O. Does Germany Still Have A Social Market Economy? in A. Peacock, H. Willgerodt (eds.), Germany's Social Market Economy. London: MacMillan, 2012. S. 261-272.
9. Rüstow A. Wirtschaftsethische Probleme der sozialen Marktwirtschaft, in: Der Christ und die soziale Marktwirtschaft, ed. by Patrick M. Boarman – Stuttgart/Köln, 1995. S. 53-57.

- 10.Schiller K. Der Schwierige Weg in die offene Gessellschaft. Berlin, 1994. S. 194.
- 11.Streeck W. German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive?' in C. Crouch and W. Streeck (eds.) Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity. London: SAGE Publications, 1997.
- 12.Streit M.O. Wohlgemuth M. The Market Economy and The State: Hayekian and Ordoliberal Conceptions in P. Koslowski (ed.) The Theory of Capitalism In The German Economic Tradition Berlin: Springer, 2000. S. 52.

УДК 005.95./96

Кукин Д.О.

*магистрант кафедры экономической теории и менеджмента
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва*

*Фёдоров А.М., профессор, кандидат педагогических наук
доцент кафедры экономической теории и менеджмента
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются возможности повышения эффективности подбора персонала на основе комплексной оценки. Предложен метод регулярной оценки сотрудников с использованием стратегических и корпоративных компетенций.

Ключевые слова: комплексная оценка, система обучения, оценка эффективности, профессиональная компетентность, развитие персонала.

Annotation. The article discusses the possibility of increasing the efficiency of selection personnel system on the basis of a comprehensive assessment of staff. The method have proposed for regular evaluation of employees with using strategic and corporate competencies.

Keywords: comprehensive evaluation system of training, performance evaluation, professional competence and personnel development.

Правильно построенная система кадрового менеджмента помогает выявлять неиспользованные резервы и профессиональные возможности персонала, способствует накоплению профессионального опыта. Подбор персонала становится важной функцией кадрового менеджмента. В современных организациях все большее значение придают построению системы подбора и дальнейшего развития сотрудников с привлечением профессиональных кадровых служб.

Подбор персонала может быть успешно реализован при условии четкого построения бизнес-процессов в организации и соответствующего

распределения функций персонала, на основе которых определяют требования к работникам и критерии подбора.

Методы подбора, используемые большинством компаний, направлены на среднего сотрудника и не позволяют оценить его потенциал. Более того, они направлены на быстрое завершение процедуры подбора, чтобы удовлетворить руководителя, а не принять на работу лучшего кандидата. Зачастую в организациях большее внимание уделяется материально-техническим и организационным, но не человеческим ресурсам.

Таким образом, для реализации функции подбора персонала необходимо *разработать и внедрить четкие и обоснованные критерии подбора*. Система критериев при подборе обусловлена необходимостью выявления профессиональных и личностных качеств претендента и сопоставления на соответствие характеру и содержанию работы, что позволит эффективно использовать его возможности при выполнении задач организации. Кандидаты рассматриваются на предмет их соответствия не только требованиям рабочего места, но и организации в целом, ее корпоративной культуре.

Общепризнанными критериями подбора считаются: образование кандидата; уровень его профессиональных знаний и навыков; опыт предшествующей работы; личные качества кандидата [2].

Могут использоваться и другие системы критериев.

А. Роджер рассматривает многофакторную систему из семи критериев: внешний вид, знания и квалификация, общий уровень интеллекта, особые способности, интересы, характер, обстоятельства [1].

Дж. М. Фрейзер рекомендует систему из пяти критериев: способность оказывать влияние на других, квалификация или полученное образование, природные способности, мотивация, умение приспосабливаться или эмоциональная уравновешенность [1].

Система критериев подбора Д. Льюиса [3], ориентирована на то, чтобы обеспечить комплексную оценку кандидата на разных уровнях:

- критерии, выявляющие ценность кандидата для организации в целом, которые отражают возможности кандидата добиться успеха в работе с учетом целей организации;
- критерии отдела, включающие в себя перечень навыков, необходимых для сотрудников того или иного функционального подразделения;
- критерии рабочего места, которые разрабатываются на основе содержания профессиональной деятельности и квалификационных требований.

Эти критерии являются общими и подходят практически для любой организации, однако для обеспечения эффективного подбора недостаточно

определить общие критерии, необходима их детализация. Но при этом оценка и процедура подбора претендентов усложняются. Преодолеть эти сложности можно, используя принцип МЕСЕ (Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive) [4], который позволяет структурировать систему критериев. Взаимное исключение сформулированных критериев необходимо, чтобы избежать повторений. При этом все аспекты того или иного критерия разделены и четко определены. Если же критерии взаимно дополняют друг друга, то они могут быть охарактеризованы как совместно исчерпывающие. Для оптимизации процесса формализации критериев подбора предлагается использовать следующую матрицу (таблица 11)

Таблица 1. Матрица критериев

	Критерии организации	Критерии отдела	Критерии рабочего места
Образование			
Навыки			
Опыт			
Личностные качества			

Данная матрица позволяет сформировать оптимальную систему критериев для подбора сотрудника на ту или иную должность в организации. Первый столбец матрицы определяет наиболее общие критерии, которые определяет топ-менеджмент, включая требования к образованию, навыкам, опыту работы, личностным качествам. Так же определяются критерии для отделов с образовавшейся вакансией (второй столбец матрицы), для рабочего места (третий столбец). Последующее сопоставление матриц помогает в принятии решения при подборе специалиста.

Для более эффективного подбора персонала в организациях все чаще стали применять комплексную оценку на основе компетенций [5].

В нашей работе основное внимание уделено процедуре подбора претендентов на должности основных работников нижнего и среднего уровня, с использованием комплексной оценки, включающей оценку компетенций, анкетирование, тест Кеттела.

Для отбора претендентов внутри организации применяется ежегодная оценка результатов деятельности каждого работника, его трудового вклада в реализацию планов работ организации, которая рассматривается как инструмент управления персоналом. Она включает в себя: оценку результатов деятельности работника за прошедший год по совокупности квартальных оценок и оценку компетенций работника. При этом рассматриваются стратегические и корпоративные компетенции

(таблица 2). Последние представляют собой деловые и личностные качества работника, необходимые для реализации стратегии организации.

Таблица 2

Лист оценки компетенций

№2	КОМПЕТЕНЦИИ	Шкала оценки				
		Е	Д	С	В	А
Стратегические компетенции						
1.	Приверженность целям организации <i>Вовлеченность и выполнение миссии Корпорации</i>					
	Комментарии:					
2.	Управление знаниями <i>Передача знаний и сохранение преемственности</i>					
	Комментарии:					
Корпоративные компетенции						
3.	Ориентация на результат <i>Фактическое достижение поставленных целей</i>					
	Комментарии:					
4.	Профессиональное мастерство <i>Владение знаниями, умениями, опытом, навыками в профессиональной деятельности</i>					
	Комментарии:					
5.	Ориентация на развитие <i>Способность и готовность принимать изменения, обучаемость</i>					
	Комментарии:					
6.	Обмен информацией <i>Способность предоставлять информацию и получать обратную связь для решения производственных задач</i>					
	Комментарии:					
7.	Работа в команде <i>Умение добиваться целей в совместной работе</i>					
	Комментарии:					
8.	Управление людьми [*] <i>Управление результативностью деятельности работников</i>					
	Комментарии:					

Промежуточная (ежеквартальная) оценка проводится непосредственным руководителем на основании отчетов о выполнении работником запланированных работ и оперативных заданий в соответствии со шкалой:

– А - значительно выше требуемой нормы;
Выполнил работы особой сложности и значимости. Значительно улучшил качество и сократил сроки выполнения работ сверх требований к его

* заполняется только для руководителей

должности. Повысил производительность труда и внес значительный вклад в результаты работы на уровне всей организации.

– В - выше требуемой нормы;

Выполнил дополнительные, новые или сложные работы. Улучшил качество и сроки работ. Повысил результативность деятельности всего подразделения

– С – соответствует требуемой норме;

Выполнил все запланированные работы с соблюдением требуемого качества, сроков и объемов. Самостоятельно справился с возложенными обязанностями.

– D - ниже требуемой нормы;

Запланированные работы выполнил с отдельными нарушениями качества и сроков. Нуждался в дополнительном контроле

– E - значительно ниже требуемой нормы.

Не выполнил большинство из запланированных работ. Регулярно задерживал сроки выполнения работ даже при постоянном контроле.

Ежегодная оценка включает в себя совокупность промежуточных оценок за четыре квартала и оценку компетенций работника (лист оценки компетенций), которую делает также непосредственный руководитель согласно описанию (таблица 3).

Таблица 3

Описание компетенций

1. Приверженность целям организации	
Оценка	Описание поведения
А	Мыслит стратегически. Несет во внешний мир позитивный образ Организации. Стремится в своей работе реализовать миссию Организации. Активно участвует в организации общественной жизни Организации.
В	Чувствует личную ответственность за выполнение целей работы и репутацию Организации. Проявляет энтузиазм по отношению к собственной работе и деятельности Организации в целом. Знает историю, основные направления работ и текущие проекты Организации. Принимает участие в общественной жизни Организации.
С	Прослеживает связь между целями своей работы и целями Организации. Знает основные вехи истории Организации. Соблюдает принятую в Организации субординацию. Уважает и поддерживает традиции, процедуры и правила Организации.
D	Рассматривает свою работу в ограниченной перспективе, без связи с целями Организации. Не интересуется историей и текущими проектами Организации. Периодически нарушает принятые в Организации процедуры и субординацию.
Е	Нарушает правила безопасности труда и требования режима. Подрывает репутацию подразделения и Организации в целом внутри и вне предприятия.
2. Управление знаниями	
Оценка	Описание поведения

A	Системно организует передачу знаний от одних работников другим. Иницирует и поощряет накопление, сохранение и умножение знаний внутри Организации. Внедряет лучшие практики, имеющиеся вне Организации.
B	Иницирует передачу собственных знаний другим работникам. Понимает необходимость сохранения преемственности в работе. Систематизирует и формализует собственные знания и опыт в электронном и бумажном виде для дальнейшего распространения. Выступает в роли наставника.
C	Делится знаниями и лучшими решениями с другими работниками по их запросу и в рамках организованного обучения. Умеет систематизировать свой опыт для передачи знаний другим работникам. Передает знания, используя собственный пример. Обучает практическим навыкам на рабочем месте.
D	Не видит необходимости в передаче знаний другим работникам и сохранении преемственности. Не способен самостоятельно систематизировать и формализовать имеющийся опыт.
E	Осознанно не делится знаниями с другими работниками для сохранения роли незаменимого специалиста. Замыкает специфические и эксклюзивные знания на себе.
3. Ориентация на результат	
Оценка	Описание поведения
A	Систематически добивается выдающихся результатов при решении задач любой сложности. Оптимизирует принятые способы работы с экономией ресурсов. Самостоятельно принимает оптимальное решение и использует нестандартный подход при возникновении проблем. Результат его деятельности положительно влияет на производительность Организации в целом.
B	Выполняет работу в большем объеме и (или) с опережением сроков. Полностью берет на себя ответственность за постановку и достижение цели. Самостоятельно планирует время, расставляет приоритеты. При достижении целей использует имеющиеся условия и собственные ресурсы. Инициативен, предприимчив. Результаты его работы положительно влияют на производительность своего и смежных подразделений.
C	Выполняет работу в полном объеме и с соблюдением сроков. Проявляет при выполнении работы настойчивость и упорство. К решению задачи подходит с ответственностью. При помощи руководителя ставит конкретные цели, планирует время, расставляет приоритеты. Добивается результата под минимальным контролем.
D	Иногда выполняет порученную работу не в полном объеме и с нарушением сроков. Не всегда демонстрирует настойчивость в работе. Нуждается в помощи при организации работы и промежуточном контроле для достижения результата.
E	В работе допускает частые срывы сроков выполнения заданий, что влияет на достижение результатов всего подразделения. Требуется постоянного контроля. Пассивен.
4. Профессиональное мастерство	
Оценка	Описание поведения

А	Имеет исключительно богатый практический опыт и глубокие профессиональные знания. Решает уникальные задачи и выполняет работу любой сложности. Участвует в создании стандартов и процедур. Признается экспертом в своей отрасли.
В	Обладает высоким уровнем профессионального опыта и знаний, позволяющим решать задачи особой сложности. Внедряет новые тенденции и разработки. Стабильно обеспечивает высокое качество работы. Совершенствует методы и технологии производственных процессов.
С	Обладает всеми необходимыми знаниями, навыками и опытом, позволяющими справляться с обязанностями в полном объеме и с должным качеством. Стремится к совершенствованию методов своей работы.
Д	Справляется с должностными обязанностями, но допускает ошибки. Не умеет применять полученные знания в практической деятельности. Нуждается в помощи коллег или руководителей. При выполнении работ требует подробной инструкции.
Е	Имеет поверхностные профессиональные знания, не обладает практическими навыками и опытом для выполнения работы. Не осознает необходимости их приобретения. Не может выполнять возложенные на него обязанности.

5. Ориентация на развитие

Оценка	Описание поведения
А	Является автором изобретений или разработчиком принципиально новых методов работы. Генерирует инновационные идеи, инициирует прогрессивные изменения. Результатами своей деятельности усиливает роль Организации на рынке.
В	Предлагает нестандартные решения для оптимизации работы подразделения. Продвигает новые методы работы среди коллег. Постоянно расширяет знания как в своей, так и в смежных областях деятельности. Служит проводником изменений. Повышение квалификации считает своим профессиональным долгом, интенсивно занимается самообразованием.
С	Творчески подходит к решению производственных задач. Использует новые методы работы. В условиях изменений сохраняет эффективность работы. Постоянно стремится к повышению квалификации, занимается самообразованием и обучением в различных формах.
Д	Редко повышает свою квалификацию и только в удобных для себя формах. Способен принять изменения после дополнительных разъяснений и убеждений. Не проявляет инициативы к собственному развитию.
Е	Отвергает происходящие изменения. Отказывается от любых форм обучения, предпочитает действовать сложившимися методами.

6. Обмен информацией

Оценка	Описание поведения
А	Владеет ораторским искусством. Способен отсортировать, проанализировать и систематизировать большие объемы информации и

	передать другим в доступном виде. Выступает по различным вопросам от лица Организации. Разрабатывает документы корпоративного уровня.
В	Владеет высокой культурой речи. Адаптирует стиль изложения под собеседника и предоставляет информацию с учетом ее приоритетности. Умеет найти необходимую информацию в ограниченные сроки. Самостоятельно разрабатывает документы. Владеет компьютерными программами для наглядного представления информации и быстрого обмена сообщениями.
С	Способен доходчиво, грамотно и в полном объеме донести до коллег информацию, необходимую для эффективного решения задачи. Умеет расположить к себе собеседников. Умеет слушать и анализировать получаемую информацию и не теряет информацию в процессе передачи. Использует оптимальные информационные каналы и средства связи для обмена сообщениями.
Д	Частично теряет, искажает или задерживает информацию при ее передаче. Делает ошибки в устном и письменном изложении. Нуждается в редакторской правке документов. Испытывает сложности при использовании технических средств связи.
Е	Блокирует проходящую через него информацию. Невнятно излагает свои мысли устно и письменно. Не умеет слушать собеседника.

7. Работа в команде

Оценка	Описание поведения
А	Играет ключевую роль в команде. Способен воодушевить и поддерживать командный дух в коллективе. Пропагандирует командный подход к работе. Выстраивает и эффективно использует личные связи для достижения общих целей. Умеет предупреждать конфликтные ситуации.
В	Может легко заменить практически любого члена команды. Обладает выраженными навыками влияния и убеждения. Проявляет лидерские качества, способен сплотить команду для решения общей цели. Быстро адаптируется в коллективе. Умеет признавать свои ошибки и принимать чужую точку зрения. Умеет управлять своими эмоциями и абстрагироваться от личных симпатий/антипатий. Проявляет инициативу в разрешении конфликтов и в оказании помощи коллегам.
С	Ценит и принимает интересы и идеи других членов команды. Хорошо адаптируется в коллективе. Стремится достичь общих целей команды, осознавая свою роль в ней. Эффективно взаимодействует с коллегами и партнерами. Готов оказать помощь. Способен самостоятельно разрешать конфликтные ситуации.
Д	Не осознает общих целей команды и свое место (роль) в ней, трудно адаптируется в коллективе. Не стремится к сотрудничеству, испытывает сложности во взаимодействии с коллегами. Не интересуется мнением коллег.
Е	Проявляет негативное отношение к окружающим. Проявляет грубость и отсутствие такта. В решении общих вопросов не участвует, избегает общения. Игнорирует мнение коллег. Провоцирует возникновение конфликтов.

8. Управление людьми

Оценка	Описание поведения
А	Способен организовать коллектив на успешное выполнение работы любой сложности, в том числе в условиях изменений и ограниченных ресурсов. Выбирает стиль руководства в зависимости от ситуации. Совершенствует систему управления в Организации. Пользуется безусловным авторитетом среди подчиненных и коллег.
В	Обеспечивает высокое качество и кратчайшие сроки выполнения работ подразделения. Отстаивает интересы коллектива. Эффективно делегирует полномочия. Поддерживает инициативу подчиненных. Стрессоустойчив. Пользуется высоким авторитетом. Замещает вышестоящего руководителя во время его отсутствия. Умеет создать в подчиненном коллективе атмосферу сотрудничества, взаимопомощи и нацеленности на общий результат.
С	Умеет эффективно планировать работу, четко ставить цели, контролировать их выполнение подчиненными. Обеспечивает выполнение работы подразделения качественно и в срок. Имеет навыки делегирования полномочий. Способствует профессиональному развитию подчиненных. Осваивает и применяет на практике современные методы управления и оценки персонала. Пользуется авторитетом у подчиненных и уважением руководства.
Д	Задерживает сроки выполнения работ. Уделяет недостаточно внимания контролю и согласованности деятельности подчиненных, что приводит к снижению эффективности работы и требует избыточных трудозатрат. Безразличен к развитию подчиненных. Не умеет выбрать эффективный стиль руководства. Пользуется недостаточным авторитетом.
Е	Не имеет навыков эффективного планирования, постановки целей и контроля деятельности подчиненных. Часто не обеспечивает выполнение работ подразделения. Не пользуется авторитетом у подчиненных и доверием руководства.

Промежуточные ежеквартальные оценки переводятся в баллы с шагом 1 (А соответствует 5, Е – одному баллу):

Годовая оценка выполнения индивидуального плана работы вычисляется как среднее арифметическое квартальных оценок.

Итоговая оценка рассчитывается по результатам годовой оценки результатов деятельности работника и оценки его компетенций. Большой удельный вес в итоговой оценке составляет годовая оценка выполнения индивидуального плана работ.

Результаты ежегодной оценки работников анализирует HR служба для подготовки предложений руководству организации.

После рассмотрения руководством организации результаты оценки доводятся до каждого работника непосредственным руководителем, который также вместе с работником определяет план развития и направления обучения работника.

Таким образом, результаты ежегодной оценки являются основанием для карьерного продвижения работника, определения перспектив его профессионального роста, а также для пересмотра заработной платы.

Следует отметить, что оценка по результатам деятельности на протяжении года приемлема для организаций с достаточно стабильной долгосрочной программой работ. Если же компания ориентируется на быстроменяющиеся внешние условия, в которых от работников также требуется постоянное приспособление к этим условиям, изменение способов работы, понадобится внесение соответствующих изменений в методику оценки компетенций, что усложнит применение такой оценки.

Существенный недостаток рассмотренной системы оценивания – субъективность руководителя, которая может быть обусловлена разными причинами, например недостаточной информированностью о сложности выполненных работ, предвзятостью оценки, межличностными отношениями и другими.

Применение метода оценки 360 градусов позволяет уменьшить влияние субъективного оценивания за счет привлечения большего количества экспертов (коллег и руководителей разного уровня) из окружения работника, а также, по необходимости, расширить диапазон критериев оценки относительно принятых для ежегодной оценки.

Метод оценки «360 градусов», или метод «круговой оценки» дает возможность выявить степень соответствия сотрудника занимаемой должности посредством опроса делового окружения сотрудника. Этот метод начали применять в 1990-х годах (первой его описала и опробовала британская компания Tesco), в начале 2000 годов его стали использовать в российских компаниях.

Для внешних кандидатов на должность подбор выполняется с использованием дополнительных методик, таких как анкетирование, тестирование, интервью.

Выводы:

Ключевым ресурсом организации является квалифицированный персонал, отвечающий заданным требованиям работы в организации, поэтому особое внимание следует уделить функции подбора персонала в системе кадрового менеджмента организации.

Подбор персонала, базирующийся на научно-практических методиках, позволяет создать структуру, обеспечивающую эффективное решение задач, поставленных в организации, что влияет на качество производимой продукции или услуг и, в конечном счете, на конкурентоспособность организации.

Процедуры построения системы критериев и проведения оценки компетенций, личных качеств кандидатов обеспечивают сбор, анализ и

наглядное представление результатов для принятия решения руководителем о выборе наиболее подходящего претендента на должность, что обеспечивает повышение эффективности подбора персонала.

Технология подбора персонала, основанная на выбранных методиках и установленных критериях комплексной разносторонней оценки кандидатов, позволяет обеспечить выбор достойного кандидата и обоснованное принятие решения для его назначения на должность, в отличие от ранее сложившихся методов подбора на основе анализа документов и результатов неструктурированного собеседования.

В целях повышения эффективности процедур отбора в современных российских организациях необходимо применять четкие критерии, которые могут быть сгруппированы следующим образом: образование; практические навыки; опыт работы; личностные качества. При формализации критериев должна быть сформирована матрица, которая отражает группы критериев по признакам значимости для организации в целом, для отдела или структурного подразделения, а также непосредственно определяться содержанием работы и спецификой рабочего места.

Использованные источники:

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг, пер. с англ. – С-П.: Питер, 2012. – 128 с.
2. Денисова, А. Нетрадиционные методы подбора персонала: особенности применения и рейтинг популярности [Текст] / А. Денисова // Управление персоналом. - 2007. - № 24. - С. 66 - 70.
3. Льюис Д. Управление командой, / Д. Льюис, пер. с англ. – С-П.: Питер, 2004. – 459 с.
4. Дойч, И. Американский менеджмент на пороге 21 века [Текст] / И. Дойч; пер. с англ. - М.: Наука, 1996. - 269 с.
5. Поляков, В. Эффективная технология подбора персонала с оценкой кандидатов по компетенциям и выдачей структурированных заключений [Текст] / В. Поляков // Управление человеческим потенциалом. - 2010, № 1(21).

Кукин Д.О.

*магистрант кафедры экономической теории и менеджмента
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва*

*Фёдоров А.М., профессор, кандидат педагогических наук
доцент кафедры экономической теории и менеджмента
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва*

АУТСОРСИНГ КАК МЕХАНИЗМ ОПТИМИЗАЦИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. *Статья посвящена изучению механизма оптимизации как объекта системы подбора персонала современных предприятий. Авторы статьи раскрывают понятие и цели подбора персонала, характеризуют сущность, элементы и роль оптимизации подбора персонала в успешном профессиональном развитии организаций. Сформулированы методы оптимизации подбора сотрудников для современных предприятий.*

Ключевые слова: *персонал, обучение персонала, оптимизация подбора, метод подбора, принципы развития*

Annotation. *The article is devoted to study the mechanism of the optimization as the object of selection system of the personnel on the modern enterprises. The authors are revealing the concept and purposes of recruitment, characterize the essence, elements and role of selection optimization of personnel in the successful professional development of organizations. This methods have formulated for optimization selection system of the personnel on the modern enterprises.*

Keywords: *personnel, training, optimization of selection, the method of selection, the principles of development.*

Сегодня большинство успешных компаний имеет в штате менеджера по персоналу, выполняющего функции рекрутера, но нужно подчеркнуть, что данная тенденция характерна для крупных и средних игроков рынка. В холдинге, численностью свыше 10 тыс. штатных единиц, полностью поручить подбор персонала провайдеру невозможно в силу ряда обстоятельств [1]. А вот небольшим организациям держать в штате рекрутера не под силу, да в этом и нет реальной необходимости, если отсутствует высокая текучесть кадров. Но, как мы указали выше, рекрутер может снять симптомы, а не вылечить болезнь.

При невысокой ротации кадров лучше заключить контракт с внешним провайдером и отдать подбор персонала на аутсорсинг, таким образом минимизируя издержки на содержание ряда внутренних служб.

Очевидно, что уверенный в себе и компетентный начальник отдела кадров может пользоваться услугами экспертов со стороны без опасения

за свой авторитет, и он способен четко и подробно изложить свои требования. Нужно отметить, что встречается и диаметрально противоположная ситуация: в организациях, где HR-служба недостаточно укомплектована, где начальник отдела кадров обладает недостаточными профессиональными знаниями, услугами консультантов пользуются неохотно, не умею четко сформулировать свои требования, и велика вероятность неудовлетворительного результата как для клиента, так и для консультанта.

Несмотря на все плюсы аутсорсинга, не все иностранные компании спешат отдавать данную функцию кадрового менеджмента внешним исполнителям. Согласно исследованиям, лишь один из пяти британских работодателей обращается при поиске сотрудников в аутсорсинговые компании. Они считают эту функцию крайне важной, чтобы доверить ее иностранному провайдеру [2].

Использование аутсорсинга сокращает издержки компании, на кадровую работу в среднем на 10 - 20%. Но, прибегая к аутсорсингу, необходимо помнить о постоянном контроле за реализацией данной функции.

Таким образом, в России сегодня быстрыми темпами складывается инфраструктура, объединяющая службы управления персоналом предприятий: кадровые службы, кадровые агентства, кадровые ассоциации, зарождаются традиции, нормы, стандарты в этом виде профессиональной деятельности [3].

Тенденции развития современного рынка труда определяют инфраструктуру подбора персонала, которая испытывает серьезный сдвиг парадигм, связанный с переходом к новой креативной экономике. Очевидно то, что механизмы подбора персонала, а также вся специфика функционирования кадровых служб в индустриальную эпоху является совершенно неподходящей для реалий экономики, сложившейся на основе постиндустриального способа производства. Ускоряющийся темп смены технологий выдвигает новые требования к качеству персонала, который должен непрерывно развиваться для того, чтобы быть конкурентоспособным, но вместе с тем существенно осложняет работу кадровых служб, так как требования к кандидату постоянно варьируются в зависимости от колебаний внешней среды, которые зачастую носят стохастический характер.

Основным активом успешных компаний на сегодняшний день являются люди, способные генерировать креативные идеи, поэтому за таких людей на глобальных рынках ведется борьба между организациями. Таковы реалии рынков труда индустриально развитых стран, однако, нужно отметить, что подобные тенденции отмечаются и на рынке труда других стран, в том числе и России, поэтому в таких условиях только

проактивный переход в работе кадровых служб, выражающийся в смене индустриальной парадигмы постиндустриальной, является ключевым фактором процветания в будущем.

Проведенный анализ показал, что в современной теории и практике управления все методы подбора персонала, применяемые к выбору кандидатов, подразделяются на две группы: классические и нетрадиционные. Несмотря на большое количество традиционных и нетрадиционных методов подбора персонала, чаще всего в практической деятельности применяют: анализ биографических сведений, резюме, наведение справок о кандидате, различные виды собеседований, тестирование, испытательный срок как метод подбора персонала и метод деловых игр.

Нетрадиционные методы не могут быть взяты за основу в технологиях подбора персонала. Они могут использоваться только как вспомогательные методы оценки в качестве вспомогательных методов оценки. Очевидно, что их применение должно быть согласовано с руководством компании и подтверждено практическими результатами.

Для повышения качества подбора персонала целесообразно применять многоступенчатые технологии, предусматривающие последовательное использование взаимодополняющих методов.

Все методы сложны в своем практическом применении, требуют специальной подготовки, а иногда и приглашения специалистов-экспертов со стороны и не дают стопроцентной эффективности. Каждая организация должна самостоятельно выбирать те или иные методы подбора, опираясь на сложившуюся ситуацию, корпоративную культуру и многие другие факторы.

Специфика работы кадровых служб в последнее время претерпевает значительные изменения. HR-службы выполняют сложную и комплексную работу по привлечению, удержанию и развитию талантливых сотрудников. Но локальные кадровые службы зачастую не обладают всем спектром компетенций, необходимых для осуществления такой напряженной деятельности, что особенно характерно для небольших организаций. Такие организации стремятся сэкономить на содержании своей собственной кадровой службы, прибегая к одному из самых эффективных феноменов новой экономики - аутсорсингу.

Каждый из основных видов внешних услуг по подбору персонала, используемых организациями, имеет свои положительные стороны. Обращения в рекрутинговое агентство по сравнению с другими видами аутсорсинга подбора персонала обычно связаны с более значительными расходами. Но при этом компания получает услуги, обладающие тем или иным набором достоинств (в зависимости от агентства и условий договора). К важнейшим из них могут быть отнесены:

- экономия рабочего времени сотрудников компании. От агентства компания получает для рассмотрения небольшое количество (обычно 3-5) тщательно отобранных кандидатов;

- возможность нахождения более интересных кандидатов, которых нельзя привлечь с помощью других источников. Для этого агентства располагают накопленными за время работы базами данных, а также проводят прямой поиск кандидатов (обычно по позициям руководителей и специалистов редкой квалификации);

- обеспечение при необходимости конфиденциальности поиска. Это особенно важно, когда осуществляется замена топ-менеджеров по инициативе компании;

- гарантия бесплатной замены принятого на работу кандидата, если он не приживется в компании. Срок гарантии чаще всего составляет 3 месяца, но в ряде случаев может быть и выше (по руководящим позициям — до года);

- повышение вероятности успешной адаптации кандидатов в компании за счет того, что они проходят оценку и подбор как в агентстве, так и у непосредственного работодателя (двойной отсев);

- возможность выполнить поиск кандидатов не только в том городе, где расположен головной офис компании, но и в других регионах. Ряд ведущих агентств располагает для этого собственными региональными сетями, а для многих компаний самостоятельный поиск кадров в регионах затруднителен.

Указанные положительные моменты лежат в основе развития спроса на профессиональные услуги рекрутинговых агентств, которые становятся активным игроком рынка труда и основным источником аутсорсинга кадровых услуг, в частности подбора персонала.

Использованные источники:

1. Дунаевский, Ф.Г. Об индустриализации в управленческой работе [Текст] / Ф.Г. Дунаевский // Производство, труд, управление. - 1925. - №4.
2. Дуракова, И.Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта [Текст] / И.Б. Дуракова. - М.: Центр, 1998. -160 с.
3. Дюран, Ж. Управление человеческими ресурсами [Текст] / Ж. Дюран. - М., 1997.

*Кунижева Л.Ш.
студент магистратуры
3 курс, Направление подготовки 080200.68 «Менеджмент»
Магистерская программа
«Инвестиционный и финансовый менеджмент»
Институт заочного и открытого образования
Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего профессионального образования
«Финансовый университет при Правительстве РФ»
Россия, г. Москва*

МЕТОДЫ АНАЛИЗА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Статья посвящена рассмотрению существующих методов анализа рисков инвестиционных проектов – они разнообразны, учитывают разные показатели и критерии, а также имеют свои преимущества и недостатки. В статье проведен анализ методов, критериев и рисков, связанных с оценкой эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *инвестиционная политика, инвестиционный проект, риск, анализ, эффективность*

The article considers the existing methods of risk analysis of investment projects – they are diverse, take into account different indicators and criteria, and have their advantages and disadvantages. There is the analysis of methods, criteria and risks associated with the estimation of efficiency of investment projects in the article.

Key words: *investment policy, investment project, risk, analysis, efficiency*

Текущий период развития реального сектора российской экономики характеризуется ростом инвестиционной активности промышленных предприятий, и в этой связи возрастает актуальность исследований, направленных на разработку научно обоснованных методик анализа инвестиционных проектов, предназначенных к реализации на промышленных предприятиях. В то же время, поскольку принятие инвестиционных решений сопряжено с высоким уровнем риска, неременным требованием к их разработке является учет факторов риска в ходе инвестиционного проектирования.

В данной статье рассматривается развитие методов анализа рисков инвестиционных проектов промышленных предприятий.

В экономическом процессе инвестиции занимают центральное место, что в свою очередь, предопределяет рост объемов производства, доходов компании и ее конкурентных преимуществ на рынке.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой обоснование вложений инвестиций и выполнение практических действий,

направленных на получение прибыли или расширения экономического потенциала предприятия.

Одной из составляющих эффективной инвестиционной деятельности является продуманная инвестиционная политика. Не зависимо от размеров правовой формы и отраслевой принадлежности, инвестиционная политика предприятия является значимым элементом его деятельности¹.

Проблема оценки эффективности инвестиционных проектов всегда находилась и будет находиться в центре внимания как ученых, так и практиков. Для инвесторов наиболее важным становится вопрос о перспективной выгодности проекта - его научно-технической, социальной, экологической и экономической эффективности.

Любая инвестиционная программа сопровождается многочисленными рисками. Риски инвестиционного проекта – это довольно сложное понятие, связанное с инвестиционной деятельностью. Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Управление реализацией инвестиционного проекта должно сопровождаться сбором и обработкой сведений об изменениях на рынке и коррекцией программы реализации проекта, это позволит определить степень риска. Есть два основных метода оценки рисков инвестиционных проектов – качественный и количественный.

Качественный анализ всегда осуществляется при создании первоначального бизнес-плана. Также делается комплексная экспертиза, на основании которой подготавливаются сведения для анализа всех рисков по инвестиционной программе. Качественный анализ может осуществляться:

- методом аналогий;
- экспертным методом;
- методом анализа угрозы капиталу².

Для повторяющихся инвестиционных проектов анализ рисков чаще всего осуществляется с использованием метода аналогий. В обязательном порядке уделяется внимание мнению крупных банков по уже реализованным проектам, и используется информация по уровню опасности похожих проектов. Вся полученная информация тщательно обрабатывается, что позволяет выявить потенциальную опасность в реализации новых программ.

Экспертный метод заключается в изучении поставленных экспертами оценок в отдельности по каждому из видов риска. Одним из способов экспертной оценки рисков инвестиционного проекта является Метод Делфи. В этом случае экспертам нельзя между собой делиться результатами исследований и собственным мнением, что позволяет получить максимально

¹ Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.

² Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.

объективную окончательную оценку. К положительным качествам такого способа относятся:

- отсутствие необходимости в использовании специального программного обеспечения и вычислительной техники;
- не требуется наличие точных сведений;
- все расчеты осуществляются очень просто³.

Безусловно, есть и негативные моменты – это сложность найти экспертов высокой квалификации и субъективные результаты.

Метод анализа риска инвестиции применяется инвесторами для выявления опасности перерасхода собственных средств из-за неуместности затрат. Такое явление может быть вызвано следующими факторами:

- изначально участники инвестиционного процесса недооценили полную стоимость проекта;
- непредвиденные обстоятельства привели к изменению границ проектирования;
- указанная в бизнес-плане производительность не соответствует действительности;
- резко возросли затраты по реализации проекта из-за инфляции или введения изменений в налоговое законодательство.

Каждый из вышеприведенных факторов можно детализировать. Эксперты могут составить детальный список всех моментов, которые способствуют повышению уровня планируемого финансирования. Утверждение ассигнований при этом может быть разбито на определенные этапы. Необходимо, чтобы все этапы были основаны на дополнительных сведениях, которые поступают по мере разработки проекта, и связаны со всеми стадиями его реализации.

В этом случае инвесторы выделяют денежные средства частями для каждого из этапов и могут своевременно предпринять меры, которые позволят уменьшить затраты или вообще остановить финансирование.

Количественная оценка рисков инвестиционного проекта включает:

- проведение анализа возможных сценариев развития деятельности предприятия;
- анализ чувствительности;
- имитация различных ситуаций возникновения рисков;
- определение предельного уровня устойчивости.

Анализ возможных сценариев по развитию деятельности предприятия осуществляется с использованием специального программного обеспечения и моделей имитации. Как правило, рассматривают следующие основные сценарии:

- самый оптимальный (средний);

³ Нешитой, А. С. Инвестиции: Учебник/А.С. Нешитой. — 6-е изд., перераб. и испр. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. — 372 с.

- наилучший (оптимистический);
- наихудший (пессимистический).

Анализ чувствительности основан на выявлении возможных изменений в эффективности работоспособности предприятия из-за колебаний какого-либо изначально указанного в бизнес-плане показателя, к примеру, объема продаж. Такой подход предусматривает пересчет всех показателей эффективности деятельности предприятия, учитывая отклонения от исходных данных одной переменной, к примеру, дисконтной ставки.

Определение предельной степени устойчивости проекта основано на выявлении так называемой точки безубыточности, то есть момента, когда объем выпускаемой предприятием продукции будет находиться на таком уровне, что полученная прибыль будет равняться производственным расходам. Таким образом, удастся получить показатель безубыточности, который очень важен при:⁴

- модернизации оборудования;
- реализации программ по организации нового вида деятельности;
- выпуске новых видов продукции.

С точки зрения стандартной методологии построения кредит-скоринговой модели для предприятий (как малых, так и крупных) в качестве внутренних факторов риска рассматриваются три класса показателей, характеризующих: 1) финансовый и натурально-вещественный результат, 2) положение на рынке, качество человеческого капитала.

В обобщённом виде результаты теоретических и эмпирических исследований о вкладе различных внутренних параметров предприятий в улучшение прогнозной силы рейтинговых моделей при проведении оценки риска представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Система показателей для рейтинговой модели предприятий, характеризующая факторы риска

	Система показателей	Источники информации	Авторы исследований и год публикации
финансовый натурально-вещественный результат	Издержки на покрытие долга	Количественные показатели финансовой отчётности. Необходим анализ динамики за продолжительный отрезок времени, в особенности, в "преддефолтный период", вычисленный на основе	Beaver (1966) Altman (1968) Merton (1974) Altman and Saunders (1998)
	Финансовый рычаг		
	Финансовая устойчивость		
	Размер фирмы		

⁴ Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

	Рост фирмы	моделирования показателя "расстояние до дефолта".	
	Прибыльность и результативность деятельности		
	Эффективность использования ресурсов		
	Волатильность финансовых и натурально-вещественных потоков		Croughy et al. (2000) Melitz (2003)
Позиция на рынке	Географическая диверсификация бизнеса	Количественные и качественные показатели финансовой отчётности или специальных обследований. Рассчитываются в форме обобщающих показателей центра или разброса за длительный промежуток времени.	Beccehetti and Sierra (2003) Moody's (2003) Grunet, Norden and Weber (2004)
	Доля рынка		
	Конкурентоспособность		
	Сезонность деятельности		
	Рынок сбыта		
	Инновационность		
Качество человеческого капитала	Компетентность менеджмента	Преимущественно качественные показатели специальных обследований. Формируются на основе субъективных суждений, вводятся в модель с помощью дамми переменных.	Black (2002) Berger, Frame and Miller (2005) DeYoung (2008)

Идентификация инвестиционных рисков является ключевым этапом во всей системе управления рисками. На основе проведенного анализа используем количественные методы анализа инвестиционных рисков.

Таблица 2 - Количественные методы анализа инвестиционных рисков

Метод	Сущность	Сфера применения
Дерево решений	Метод принятия решений при необходимости выбора одного из альтернативных вариантов реализации проекта	Анализ рисков на этапе планирования проекта. Управление проектом
Точка безубыточности	Оценка устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям внешней среды	Оценка риска на этапе планирования проекта
Анализ чувствительности	Анализ поведения критериальных показателей проекта на рынке в результате изменения одного фактора (однофакторный анализ)	Количественный анализ риска

Сценарный подход	Анализ поведения критериальных показателей проекта на рынке в результате изменения нескольких факторов (многофакторный анализ)	Количественный подход в анализе и управлении рисками
Имитационное моделирование	Использование числовой оценки риска	Количественная оценка интегральной рискованности всего проекта в целом
Статистический подход	Использование числовых значений показателей дисперсии и среднеквадратичного (стандартного) отклонения	Количественная оценка рисков нескольких проектов/ вариантов одного проекта

Эффективность корректирующих мероприятий по управлению предпринимательскими рисками следует определять по следующей формуле⁵:

$$\text{ЭФФЕКТ} = NPV_{\text{корректиров}} - NPV_{\text{без корректиров}} - Z_{\text{корректиров}} \quad (1)$$

где Эффект - эффективность корректирующих действий, направленных на управление стратегическими рисками инвестиционного субъекта;

$NPV_{\text{корректир}}$ - чистая приведенная стоимость проекта на рынке с корректирующими действиями;

$NPV_{\text{без корректир}}$ - чистая приведенная стоимость проекта на рынке в базовом варианте реализации;

$Z_{\text{корректир}}$ - затраты на осуществление корректирующих действий.

Среди основных инвестиционных рисков, оказывающих влияние на развитие субъекта предпринимательства, можно выделить следующие:

1. сравнительно небольшое количество сделок и низкий уровень их прозрачности, отсутствие истории развития рынка;
2. неоднородность предложения в области качества проектов, несоответствие проектов актуальным нормам на рынке;
3. сложность механизма получения права на осуществление инвестиционной деятельности в определенной сфере.

Степень риска можно описать с помощью таблицы 3.

Таблица 3 - Рисковые области инвестиционной деятельности предприятия

Сферы деятельности фирмы	Области риска	Уровень потерь	Степень риска, %
Абсолютная устойчивость	Безрисковая область	Полное отсутствие внеплановых расходов	0
Нормальная	Область	Не превышает предела	0-25

⁵ Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. — М.: Изд-во «Экзамен», 2009. — 436 с.

устойчивость	минимального риска	плановой чистой прибыли	
Неустойчивое состояние	Область повышенного риска	Не превышает расчетной прибыли	25-50
Критическое состояние	Область критического риска	Не превышает валовой прибыли	50-75
Кризисное состояние	Область недопустимого риска	Возможность на покрытие всех расходов, связанных с деятельностью фирмы. Потеря выручки от реализации и имущества фирмы	75-100

Преимущество этого метода заключается в том, что знания статьи расходов с максимальным риском позволяет найти пути снижения риска. Недостатком метода является то, что предприятие не имеет возможности проанализировать источники риска, а принимает его как целостную величину, игнорируя его составляющие⁶.

Существуют и ситуации, когда по разным причинам, главным образом в связи с недостаточностью статистических данных или с сомнением их достоверности, использовать статистические или расчетно-аналитические методы невозможно.

В таких случаях широко применяются другие методы, опирающиеся на опыт и интуицию специалистов, то есть эвристические методы или методы экспертного оценивания.

Анализируя вышесказанное, еще раз подчеркнем, что основное назначение оценки риска - дать компаниям необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в том или ином проекте. Чем совершеннее методы количественной оценки, тем меньше становится фактор неопределенности. Однако проведенный анализ имеющихся методов оценки рисков, которые в определенной степени находят применение на практике, свидетельствует о серьезной необходимости дальнейшей их разработки.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации – Москва: Маркетинг, 2015. – 39 с.
2. Российская Федерация. Бюджетный кодекс Российской Федерации – Москва: Проспект, 2015. – 273 с.
3. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. – Москва: Проспект, 2015. – 452 с.
4. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
5. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. — М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.

⁶ Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. — М.: Юрист, 2012. — 480 с.

- 6.Ивашковский С.Н. Экономика: микро и макроанализ: учеб.-практ. пособие / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2013. – 360 с
- 7.Иголина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Иголина; Под ред. В.А. Слепова. — М.: Юристъ, 2012. — 480 с.
- 8.Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева.- М.: Проспект, 2013. – 360 с.
- 9.Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.
- 10.Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 420 с.
- 11.Нешитой, А. С. Инвестиции: Учебник/А.С. Нешитой. — 6-е изд., перераб. и испр. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2013. — 372 с.
- 12.Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
- 13.Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

Купалова Н.Д.

студент 3 курса, направления «Экономика»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Липецк

**СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА
ТРАДИЦИОННЫМ МЕТОДАМ ПРОДВИЖЕНИЯ
ТОВАРОВ И УСЛУГ**

**EVENT MARKETING AS AN ALTERNATIVE TO TRADITIONAL
METHODS OF PROMOTION OF GOODS AND SERVICES**

Ключевые слова: *событийный маркетинг, альтернатива, система активных маркетинговых приемов, традиционные методы продвижения, эмоциональная связь субъектов рынка*

Keywords: *event marketing, alternative, active marketing techniques system, traditional methods of promotion, emotional bond market entities*

Аннотация: *в статье рассмотрена специфика событийного маркетинга. Выделены наиболее значимые отличия от традиционного маркетинга, которые автором были позиционированы как преимущества. Определена оптимальность применения методов событийного маркетинга на практике.*

Annotation: *the article deals with the specifics of event marketing. Most significant differences from traditional marketing, which the author had been positioned as an advantage. To determine the optimal use of event marketing methods in practice.*

В современных условиях развития рынка, чтобы успевать за

происходящими изменениями, его субъектам приходится постоянно совершенствоваться, создавать и реализовывать на практике что-то новое, ранее не применяемое. Одним из главных вопросов, решаемых производителями и продавцами – кому и как продать свой товар. Поэтому и маркетингу приходится претерпевать изменения.

По нашему мнению, наиболее оптимальное определение дает Е.П. Голубков, определяя маркетинг как процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей.⁷ Действительно, основной задачей маркетинга является такая организация производства и сбыта продукции, которая основана именно на предпочтениях потребителя, а также на рыночных тенденциях. Поэтому в условиях динамичности рынка, маркетинг организации обязательно должен соответствовать выдвигаемым требованиям.

Казалось бы, что нового можно придумать сейчас, когда организации уже используют самые прогрессивные средства и методы в борьбе за внимание потребителей.

Однако набирает силу новое веяние в экономике под названием событийный маркетинг или как его еще называют ивент-маркетинг (от англ. event – событие). Это новый способ продвижения продукции, товаров или услуг предприятия посредством разработки и организации различных мероприятий, где с помощью системы активных маркетинговых приемов создается эмоциональная связь между производителем и потребителем.⁸ Мероприятия в рамках событийного маркетинга могут быть разнообразны: выставки, презентации, дегустации, вечеринки, фестивали, концерты и т.п.

Все эти мероприятия можно разделить на несколько групп:

1. Для передачи информации (информативные):

- представления новинок;
- корпоративные праздники.

Подобные встречи позволяют производителям и продавцам представить свою новинку, привлечь новых клиентов, вызвать интерес к компании и ее деятельности, обеспечить себе определенное количество потребителей посредством организации праздников (что на психологическом и эмоциональном уровне располагает положительно настраивает клиентов относительно фирмы).

2. Для обмена информацией (рабочие):

- конференции;
- конгрессы;
- выставки.

Подобного рода мероприятия имеют одно очень важное преимущество

⁷ Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. – М.: Юнити-Дана, 2014. – С.13

⁸ Манихин А.А. Понятие, сущность и преимущества событийного маркетинга / А.А. Манихин // Российское предпринимательство. – 2015. – № 3-1. – С. 70

в отличие от информативных встреч – это двусторонняя связь субъектов рынка. Они дают возможность не только производителям представить свой продукт, но и высказаться потребителям, задать интересующие их вопросы, высказать личное мнение о конкретном товаре или услуге или о фирме в целом. Вследствие этого, организации смогут выявить свои сильные и слабые стороны, доработать свои предложения, тем самым упрочив своё положение на рынке.

3. Ориентированные на проведение свободного времени (досуговые):

- концерты;
- фестивали;
- поездки.

Такие мероприятия устраиваются для поощрения уже имеющих клиентов, для того, чтобы показать, что они важны для организации, для поиска новых клиентов, для поднятия их настроения и обеспечения фирме их дальнейшего рыночного взаимодействия.⁹

Методы событийного маркетинга ощутимо отличаются от методов традиционного и имеют массу преимуществ, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение методов традиционного маркетинга и событийного маркетинга

Традиционный маркетинг	Событийный маркетинг
Потребителю навязывается информация о товаре/услуге, она не всегда предоставляется в нужном и объеме и формате	Ненавязчивая форма предоставления информации, потребитель самостоятельно принимает решение об участии в мероприятии и сам изъявляет желание больше узнать о товаре/услуге
Информационный посыл сообщает исключительно об одном проекте, компании, бренде	Мероприятие может носить характер крупного проекта (предполагает участие нескольких компаний, брендов)
Поиск момента, когда потребители способны воспринимать информацию	Создание нужного момента для лучшего восприятия информации потребителем
Обещание возможных благ, связанных с приобретением товара/услуги	В ходе мероприятия у потребителя уже есть возможность оценить товар/услугу, почувствовать преимущества
Отсутствие эмоционального влияния на потребителя	Формирование эмоциональной связи с целевой аудиторией, ее расположение к себе

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что многие традиционные методы продвижения товаров и услуг устаревают и постепенно уходят в прошлое. Им на смену приходят новые экономические явления, одним из которых и является событийный маркетинг. Событийный маркетинг – прогрессивное явление, которое уже

⁹ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие / Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – С. 44

сейчас, в настоящем, а также в перспективе даст положительные результаты и позволит компаниям не только «оставаться на плаву», но и успешно расти и развиваться.

Использованные источники:

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 656 с.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие / Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
3. Манихин А.А. Понятие, сущность и преимущества событийного маркетинга / А.А. Манихин // Российское предпринимательство. – 2015. – № 3-1. – С. 69 – 73
4. 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. – 6 с.

УДК 336.717

Купрюшина И.Н.
студент магистратуры
3 курс, факультет «Финансы и кредит»
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
Россия, г. Орел

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РИСКИ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

Используя социально-экономические показатели по стране, оцениваются перспективы реализации кредитных рисков, угрожающих стабильности банковского сектора в целом. Делается вывод о состоянии и тенденциях в развитии потребительского кредитования, об уровне системных кредитных рисков. В завершении даются рекомендации по минимизации негативных последствий для банков в случае массовой реализации рассмотренных кредитных рисков.

Ключевые слова. Потребительское кредитование, кредитный риск, скоринг, риск-аппетит, просроченная задолженность, резервы, долговая нагрузка, реальные доходы, безработица, валютный риск

Annotation. The article using socio-economic indicators of the country, the prospects of realization credit risks are evaluated, threatening the stability of the banking sector in general. It is made the conclusion about the status and trends in the development of consumer lending, about the level of systemic credit risks. At the conclusion the recommendations are made to minimize negative consequences for the banks in the case of mass realization of considered credit risks.

Keywords. Consumer lending, credit risk, scoring, risk appetite, overdue debt, provisions, debt ratio, real earnings, unemployment, foreign exchange risk

Для оценки системных рисков кредитования банковского сектора МВФ ввел два стандартных социально-экономических показателя: отношение задолженности домохозяйств к ВВП и отношение расходов на обслуживание долга к денежным доходам за вычетом обязательных платежей.

Данные показатели рассчитаны на основе макроэкономических показателей Росстата. При этом динамика фактических значений рекомендованных МВФ коэффициентов представлена на рисунке 1.

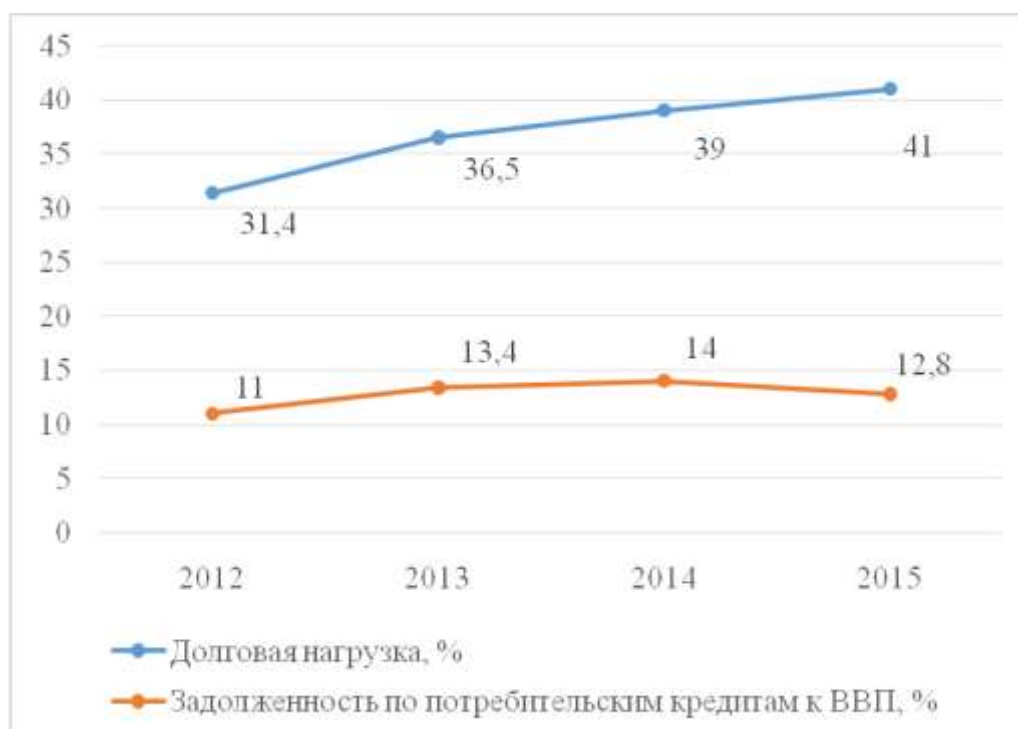


Рисунок 1 - Задолженность к ВВП и долговая нагрузка населения, %

Первый показатель отношения потребительских кредитов к ВВП за 2015 год составляет 12,8% ВВП, и это в несколько раз ниже, чем в Европе. По данному показателю нельзя говорить о высоком уровне закредитованности населения и соответствующих этому кредитных рисках.

Однако второй показатель очень высок: почти половина доходов граждан идет на выплаты по кредитам. Расходы граждан на платежи по кредитам в первом квартале 2015 года выросли в среднем до 41% от доходов. Еще год назад на обслуживание долга перед банками у россиян в среднем уходило 39% от доходов. В других странах данный показатель в несколько раз ниже, поскольку средний уровень доходов выше, а процентные ставки в несколько раз ниже.

Таким образом, уровень долговой нагрузки несет в себе системные риски для банковского потребительского кредитования, а существующих экономических условиях наблюдается тенденция к дальнейшему

уменьшению реальных доходов населения и соответственно к еще большему росту долговой нагрузки. Реальные располагаемые денежные доходы населения России в январе 2016 года уменьшились на 6,3% в годовом исчислении относительно января 2015 года.

Кроме того, в условиях тяжелого экономического положения в реальном секторе экономики, растет задолженность по заработной плате. На 1 февраля 2016 года составила 4,3 млрд, рублей и по сравнению с 1 января 2015 года увеличилась на 2,2 млрд. руб. (+116,6%).

Безработицы пока не является реализовавшимся фактором риска неплатежей по потребительским кредитам, но тенденции по данному показателю также негативные. В январе 2016г. 4,4 млн. человек, или 5,8% рабочей силы (экономически активного населения), классифицировались как безработные. Рост числа безработных за год составил 6,2%.

Помимо социально-экономических предпосылок, еще одним фактором обуславливающим рост кредитных рисков при потребительском кредитовании является ослабление рубля и сопутствующие этому реализованные валютные риски для заемщика. При этом следует подчеркнуть, что само по себе ослабление рубля увеличивает кредитный портфель и с этой точки зрения выгодно для банка, имеющему в данном случае длинную позицию по валютам. Однако, заемщики находятся в обратной короткой валютной позиции, когда укрепление иностранных валют ведет к росту обязательств перед банком. За период с 01.2013 по 01.2016 год курс доллара вырос на 139%, что привело к соответствующему росту обязательств по ссудам.

В таблице 1 представлены данные об остатках по потребительским кредитам в разрезе валют. Просроченная задолженность рассчитана на основании данных форм 0409101, то есть только в части вынесенной на просрочку.

Прослеживается очевидная тенденция роста доли просроченной задолженности по валютным кредитным опережающими темпами в связи с неспособностью заемщиков погашать свои обязательства в увеличившемся объеме.

Таблица 1 - Структура потребительских кредитов банковского сектора РФ в разрезе валют

	1.0	1.0	1.0
Задолженность по кредитам в валюте	237	301	289
в том числе задолженность вынесенная, как просроченная	33	46	61
Доля просроченной задолженности по кредитам в валюте, %	14	15	21
Задолженность по кредитам в рублях	9	11	10
в том числе задолженность вынесенная, как просроченная	407	621	803

Доля просроченной задолженности по кредитам в рублях. %	4	6	8

Так на 01.01 доля просроченной задолженности по валютным кредитам составила 21% всего валютного портфеля, а по рублевым - 8% рублевого портфеля. Однако реализация валютного риска для заемщиков не является системным риском для банковской системы, ввиду низкой доли валютных кредитов (2,7% на 01.01.2016 года) в общем объеме розничного кредитования.

Риски при потребительском кредитовании, ввиду массового характера и применения банками скоринговых моделей оценки, как правило выше, чем по другим видам активных операций. В то же время розничное направление деятельности характеризуется более высокими процентными и комиссионными доходами при низких операционных издержках, ввиду чего является привлекательным для большинства банков. В то же время эффект низкого кредитного риска на одного отдельного заемщика по отношению к капиталу банка, позволяет кредитным организациям избежать крупных единовременных потерь.

Негативные экономические тенденции последних лет привели к ухудшению всех основных показателей банковской системы, в том числе к снижению объема розничного кредитования и ускоряющемуся увеличению доли проблемной задолженности с соответствующим ростом кредитных рисков. Кроме того, из-за высокой долговой нагрузки, характеризующейся долей расходов на обслуживание долга к денежным доходам населения, велик риск дальнейшего системного ухудшения качества обслуживания долга средним заемщиком. Предпосылками к этому является снижение реальных доходов населения, рост безработицы и задержек в выплате заработной платы. Для минимизации негативных влияний на устойчивость банка при реализации вышеописанных рисков, кредитным организациям нужно иметь достаточный запас собственных средств и четкую продуманную стратегию по работе с проблемными долгами.

Использованные источники:

1. Письмо Банка России от 23.06.2004 N 70-Т "О типичных банковских рисках"
2. Письмо Банка России от 27 мая 2014 года № 96-Т "О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору "Принципы агрегирования рисков и представления отчетности по рискам" — с. 7; - [Электронный ресурс]. - www.cbr.ru/analytics/bank_system/96-t.pdf
3. Денисова М. Третью россиян отдадут ползарплаты за кредит // Экспертный сайт Высшей школы экономики, 20.03.14. - [Электронный ресурс]. - <http://opes.ru/1675908.html>

- 4.Клейнер Г.Б., Коробов Д.С. История современного кредитного скоринга //Проблемы региональной экономики, 2012 № 17. - [Электронный ресурс].- www.regec.ru/articles/2012/vol 1 /5.pdf
- 5.Моисеев С. Кредитная угроза: чем закончится бум потребительского кредитования //Forbes, 23.04.2013
- 6.Статистика Банка России. Информация о рисках кредитования физических лиц по годам: 2013-2015. - [Электронный ресурс]. - www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627
- 7.Кредитная карта России. 2015./ Объединенное кредитное бюро. Аналитика. - [Электронный ресурс]. - www.bki-okb.ru/corp/analitika
- 8.Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. -[Электронный ресурс]. - <http://www.gks.ru>
- 9.Центральный банк Российской Федерации. -[Электронный ресурс]. - www.cbr.ru

УДК 336.717

Купрюшина И.Н.
студент магистратуры
3 курс, факультет «Финансы и кредит»
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
Россия, г. Орел

РИСКИ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В статье раскрываются особенности оценки рисков при потребительском кредитовании в коммерческом банке, проводится статистический анализ текущего уровня кредитных рисков по банковской системе РФ.

Ключевые слова. *Потребительское кредитование, кредитный риск, скоринг, риск-аппетит, просроченная задолженность, резервы, долговая нагрузка, реальные доходы, безработица, валютный риск*

Annotation. *The article describes the features of the risk assessment by consumer lending in a commercial bank. A statistical analysis of the current level of credit risk in the banking system of the Russian Federation is carried out.*

Keywords. *Consumer lending, credit risk, scoring, risk appetite, overdue debt, provisions, debt ratio, real earnings, unemployment, foreign exchange risk*

Потребительское кредитование, как другие формы кредитования, связано с возникновением кредитных рисков у банков. Кредитный риск определяется Центральным Банком, как риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения должником финансовых обязательств.

Важной специфической особенностью потребительского кредитования является массовый, неиндивидуальный характер предоставления банковской услуги. Это обуславливает необходимость использования различных скоринговых систем при оценке кредитных рисков. Скоринговые модели - это математические модели, построенные на большой выборке ретроспективных данных по заемщикам, которые на основе исходных качественных и количественных показателей определяют уровень риска по каждому заемщику". Как правило, крупные банки используют собственные модели, разработанные на основе анализа собственного пула потребительских кредитов. При скоринговой оценке кредитных рисков человеческий фактор сведен к минимуму, что позволяет минимизировать операционные издержки на одного заемщика и максимально ускорить процесс принятия решения. В то же время, использование такой оценки ведет к возникновению погрешностей, поскольку система не учитывает текущую экономическую конъюнктуру и поведенческие, личные качества заемщика. Потребительское кредитование с применением скоринговой оценки как правило более рискованное. Экономия операционных затрат, а также желание повысить оперативность системы кредитования, неизбежно увеличивает рискованность потребительских кредитов и их окончательную стоимость для заемщика.

Управление рисками потребительского кредитования для коммерческого банка сводится к двум взаимосвязанным этапам. В зависимости от момента времени оценки кредитных рисков можно выделить оперативную оценку рисков при выдаче ссуды и последующий мониторинг кредитного риска по портфелям ссуд.

Оперативная оценка проводится при выдаче новых кредитов банк устанавливает приемлемый уровень риска по вновь выдаваемым кредитам в соответствии со стратегией и экономической ситуацией. Кредитной организацией на основании финансового состояния предполагаемого заемщика оценивается вероятность потерь по новой ссуде и в зависимости от утвержденного уровня риск-аппетита принимается решение о принятии или непринятии данного риска. Риск-аппетитом называют уровень и тип риска, который банк готов принять в данных экономических условиях при осуществлении своей деятельности исходя из целей своего бизнеса и обязательств перед своими участниками.

Последующее управление риском по портфелю потребительских кредитов осуществляется в виде периодической оценки действующих ссуд, формированию резервов, работе с проблемными и просроченными ссудами. В данном случае банк уже не имеет возможности принять предупреждающие меры, однако при грамотной политике в области рисков, кредитная организация своевременно реагирует на угрозы, адекватно оценивает

реальную достаточность капитала, свободный кредитный ресурс банка и уровень фактически принятого риска.

Уровень рисков потребительского кредитования по банковской системе РФ оценивается с помощью двух основных составляющих качества кредитного портфеля - доля просроченной ссуд в портфеле и процент резервирования по ссудам. Указанные показатели, рассчитанные по статистическим данным ЦБ РФ, представлены в табл.1.

Таблица 1 - Информация о рисках кредитования физических лиц

Показатель по банковскому сектору РФ	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Прирост 2013/2016. %	Прирост 2015 /2016. %
Потребительские кредиты в портфелях однородных ссуд всего, млн.руб.	7 349 035	9 536 025	10 909 524	10 278 829	39,9	-5,8
Ссуды с про- сроченными платежами свыше 90 дней, млн.руб.	334 418	549 338	865 268	1 084 298	224,2	25,3
Резервы, млн.руб.	385 847	618 983	938 891	1 138 574	195,1	21,3
Доля просроченных ссуд, %	4,6	5,8	7,9	10,5	131,8	33,0
Процент резер- вирования, %	5,3	6,5	8,6	11,1	111,0	28,7
Покрытие про- сроченных ссуд резервами. %	115,4	112,7	108,5	105,0	-9,0	-3,2

За последний год наметилась тенденция замедления роста потребительского кредитования, что отчетливо видно по динамике остатков по потребительским кредитам в РФ. За 2015 год и вовсе зафиксирована отрицательная динамика, портфель розничных кредитов сократился на 5,8% по сравнению с 2014 годом. В тоже время в условиях кризиса, на фоне падения объемов кредитования, угрожающе растет объем ссуд с просрочкой свыше 90 дней. В абсолютном выражении с 01.01.2013 объем ссуд с просрочкой свыше 90 дней вырос на 750 млрд, рублей, в относительном выражении прирост за 3 года составил 224%.

На начало 2016 года доля просроченных ссуд достигла 10,5%, объем резервов по ссудам составил 11,1% от общей величины портфеля. За 3 года доля просроченных ссуд и созданных резервов увеличилась более чем в два раза. При этом значение коэффициента покрытия просроченных ссуд резервами с каждым годом уменьшается, а значит сокращается уровень резервирования по ссудам без просрочки. Если предположить, что ссуды с просрочкой свыше 90 дней имеют покрытие резервами в 100% (на самом

деле с учетом обеспечения это не так), то размер резервов, приходящийся на портфель ссуд без просроченной задолженности, находится на чрезвычайно низком уровне, составляет менее 1% и постоянно сокращается (рисунок 1).



Рисунок 1 - Размер резервирования по кредитному портфелю за вычетом

Данные о рисках потребительского кредитования позволяют сделать неутешительный вывод о недооценке рисков в банковской системе и катастрофическом росте величины проблемных ссуд за последние годы.

При этом, уровень просроченной задолженности по вновь выдаваемым ссудам также очень высок. Теоретически кредитные организации в текущей ситуации должны были принять все меры по ограничению риска, используя консервативный подход, однако на практике уровень просроченной задолженности по новым кредитам не менее значительный, чем по имеющемуся портфелю.

Уровень просроченной задолженности по вновь выдаваемым ссудам в 2015 году достиг 17%. При этом наибольшая доля неисполненных в срок платежей присуща обычным потребительским кредитам на короткий срок - 18,9% выданных ссуд погашаются с просрочкой платежа. Наименьшие риски присущи ипотечным кредитам, в данном секторе лишь 5,5% вновь выданных ссуд имеют случаи неисполнения обязательств в срок.

Проведенный анализ просроченной задолженности по потребительским кредитам в банковском секторе характеризует уже реализованные риски. При анализе рисков не менее важно оценить перспективы рынка с учетом социально-экономических показателей по стране. Очевидно, что текущее качество кредитного портфеля может поменяться в худшую сторону под влиянием таких показателей, как падение доходов населения, рост безработицы и так далее.

Использованные источники:

1. Письмо Банка России от 23.06.2004 N 70-Т "О типичных банковских рисках"
2. Письмо Банка России от 27 мая 2014 года № 96-Т "О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору "Принципы агрегирования рисков и представления отчетности по рискам" — с. 7; - [Электронный ресурс]. - www.cbr.ru/analytics/bank_system/96-t.pdf
3. Денисова М. Треть россиян отдают ползарплаты за кредит // Экспертный сайт Высшей школы экономики, 20.03.14. - [Электронный ресурс]. - <http://oprec.ru/1675908.html>
4. Клейнер Г.Б., Коробов Д.С. История современного кредитного скоринга // Проблемы региональной экономики, 2012 № 17. - [Электронный ресурс]. - www.regec.ru/articles/2012/vol_1/5.pdf
5. Моисеев С. Кредитная угроза: чем закончится бум потребительского кредитования // Forbes, 23.04.2013
6. Статистика Банка России. Информация о рисках кредитования физических лиц по годам: 2013-2015. - [Электронный ресурс]. - www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627
7. Кредитная карта России. 2015./ Объединенное кредитное бюро. Аналитика. - [Электронный ресурс]. - www.bki-okb.ru/corp/analitika
8. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. - [Электронный ресурс]. - <http://www.gks.ru>
9. Центральный банк Российской Федерации. - [Электронный ресурс]. - www.cbr.ru

*Куразова Д.А.
преподаватель кафедры
«Статистика и информационные системы в экономике»*

*Институт экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Россия, г.Грозный
Kurazova D.A.*

*teacher of the Department «Statistics and Information Systems in
Economics»*

*Джентамиров М.Х.
студент 4 курса профиля подготовки
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*Институт экономики и финансов
Чеченский государственный университет
Россия, г.Грозный
Dzhentamirov M.H.*

4th year student of the specialty "Accounting, analysis and audit"

МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ. ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ И ЭТАПЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

SMALL BUSINESS RUSSIA. WAYS TO OVERCOME BARRIERS AND ITS DEVELOPMENT STAGES

Аннотация: Важнейшим элементом рыночной экономики России является малое предпринимательство, обеспечивающее рост экономики, производство и реализацию масштабных объемов товаров самого разного потребительского назначения, которые призваны удовлетворять качественно и количественно потребности и нужды общества. Данная статья посвящена о роли малого бизнеса в экономике нашей страны. Также в статье представлены схема и диаграмма оборота организаций малого предпринимательства Чеченской Республики в разрезе 4х лет.

Ключевые слова: бизнес, рыночная система, экономика, государство.

Abstract: The most important element of Russia's market economy is small business, providing economic growth, large-scale production and sale of commodities of different consumer goods, which are designed to meet the qualitative and quantitative requirements and needs of society. This article focuses on the role of small business in the economy of our country. The article also presents the circuit diagram and the turnover of small business organizations of the Chechen Republic by 4 years.

Tags: business, the market system, the economy, the state.

Предпринимательство, предпринимательская деятельность — рискованная экономическая деятельность, направленная на систематическое получение

прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ.

Внутренней частью социально-экономического развития всякого государства является малое предпринимательство, представляющие собой сектор экономики, определяющийся деятельностью субъектов МП на рынке товаров, работ и услуг, без которого невозможно нормальное функционирование ни экономики, ни общественного строя.

В системе экономических отношений малый бизнес занимает нишу, выступая как фактор создания конкурентоспособности предприятий аналогичной формы и экономики государства.

В развитых странах удельный вес предприятий малого бизнеса занимает около 80-90% от всех предприятий государства, производя больше половины ВВП, вовлекая больше около 2/3 населения. Именно малый бизнес является эпицентром большинства инноваций, создающие дополнительные рабочие места.

Российский малый бизнес на данном этапе развития ощущает дискомфорт, в первую очередь вызванный несовершенством политики по поддержке малого предпринимательства, недостаточности эффективных региональных программ развития МСП, проблемы законодательного регулирования. Предприятиям малых организационно-правовых форм свойственна сильная зависимость от внешней среды, в основном из-за дефицитности средств в собственном капитале и проблем притяжения финансов, а процессы глобализации в экономике, которые сопровождаются распространением капитала за рубежи национальных границ, повышает концентрацию внимания в исследовательских изучениях изменений внешней среды в тактическом анализе.

Для преодоления имеющихся проблем необходимым становится разработка долгосрочной программы развития и стимулирования малого и среднего бизнеса, когда намечаются темпы инновационного роста и повышение уровня жизни людей, необходим государственный подход, стратегическая политика развития конкурентоспособности.

Помимо сказанного, также необходимо учесть следующее:

Помимо выше сказанного для успешного развития малого бизнеса необходимо также:

Развитую правовую систему, включающую законы, эффективно защищающие предпринимателя.

Искоренение административных барьеров, расходы на преодоление которых, по оценкам экспертов, на сегодняшний день достигают 10 % от выручки предприятия. Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, упростить процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок.

Слабо развитая система гарантий и страхования рисков для финансирования и кредитования малого бизнеса, так же ограничивает доступ средних предприятий к кредитным ресурсам. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса.

Решение проблем налогообложения, так как именно давление со стороны налоговой системы на малый бизнес выходит за пределы разумного в нашем государстве.

Как показывает практика, достижения в части развития малого бизнеса в сфере социальной инфраструктуры имеют те из субъектов Российской Федерации, в которых разработаны, утверждены и реализуются программы, посвященные формированию в регионах благоприятной среды для развития малых предприятий. В разрезе малого бизнеса по Чеченской Республике хочется отметить динамичный рост предприятий малого предпринимательства, а также их оборотов: 2011г - 17695.3млн руб., 2012г - 30399.5млн руб., 2013г - 45538,7 млн руб., 2014 г. - 65250,6 млн руб.

Диаграмма 1. Оборот организаций по видам экономической деятельности по малым предприятиям



Таким образом, изучение и решение проблем развития малого бизнеса, являющегося индикатором социально-экономического благосостояния общества и государства необходимо. Данные проблемы должны стать одними из важных в приоритетных направлениях экономической политики страны. Именно государственное содействие и региональная поддержка оказывают значительное влияние на прогресс малого предпринимательства.

Использованные источники:

- 1.Аверкин А.Н. Малое и среднее предпринимательство. Зарубежный опыт. СПб – Север. 2012г.
- 2.Галицына П.Л. Экономика России в условиях кризиса. М.: – Склиф. 2012г.

*Курманова Л.Р, кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Финансы и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Уфа
Василаки Ф.И.
студент
4 курс
Институт экономики, финансов и бизнеса
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Уфа*

**ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. Рассматриваются теоретические аспекты оборотных средств, показатели ее эффективности и устойчивости организаций.

Ключевые слова. *Оборотные средства организации, уровень доходности, финансовая устойчивость.*

Annotation. *Theoretical aspects of current assets, indicators of its efficiency and stability of the organizations are considered.*

Keywords. *Current assets of the organization, profitability level, financial stability.*

Оборотные средства являются одной из составных частей имущества организации. Состояние и эффективность их использования — одно из главных условий успешной деятельности организации. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают организации изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования [1,с.433].

Функционирование оборотных средств начинается с момента их формирования и размещения. Рациональное размещение как составляющая управления оборотным капиталом имеет определенные особенности не только в различных областях, но даже на разных предприятиях одной отрасли. Определяющими здесь являются такие факторы: вид хозяйственной деятельности, объем производства; уровень технологии и организации производства; срок производственного цикла; система снабжения необходимых товарно-материальных ценностей и реализации продукции и др.[2,с.109].

В зависимости от размещения, условий организации производства и реализации продукции оборотные средства имеют различный уровень ликвидности, а, следовательно, и риска использования. Практика хозяйствования подтверждает, что наиболее ликвидными и с наименьшим риском являются денежные средства в кассе, на расчетных и валютных счетах в учреждениях банка, вложенные в ценные бумаги. Менее ликвидной и с определенным риском вложения считается отгруженная продукция и дебиторская задолженность покупателей. Последняя, в свою очередь, может быть менее или более ликвидной. Это касается срочной и просроченной дебиторской задолженности по отгруженной продукции [3,с.400].

Наименее ликвидными и с наибольшим риском вложения являются: оборотные средства в незавершенном производстве, в расходах будущих периодов, в производственных запасах, в готовой продукции.

Это объясняется тем, что именно эта часть оборотных средств наиболее удаленная от момента реализации и более подлежит влиянию изменений конъюнктуры рынка, инфляционных процессов и т.п. Следовательно, ликвидность текущих активов является главным фактором, который определяет степень риска вложения оборотных средств. Степень ликвидности в целом оборотных активов и каждой их группы определяется

как отношение соответствующей доли оборотных активов в краткосрочных обязательствах.

Наиболее часто в практике применяются следующие показатели:

- коэффициент обеспечения собственными средствами (Кз.к.) (коэффициент автономии Ка);
- коэффициент покрытия (Кп);
- коэффициент абсолютной ликвидности (Кабс.л.).

Первый показатель (Кз.к) определяется как отношение разницы между объемами собственных и приравненных к ним средств (итог раздела I пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и других постоборотных активов (итог раздела I актива баланса) к фактической стоимости имеющихся у организации оборотных средств - производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денег, дебиторской задолженности и других оборотных активов (итог II и III разделов актива баланса). Коэффициент характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой стабильности организации, его независимости от заемных средств. Если значение коэффициента падает ниже 0,1, организация является неплатежеспособной. Рост коэффициента против прошлого периода свидетельствует о повышении финансовой независимости и снижении риска финансовых вложений [4,с.32].

Коэффициент покрытия (Кп.) - это наиболее обобщающий показатель ликвидности баланса. Определяется как отношение всех текущих активов организации (итоги II и III разделов актива баланса) к сумме краткосрочных обязательств (итоги II и III разделов пассива баланса).

Этот коэффициент характеризует достаточность оборотных средств организации для погашения его долгов в течение года. Считают, что его уровень в пределах 2,0 - 2,5 является приемлемым. Он показывает, сколько денежных единиц активов приходится на каждую денежную единицу краткосрочных обязательств. Когда КЦ становится меньше 1,0, структура баланса считается неудовлетворительной, а предприятие - в неплатежеспособном состоянии. Кабс.л определяется как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия (III раздел актива баланса) к краткосрочным обязательствам (итоги II и III разделов пассива баланса). Показатель характеризует немедленную готовность предприятия погасить свою задолженность. Достаточным является значение коэффициента в пределах 0,25 - 0,35. Но значения менее чем 0,2 - предприятие считается неплатежеспособным [5]. Следовательно, финансово устойчивым является такой субъект хозяйствования, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, своевременно рассчитывается по своим обязательствам.

Основой финансовой устойчивости является взвешенная, рациональная организация и эффективное использование оборотных средств. Но это не означает, что организация должна вкладывать оборотный капитал лишь в высоколиквидные активы с целью снижения возможного риска и получения наивысшего дохода. Главной целью деятельности организации является создание конкурентоспособной продукции с высокими потребительскими качествами.

Использованные источники:

1. Курманова Д.А. Система сбалансированных показателей в оценке деятельности финансово-кредитных организаций // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция.- 2012. № 4. С. 432-435.
2. Курманова Д.А. Современные тенденции и эффективность хозяйствования в сфере услуг /Д.А. Курманова, Н.З. Солодилова, Л.Р. Курманова. – Уфа: УГАЭС, 2007. – 207 с.
3. Курманова Л.Р. Диагностика как инструмент прогнозирования финансовой несостоятельности предприятия // Научное обозрение - 2015. – № 12. – С.397-402.
4. Хабибуллин Р.Г., Курманова Л.Р. Инвестиционный анализ // Учебное пособие. - Уфа: БашГУ, 2016. – 66 с.
5. Основы обеспечения экономической безопасности в финансовом секторе экономики: Монография /Отв. ред. Г.А.Галимова, Л.Р. Курманова, Л.З. Байгузина. – Уфа: Аэтерна, 2015. - 278 с.

УДК 314.1

Кусяпова А.Ф.
студент

2 курс, факультет «Экономики и управления»

Научный руководитель: Кулай С.В.

*Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева*

Россия, г. Прокопьевск

УГРОЗЫ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СФЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. В статье рассмотрена характеристика и оценка угроз в демографической сфере Сибирского Федерального Округа(СФО). За основу взята система угроз, которая была предложена В.К. Сенчаговым. Проведенное исследование показало наличие уровня угроз в демографической сфере региона.

Ключевые слова: экономическая сфера, демография, Кемеровская область, безопасность.

Summary. *In article the characteristic and assessment of threats in the demographic sphere of the Siberian Federal District (SFD) is considered. The system of threats which was offered by V. K. Senchagov is taken as a basis. The conducted research showed presence of level of threats in the demographic sphere of the region.*

Keywords: *economic sphere, demography, Kemerovo region, safety.*

В наше время в экономической сфере развития и функционирования важным фактором являются угрозы в социальной сфере. Не смотря на то, что проводятся мероприятия такие которые создают рабочие места и необходимую инфраструктуру в местах проживания населения, совершенствование и усовершенствование транспортных связей, государственная и региональная поддержка рождаемости, материальная помощь семье, детству, а также материнству, но их результаты недостаточно высокие. К одним из основных угроз в социальной сфере относятся угрозы снижения или же недостаточный доход людей, бедность немалой части страны, безработица, низкая рождаемость и высокая смертность населения и т.д. Наиболее опасные угрозы экономической безопасности государства и области появились за годы реформирования в социальной сфере. В этой сфере действуют три блока угроз. Первый блок угроз связан с уровнем денежного дохода людей, второй блок угроз связан с определяемым положением, которое складывается с задержками в выплате заработной плате, и третий блок связан с процессами, которые связаны с жилищно-коммунальным хозяйством, здравоохранением и образованием.¹¹⁶ Большую угрозу существования области и ее безопасности предоставляют такие факторы как: снижение среднего уровня доходов и потребления, экологически чистых медицинских услуг, привычного уровня и стандарта образования, культуры и отдыха, развития науки, занятость населения, бедность и нищета, деградация личности и семьи, алкоголизм, наркомания, вирусный гепатит и т.д. Также угрозу социальной стабильности и экономической безопасности населения представляет усиление дифференциации в доходах различных групп населения. Угрозы в социальной сфере регионов были и остаются достаточно на высоком уровне. Это бедность, расслоение населения и безработица. Все это требует пересмотр мероприятий, которые направлены на сокращение этих угроз. Стоит учитывать региональные различия в степени социальных угроз, и они требуют разработки мероприятий с учетом специфики отдельных районов и регионов страны. 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.

¹¹⁶ «Экономическая безопасность России: общий курс»: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 4-е изд. - М.: Дело, 2012. - 804 с.;

Рассмотрим угрозы в демографической сфере на примере Сибирского Федерального Округа(СФО) и на примере Кемеровской области. Проведя анализ угроз в демографической сфере Кемеровской области за 2012-2014гг., представлен в таблицу 1.1

Таблица 1.1 – Численность населения, тыс. чел.¹¹⁷

Регион	2012	2013	2014	Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
				2013/ 2012	2014/2 013	2014/201 2	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Сибирский Федеральный округ	19278	19292	19312	14	20	34	100,0 7	100,1 0	100,1 7
Кемеровская область	2742	2734	2725	-8	-9	-17	99,70	99,67	99,38

По данным таблицы 1.1 можно сделать вывод, что численность населения в Сибирском Федеральном округе возрастает на 34 тыс. чел. или на 0,17%, в том числе с 2012г. по 2013г. возрастает на 14 тыс. чел. или же на 0,07, также численность населения возрастает с 2013г. по 2014г. на 20 тыс.чел. или же на 0,1%.

По данным Госкомстата России в 2013 году по сравнению с 2014 годом происходят значительные изменения в возрастной структуре населения в пользу лиц трудоспособного возраста. Наиболее полно структура численности постоянного населения по основным возрастным группам представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Структура населения по основным возрастным группам, %.²

Регион	2013			2014		
	моложе трудоспособн ого возраста	в трудоспос обном возрасте	старше трудоспособн ого возраста	моложе трудоспособн ого возраста	в трудоспос обном возрасте	старше трудоспо- собного возраста
Сибирский федеральный округ	19,0	59,2	21,8	19,4	58,2	22,4
Кемеровская область	18,5	58,1	23,4	18,9	57,1	24,0

Рассмотрим далее структуру населения по основным возрастным группам в Сибирском Федеральном округе.

Лица моложе трудоспособного возраста в 2013 году составляют 19,0, а в 2014 составляют 19,4 это, конечно же, хорошо влияет на округ. Но наблюдается спад населения в трудоспособном возрасте, снижается на единицу. Но опять-таки в Кемеровской области наблюдается уменьшение лиц в трудоспособном возрасте.

Сформировавшаяся возрастная структура населения за 2013-2014гг. Сибирского Федерального округа повлекла за собой увеличение демографической нагрузки в значительных частях регионов, т.е. увеличение числа лиц, которые приходятся на 1000 чел. трудоспособного возраста. Подробнее данные предоставлены в таблице 1.3.

¹¹⁷ Федеральная служба статистики. Демография [электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 15.01.2017).

Таблица 1.3 - Коэффициенты демографической нагрузки.²

Регион	На 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц нетрудоспособных возрастов					
	2013			2014		
	всего	моложе трудо- способного возраста	старше трудо- способного воз- раста	всего	моложе трудо- способного возраста	старше трудо- способного возраста
Сибирский федеральный округ	690	321	369	718	334	384
Кемеровская область	720	318	402	750	331	419

В тоже время коэффициенты демографической нагрузки за 2013-2014гг. по лицам моложе трудоспособного возраста, приходящихся на 1000 чел. трудоспособного возраста во всем Сибирском Федеральном округе имеет тенденцию к повышению.

Рассмотренные угрозы в демографической сфере нашего региона остаются нерешенными. В случае дальнейшей такой же динамики усугубятся проблемы депопуляции и старения населения Сибирского Федерального округа.

Рассуждая о направлениях улучшения демографической ситуации в Кемеровской области, хочется отметить направления, которые наиболее актуальны на сегодняшний день. Для начала стоит четко выяснить уменьшение населения в области и попытаться решить эту проблему. В основном, по моему мнению, отток населения происходит из-за нехватки рабочих мест для специалистов каких-либо отраслей производства. Для решения этой проблемы нужно создать новые рабочие места. Также может быть дело в неблагоприятной экологической обстановке, для решения этой проблемы нужно принять меры по ее улучшению. Стоит заметить возрастно-половые аспекты. В 2014 году по сравнению с 2013 годом граждане моложе трудоспособного возраста возрастают, поэтому стоит сделать акцент на сфере образования, чтобы в будущем наша область могла гордиться молодыми специалистами и, конечно же, процветать. Но не все так гладко, также происходит спад лиц трудоспособного возраста. Нашим властям стоит задуматься о привлечении молодых специалистов в наш регион и постоянно совершенствовать систему безопасности иначе возможна нехватка трудовых ресурсов в нашей области. Также хотелось бы отметить то факт, что в Кемеровской области повышается число граждан трудоспособного возраста. Это может являться демографической угрозой в Кемеровской области, так как увеличивается число лиц моложе трудоспособного возраста, то нашему региону не грозит сильная опасность. Потому что у нас есть большое число трудовых ресурсов. Но нашей области не стоит забыть про улучшение сферы высшего образования, для подготовки будущих квалифицированных специалистов, которые в скором времени пополнят ряды трудовых ресурсов.

Использованные источники:

1.«Экономическая безопасность России: общий курс»: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 4-е изд. - М.: Дело, 2012. - 804 с.;

2. Федеральная служба статистики. Демография [электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 15.01.2017).

УДК 336.6+657+658

Кяжкина В.А.

*студент, направление подготовки «Менеджмент»,
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический
институт имени М. Е. Евсевьева»*

Россия

*Научный руководитель: Шукина Ю.А., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт
имени М. Е. Евсевьева»*

Россия

О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию сущности финансового прогнозирования как одной из главных функций финансового менеджмента.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, финансовое прогнозирование, финансовое планирование, финансовое состояние.*

Kjazhkina V.A.

*student, direction of preparation "Management"
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev
Russia*

*Scientific adviser: Shukshina Yu. A., Cand. of Econ. Sci.
Ass. Prof. of Management and Economics of Education
Mordovian State Pedagogic Institute named after M. E. Evseviev
Russia.*

ABOUT ESSENCE OF FINANCIAL FORECASTING

Article is devoted to a research of essence of financial forecasting as one of the main functions of financial management.

Keywords: *financial management, financial forecasting, financial planning, financial condition.*

Финансовое прогнозирование является одной из главных функций финансового менеджмента. Его можно определить, как умение предвидеть цели экономического субъекта, результаты его деятельности и ресурсы, необходимые для достижения определенных целей.

Финансовое прогнозирование охватывает важнейшие стороны финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, обеспечивает необходимый предварительный контроль за образованием и использованием различных видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), создает условия для укрепления финансового состояния экономического субъекта [7]. Можно сказать, что финансовое прогнозирование это исследование конкретных перспектив развития

финансов экономического субъекта в будущем, а также научно обоснованное предположение об объемах и направлениях использования его финансовых ресурсов на перспективу.

Финансовое прогнозирование позволяет определить перспективы состояния финансовых ресурсов экономического субъекта, определить потребность в них, предложить варианты осуществления финансовой политики, то есть, в конечном счете, финансовое прогнозирование является предпосылкой для финансового планирования. Результатом финансового прогнозирования должно стать научное обоснование показателей финансовых планов и разработка концепции развития финансов на перспективу [8].

Основная цель финансового прогнозирования заключается в оценке необходимого объема финансовых ресурсов и определении оптимального варианта финансового обеспечения деятельности экономического субъекта [3]. Отметим, что на точность расчетов оказывает влияние грамотное управление денежными потоками, позволяющее определить реальные и потенциальные финансовые возможности экономического субъекта [1, 2].

Как было отмечено выше финансовое прогнозирование является предпосылкой для финансового планирования. В целом планирование входит в число общих функций управления, имманентно присущих любой функционирующей социально-экономической системе. Принято выделять следующие этапы финансового планирования:

- анализ финансового положения экономического субъекта;
- составление прогнозных смет и бюджетов;
- определение общей потребности экономического субъекта в финансовых ресурсах;
- прогнозирование структуры источников финансирования;
- создание и поддержание действенной системы управленческого и финансового контроля;
- разработка процедуры внесения изменений в систему планов [8].

На наш взгляд основой финансового прогнозирования является прогнозирование финансовых показателей деятельности экономического субъекта, в основе расчета которых лежат данные бухгалтерской (финансовой) отчетности [4, 7]. В этом смысле важным является подготовка предварительного баланса и отчета о финансовых результатах, аналитические возможности которых весьма высокие [6].

Прогнозирование финансового результата на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет менеджерам выполнить предварительную оценку суммы налогов, размер выплат дивидендов и величину прибыли, которая будет направлена на финансирование развития и роста экономического субъекта. Своевременное прогнозирование убытка позволит наметить мероприятия для сокращения затрат на производство, роста стоимости экономического субъекта и предотвращения банкротства.

Прогнозирование показателей выручки, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения позволяет определить достаточность собственных средств для их генерирования на уровне, необходимом для обеспечения платежеспособности экономического субъекта. Составление предварительного отчета о финансовых результатах является инструментом прогноза дохода экономического субъекта на определенный период в будущем, важной составляющей которого является прогноз объема продаж как ключевого элемента уже производственного планирования.

Прогнозы бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяют изучить структуру и источники ожидаемых балансовых изменений. Для анализа финансовых отчетов рассчитываются аналитические коэффициенты, значения которых можно сравниваются во времени. Используя полученную информацию, финансовый директор может проанализировать направление изменений в финансовом состоянии экономического субъекта в течение прошлых, настоящих и будущих периодов. Если менеджмент экономического субъекта практикует точные расчеты, то они позволяют сформулировать обоснованные прогнозы и скоординировать политику развития экономического субъекта в разных сферах деятельности, причем постоянная проверка прогнозов подготавливает экономический субъект к изменению условий во внешней и внутренней среде. Таким образом, грамотное финансовое прогнозирование является основой устойчивого развития экономического субъекта [5].

Использованные источники:

1. Глушенкова Е.В. Анализ денежных потоков на основе отчета о движении денежных средств кредитной организации (на примере ПАО КБ «МПСБ») // В сборнике: Актуальные проблемы развития финансового сектора Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Ответственный редактор: Я.Ю. Радюкова. 2016. С. 118-126.
2. Глушенкова Е.В. Управление денежными средствами на основе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности // В сборнике: Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе материалы IX ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной) с международным участием : в 2 ч.. 2016. С. 156-163.
3. Курова С.С., Проказова Ю.Н. Оценка эффективности использования средств на финансирование деятельности учреждения // Экономика и социум. 2016. № 10 (29). С. 322-330.
4. Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Значение анализа финансового состояния в системе управления экономическим субъектом // В сборнике: Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Н. И. Лушенкова. 2016. С. 165-170.
5. Шукшина Ю.А., Гришина К.А. Формирование правовой и финансовой грамотности в интересах устойчивого развития экономики // 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. 174-178.
- 6.Шукшина Ю.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1 (12). С. 28.
- 7.Шукшина Ю.А. Методика анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как одна из предпосылок укрепления финансового состояния экономических субъектов региона // В сборнике: Культурологический подход в экономико-правовом развитии региона XIV Макаркинские научные чтения. Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Мордовский гуманитарный институт". 2014. С. 673-680.
- 8.Shukshina Yu. A., Zmeyova L. About essence of the analysis and planning in the management system finance of the economic actor // Экономика и социум. 2016. № 12 (31).

УДК 332.146.2

*Лабанова Н.О.
студент*

*3 курс, факультет «Экономики и менеджмента»
Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: *статья посвящена вопросу значения инноваций и инновационной деятельности в обеспечении повышения конкурентоспособности предприятия.*

Ключевые слова: *инновации, новшества, инновационная деятельность, инновационная активность предприятия, конкурентоспособность предприятия.*

INNOVATIONS AS FACTOR OF INCREASE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Abstract: *the article is devoted to the question of the importance of innovations and innovative activity in enhancing the competitiveness of enterprisesment.*

Keywords: *innovation, innovations, innovative activity, innovative activity of enterprises, competitiveness of the enterprise.*

Современный этап развития как мировой экономики, так и экономики России в частности, характеризуется непрерывным усилением конкуренции и возрастающей ролью инноваций как основного ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе. На долю новых знаний, воплощаемых в различных технологиях, организации процессов производства, в новом оборудовании, образовании кадров в развитых странах приходится от 80 до 95 % прироста

ВВП[3]. Внедрение новых технологий - это ключ к повышению рыночной конкурентоспособности современного предприятия, это одно из основных направлений повышения эффективности производства, улучшения качества производимой продукции и оказываемых услуг.

Прежде всего выделяют такие способы повышения конкурентоспособности предприятия и его товарной массы как: повышение качества выпускаемой продукции, ориентация на потребности покупателей, техническое усовершенствование оборудования, улучшение условий и качества работы персонала, его мотивации, внедрение различных инновационных разработок в процесс производства[1]. Особое место здесь занимают инновации, поскольку они оказывают значительное влияние на все составляющие конкурентоспособности любой организации.

Рассмотрим инновации, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятий. Их классификация по ряду признаков представлена в таблице 1.

Исходя из предложенной классификации, можно выделить основные направления воздействия инноваций на конкурентоспособность.

Таблица 1

Влияние инноваций на конкурентоспособность предприятия.

Классификационный признак	Вид инновации	Влияние на предприятие
1. По характеру отношений	социально-экономические	Влияние социально-экономических инноваций состоит в оптимизации использования ресурсов: финансовых - с целью повышения сравнительных и конкурентных преимуществ; организационных для использования эффекта масштаба. Это позволяет снижать издержки производства в долгосрочном периоде; Технологические ресурсы для реализации мероприятий по ресурсо- и энергосбережению, что позволяет снизить затраты и повысить качество продукции.
	технологические	
	организационные	
2. По сфере распространения	управленческие	Управленческие инновации - это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях и организационных структурах. Они заключаются в реализации творческой деятельности, направленной на разработку и создание новых управленческих методов и форм. Это приведет к переустройству системы управления, способствующей росту прибыли, а, следовательно, укреплению ее конкурентоспособности. Технические инновации связаны с использованием новой техники. Это позволяет снижать издержки, социальные - с улучшением условий труда, проведением тренингов и мероприятий, направленных на повышение мотивации сотрудников, что повышает сравнительные и конкурентные преимущества.
	производственные	
	технические	
	социальные	

3. По предметно – содержательной структуре	продуктовые	По предметно-содержательной структуре к улучшению потребительских свойств товара и повышению конкурентных преимуществ приведут продуктовые инновации; преобразования, вносимые в процессы, проходящие на предприятии - к снижению издержек, стоимости, повышению качества, сравнительных и конкурентных преимуществ, что произойдет под влиянием процессных инноваций. Реорганизация предприятия, направленная на повышение конкурентоспособности, связана с внедрением аллокационных инноваций. Существенное различие между инновациями вообще и продуктовыми инновациями, в частности, касается источника инновационной активности: осуществляются ли они посредством имитации, заимствования существующих технологий или продуктов других компаний, либо с помощью собственных исследований и разработок. В одном случае речь идет об имитации, во втором - непосредственно об инновации.
	процессные	
	аллокационные	

*Источник: составлено на основе [2]

Таким образом, при внедрении инноваций на предприятии происходят некоторые изменения. Прежде всего, это связано с повышением конкурентоспособности произведенной продукции предприятия, что в свою очередь создает конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу. Во – вторых, у покупателей формируются новые потребности, которые образуют конкурентные преимущества на отдаленную перспективу. И наконец, повышается эффективность производственного процесса, которая преобразует конкурентоспособность продукции в конкурентоспособность самого предприятия.

На сегодняшний день у российского бизнеса спрос на инновации практически отсутствует. Ассоциация менеджеров России (АМР) в национальном докладе «Инновационное развитие» оценивает количество компаний, активно внедряющих инновации, в 10-12% от общего их числа[2]. Прежде всего, это связано с тем, что многие предприятия в основном разворачивают свою деятельность на региональных рынках (около 30%) или на узких, «нишевых» рынках (таких организаций около 20%), которые не представляют интереса для глобальных конкурентов. По данным опроса менеджеров средних и крупных промышленных предприятий, проведенного Высшей школой экономики и Всемирным банком, около 40% компаний не конкурируют ни с российскими, ни с зарубежными компаниями. А для 30% из них проблемы конкуренции с зарубежными компаниями не существует[2].

Таким образом, в настоящее время развитие инновационной деятельности организаций и внедрение новшеств в процесс производства стоит рассматривать как одно из основных условий не только экономического развития предприятия, но и страны в целом. Постоянное усовершенствование техники и технологий превращает инновационный

процесс в одно из основных условий производства более конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций на рынках и повышения производительности, а также эффективности деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Айдинова А.Т. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / А.Т. Айдинова, Е.С. Головки // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 371–373.
2. Полетаев В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография / В.Э. Полетаев. – М.: Инфра-М, 2016. – 281 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]/URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.01.2017)

*Лабыскина К. Ю.
студент гр.МПИК315
ПВГУС*

*Научный руководитель: к.э.н., доц. кафедры «Прикладная информатика в экономике»
Россия, г.о. Тольятти*

СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Информационный рынок сегодня предоставляет потребителю все необходимые информационные продукты и услуги, а их производство обеспечивает ИТ индустрия. Бурное развитие компьютерной техники и информационных технологий послужило толчком к развитию общества, построенном на использовании различной информации и получившего название информационного общества.

В информационном обществе деятельность почти каждой компании состоит из большого количества различных бизнес-процессов, направленных на достижение цели. Вполне очевидно, что эффективность деятельности компании, ее прибыльность, конкурентоспособность и стоимость в значительной степени определяется эффективностью реализации этих бизнес-процессов. На предприятии процессы реализуются настолько неэффективно, и затраты времени и ресурсов преумножаются в десятки раз, что приводит к низкой конкурентоспособности, а в последствии и разорению фирмы. Так что же нужно предпринимателю, чтобы его бизнес оставался конкурентно способным и приносил прибыль в условиях современной экономики?

Правильное проектирование процессов предприятия. Но зачастую с этим могут возникнуть проблемы, из-за неудобства систем для моделирования бизнес-процессов. На сегодняшний день существует несколько наиболее популярных систем проектирования процессов, каждая из которых имеет свои достоинства и недостатки. Одни удобны для более глубокой детализации, другие лучше показывают роли участников

процессов и т.д. В таблице 1 представлен сравнительный анализ систем описания бизнес-процессов.

Таблица 1.

Критерии описания процессов (технологических, логистических, организационных)

Возможность представления в графической нотации:	ЕРС	BPMN	UML
Критерии описания процессов (технологических, логистических, организационных)			
Процесса, операции	+	+	+
Одиночных входных и выходных ресурсов	+	НЕТ	НЕТ
Вектора входных и выходных ресурсов	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Состав процесса (декомпозиция)	+	+	+
Условия запуска процесса	+	+	+
Средства выполнения процесса	+	+	НЕТ
Ветвлений и слияний процессов	+	+	+
Асинхронных и синхронных процессов	+	+	НЕТ
Представление элементов внешней среды в виде отдельных блоков (например, модулей подсистемы)	+	+	+
Элемент организационной структуры	+	+	+
Критерии описания ТБПИ			
Событие (например, инцидент, проблема, запрос и т.д.)	+	+	+
Роль АС ВМП	+	+	+
Элемент сценария действий (операция)	+	+	+
Последовательность действий, сценарий (переходы с ветвлениями и синхронизацией)	+	+	+
Поток ресурсов	+	НЕТ	НЕТ
Выход на динамическое моделирование выполнения сценария	+	+	НЕТ
Объектно ориентированное описание архитектуры АС ВМП	НЕТ	НЕТ	+

Проведенный сравнительный анализ позволяет сделать следующие выводы:

- 1) полный перечень особенностей описания процессов (технологических, логистических, организационных) ни один из стандартов не обеспечивает;
- 2) наиболее полное представление о процессах предприятия имеет стандарт ЕРС;
- 3) стандарт ЕРС поддерживают описание потока ресурсов;

4) ни одна нотация не поддерживает описание вектора потока ресурсов;

5) только стандарты BPMN и UML позволяют в графике отобразить синхронные и асинхронные процессы;

6) наиболее полное представление о ТБПИ имеют все стандарты EPC, BPMN и UML;

7) только язык UML поддерживает объектно ориентированное описание архитектуры АСУП.

Стандарты EPC и BPMN предполагается использовать для формализации и проведения динамического моделирования выполнения сценариев в рамках ТБПИ. Стандарт UML предполагается использовать для объектно ориентированного описания архитектуры АСУП. Для описания процессов предприятия (технологических, логистических, организационных) предлагается использовать нотацию мультиагентных процессов преобразования ресурсов, построенную в результате интеграции нотации EPC и диаграмм активности языка UML.

Использованные источники:

1. Гиматов, М. Р. Реинжиниринг бизнес-процессов [Текст] / М. Р. Гиматов // Управлен. учет и финансы. - 2013. - № 2. - С. 94-103. - 214 с.

2. Ивасенко, А. Г. Информационные технологии в экономике и управлении [Текст] : учеб. пособие для вузов / А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко. - М. : КноРус, 2012. - 154 с.

3. Калиновский, В. А. Реинжиниринг бизнес-процессов как стратегия успешного развития организации [Текст] / В. А. Калиновский // Методы менеджмента качества. - 2011. - № 9. - С. 16-19

4. Оголева, Л. Н. Реинжиниринг производства [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. Н. Оголева, Е. В. Чернецова, В. М. Радиковский / Фин. акад. при Правительстве РФ. - М. : КНОРУС, 2010. - 304 с.

УДК 336.225.3

Лаврова Е.Е.

старший преподаватель

ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА им. Столыпина П.А.

Россия, г. Ульяновск

Хабарова В.С.

студент

4 курс, факультет «Экономический»

Россия, г. Ульяновск

НУЖЕН ЛИ ИНН ТРУДОВОМУ МИГРАНТУ?

Количество мигрантов в последние годы неуклонно растет. Граждане соседних республик активно ищут источники заработка на территории Российской Федерации. Выходцы из республик Украины, Средней Азии, Закавказья стремятся обрести материальное благополучие, работая в организациях и на частных предпринимателей в России. Трудовые

мигранты готовы работать без оформления трудового договора, получать заработную плату «в конвертах», а также идут на любые уступки работодателя. В связи с этим задается вопрос: «А нужен ли ИНН трудовому мигранту?».

Ключевые слова: *ИНН, мигрант, работодатель, налоговые органы, налоги, государство, доходы.*

The number of migrants in recent years is steadily increasing. Citizens of neighboring countries are actively looking for sources of income on the territory of the Russian Federation. Immigrants from the republics of Ukraine, Central Asia, the Caucasus strive to attain material well-being, working in organizations and private entrepreneurs in Russia. Labor migrants go to you need to work without signing an employment contract, to receive wages "in envelopes", and go on any concessions the employer. In this connection a question: And whether was labor migrant?".

Keywords: *INN, the migrant, the employer, the tax authorities, taxes, the state income.*

Организация трудовой деятельности мигрантов долгое время не позволяла государству получать миллиардные суммы налогов в бюджет с выплаченного дохода. Следовательно, депутаты высшего законодательного органа ввели закон, который предусматривает введение идентификационного номера налогоплательщика для граждан иных государств, приехавших с целью получения работы и заработка. В Российской Федерации трудовая деятельность мигранта считается официальной в том случае, когда с доходов, полученных от ее ведения, уплачивается соответствующий налог. [2]

ИНН для иностранцев на данный момент времени является обязательным документом согласно новым правилам ФМС, которые только были введены в марте 2016 года. Согласно новым правилам ФМС, с 14 марта 2016 года ИНН для иностранцев является обязательным документом. И теперь если у иностранного гражданина нет ИНН, то он не сможет получить патент на работу или продлить старый. А также не разрешается вносить оплату ежемесячного авансового платежа, который продлевает срок действия патента на работу, вследствие этого патент будет аннулирован за неуплату.

Федеральная налоговая служба обязана в пятидневный срок осуществить постановку иностранного гражданина на налоговый учет и присвоить ему ИНН.

Для оформления идентификационного номера в налоговом органе, иностранному гражданину необходимо:

1. написать заявление на постановку на учет в налоговый орган (ФНС);
2. паспорт или копия паспорта;
3. нотариальный перевод паспорта на русский язык;

4. регистрация по месту пребывания, представляет собой миграционный талон;

5. миграционная карта.

Процесс получения ИНН одинаков как для граждан Белоруссии, так и для граждан Украины, Узбекистана, Таджикистана, Киргизии, Армении и других стран.

Данный закон включил в себя ряд мер, которые позволят:

- его распространение на все категории иностранных граждан, т.е. он затрагивает как гастербайтеров, так и квалифицированный персонал;

- наладить взаимоотношение налоговой и миграционной службой по вопросам легализации иностранной рабочей силы;

- легализовать доходы иностранных наемных сотрудников, а также с каждым годом увеличивает поступление в бюджет сумм налога на доходы с физических лиц. [1]

В соответствии с оценками экспертов, принятый данный закон в дальнейшем позволит пополнить государственную казну на сумму более 200 миллиардов рублей. К тому же он усилит уровень дисциплинированности работодателей.

Идея учета мигрантов пришла из законодательной практики зарубежных стран. Подобные меры благополучно функционируют в Великобритании и Италии.

В настоящее время данный закон позволяет иностранцам реализовывать свою трудовую функцию наравне с остальными гражданами РФ, уплачивая налоговые платежи на содержание государства, предоставившего им возможность получение материальных благ. [3]

Реализация данного закона способствовало принятию закона о введение обязательного медицинского страхования. Теперь мигранты имеют право получать бесплатную медицинскую помощь в районных поликлиниках и других учреждениях здравоохранения. Вероятно, позднее мигранты захотят приобрести и иные социальные блага, в обмен на обязанность платить налоги в пользу государства.

Следовательно, на вопрос: «А нужен ли ИНН мигранту?» мы ответим, что однозначно нужен, т.к предоставление свидетельства ИНН потребуется при официальном трудоустройстве как российскому, так и иностранному гражданину для полной легализации доходов для целей налогообложения. [4]

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнения от 4.07.2016 г.)

2. Налоги и налоговая система Российской Федерации : учебник и практикум для академического бакалавриата / под науч. ред. Л. И. Гончаренко. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 541 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

3.Налоговая политика государства : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Н. И. Малис. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 388 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

4.Ордынская, Е. В. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебник и практикум для СПО / Е. В. Ордынская ; под ред. Л. С. Кириной. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 406 с. — Серия: Профессиональное образование.

УДК 34

*Ланг П.П.
преподаватель
Россия, г. Самара
Каюмов Ш.М.
студент
4 курс, БПСЭ*

*Самараский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Аннотация. *В статье рассматривается соотношение понятий «юридический процесс» и «правовая процедура» и анализируются характерные признаки правовой процедуры как элемента юридического процесса. В заключении делается вывод о нетождественности данных понятий.*

Ключевые слова: *юридический процесс, правовая процедура, норма права, стадии юридического процесса,*

Проблема соотношения юридического процесса и правовой процедуры в научной литературе не имеет однозначного решения.

Например, по мнению Е.И. Бутенко, юридический процесс является разновидностью процедуры. А.Г. Пауль трактует юридическую процедуру как структурный элемент юридического процесса. В.О. Лучин, В.М. Горшенев, Ю.И. Мельников и другие ученые отождествляют данные понятия [5, с. 246-247].

Представляется, что для решения вопроса о соотношения юридического процесса и правовой процедуры первоочередное внимание следует направить на установление филологического значения понятий «процесс» и «процедура».

Так, в толковых словарях под процессом понимается ход, развитие (включая последовательную смену состояний) какого-либо явления, а под процедурой - официальный порядок поведения [4, с. 89; 8, с. 585]. При раскрытии понятия «процесс» принято прибегать к слову «закономерный», указывая тем самым на неслучайный характер развития явления.

Филологическое значение исследуемых категорий позволяет выявить сходство процесса и процедуры, которое заключается в том, что и первый и

вторая представлены некой этапностью, сменой проявлений. Однако из определений вытекает и отсутствие тождественности рассматриваемых понятий, которые различаются тем, что: 1) если процесс относится к какому-либо явлению в целом, то процедура - всего лишь к поведению; 2) процесс включает элемент последовательности просто по самой своей природе, в то время как процедура носит более «рукотворный» характер, т.е. может и не быть последовательной; 3) в отличие от процедуры у процесса сугубо официальная «привязка» отсутствует [3, с. 13-20].

Следует отметить, что движение любого явления представлено соответствующим процессом, а именно последовательной сменой органически взаимосвязанных этапов. Таким образом, процесс представляет собой неотъемлемое свойство любого явления, а его характер и тип задаются особенностями такового [3, с. 13-20].

Проекция сказанного на правовую область дает возможность говорить о нетождественности процесса и процедуры в праве. Как справедливо отмечает В.А. Тарасова, «если допустить смешение рассматриваемых понятий, то 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» [9, с. 112-113].

В целом под юридическим процессом понимают регламентированную нормами права последовательную деятельность различных субъектов общественных правоотношений, направленную на достижение конкретного юридически значимого результата, стадийное развитие правовых явлений, состояний, изменений [7, с. 63].

Б.М. Лазарев полагает, что юридические процедуры определяют стадии юридического процесса, их цели, последовательность и временные рамки, конкретные действия на каждой стадии, основания совершения и взаимосвязь этих действий, способы их оформления и фиксации [6].

Следует согласиться с учеными, которые считают, что юридический процесс и правовая процедура являются родственными, но нетождественными понятиями, которые следует рассматривать как общее и частное, форму и содержание [7, с. 64]. Правовая процедура вне юридического процесса быть не может. Юридический процесс, в свою очередь реализуется посредством правовых процедур.

Сущность правовой процедуры как категории юридического процесса возможно определить через ее характерные признаки:

1) правовая процедура установлена и четко изложена в каком-либо нормативно-правовом акте;

2) в частном юридическом процессе участникам гражданских правоотношений в некоторых случаях предоставлена возможность самостоятельно устанавливать правовые процедуры;

3) правовая процедура состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения правового характера;

4) правовая процедура является гарантией соблюдения прав и законных интересов участников общественных отношений и направлена на достижение определенного правового результата [7, с. 65-66].

При обращении к легальным установлениям можно обратить внимание на то, что и из них выводится более широкое по отношению к процедуре понимание юридического процесса. Так, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» [2] гласит о процедуре реорганизации и нахождении кредитной организации в процессе таковой (ст. 23). Федеральный закон «О третейских судах в Российской Федерации» [1] определяет третейское разбирательство как процесс, а его правила - посредством термина «процедура» (ст. 2).

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что понятие правового процесса в соотношении с юридической процедурой, являясь более объемным, охватывает не только официальные порядковые, но и иные срезы правовых явлений, в том числе такие, что не исключают наличия материального компонента. Именно поэтому часть правовых общностей и получила наименование процессуальных, а не процедурных отраслей права, образующих в своей упорядоченной совокупности такой структурный элемент системы права, как процессуальное право.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 102-ФЗ (ред. от 21.11.2011) «О третейских судах в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2002. № 30. Ст. 3019.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 03.07.2016) «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.
3. Азми Д.М. Правовое значение и соотношение понятий «процесс» и «процедура» // Адвокат. 2009. № 12. С. 13 – 20.
4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. М., 1955. Т. IV.
5. Ефременко Д.О. Юрисдикционный процесс: понятие, природа // Вестник экономической безопасности. 2016. № 3. С. 246-250.
6. Лазарев Б.М. Понятие и виды управленческих процедур. Их роль в механизме государственного управления // Управленческие процедуры / Под ред. Б.М. Лазарева. М., 1988.
7. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.
8. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Изд. 18. М., 1986.
9. Тарасова В. А. Процедурная форма деятельности органов социального обеспечения // Советское государство и право. 1973. №11. С. 112-113.

Ланг П.П.
преподаватель кафедры
«Гражданского и арбитражного процесса»
Самарский Государственный Экономический Университет
Россия, г. Самара
Поливанов А.В.
студент
4 курс

факультет «Юриспруденция»
Самарский Государственный Экономический Университет
НАРУШЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРОЦЕДУРЫ:
ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Рассматривается понятие “юридическая процедура”, ее соотношение с понятием “юридический процесс”.

Ключевые слова: *юридическая процедура, юридический процесс, правовое регулирование.*

В правовом поле юридическая процедура" является одной из важнейших. Наличие процедурных механизмов свойственно практически для всех процессов социально-нормативного регулирования.

Реализация практически всех разновидностей социальных норм нуждается в процедурах и соответствующих процедурных нормах.

Интересной представляется норма ч. 3 ст. 253 ГПК РФ¹¹⁸. В соответствии с ней в случае принятия судом решения о признании акта недействительным силу теряют также и другие нормативные правовые акты, основанные на недействующем правовом акте или воспроизводящем его содержание.

Основными процедурными моментами при подаче заявления при оспаривании юридического акта являются: указание заинтересованного лица - органа государственной власти или местного самоуправления, должностного лица, чей акт оспаривается; указание на конкретный акт (решение, действие, нормативный правовой акт) органа власти, который должен быть признан незаконным¹¹⁹; указание на то, какие права, свободы и законные интересы заявителя нарушаются данным актом. В заявлении необходимо указать на то, какие права, свободы, законные интересы лица нарушены. В соответствии со ст. ст. 3 и 247 ГПК право на обращение в суд имеют только заинтересованные лица.

Как видим, значение юридической процедуры трудно переоценить. Соблюдение юридической процедуры обеспечивает получение желаемого юридического результата.

¹¹⁸ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. 18.11.2002. № 46. Ст. 4532.

¹¹⁹ Шухарева А.В. Проблемные аспекты процедуры признания юридического акта недействительным // Российская юстиция. 2016. N 2. С. 36 - 38.

Из приведенного примера видно, что является необоснованным признание нормативного акта недействующим в случае, когда акт не приобрел юридической силы вследствие нарушения процедуры принятия (акт не зарегистрирован, не опубликован). Недействующий акт мог применяться как полноценный акт в отношении всех субъектов, подпадающих под его действие, не исключено применение данного акта в отношении тех, кто не обратился в суд. В связи с этим необходимо общеобязательное решение суда, констатирующее факт незаконности применения к общественным отношениям недействующего нормативного акта¹²⁰.

В данном случае становится очевидным необходимость выявления соотношения юридической процедуры и юридического процесса.

П.П. Ланг, в своей работе «Правовая процедура как элемент юридического процесса», определяет юридический процесс как регламентированную нормами права последовательную деятельность различных субъектов общественных правоотношений, направленную на достижение конкретного юридически значимого результата, стадийное развитие правовых явлений, состояний, изменений.

Тем самым он справедливо обозначает, что юридический процесс и юридическая процедура соотносятся как общее и частное¹²¹.

Также юридическую процедуру следует отличать от социальной процедуры. И основное различие - это правовое поле, в рамках которого действует правовая процедура. Отсюда отличительные особенности юридической процедуры – это особый субъектный состав.

Участники правовых процедур, действующие в рамках правового поля, становятся обладателями определенного правового статуса в виде комплекса прав и обязанностей.

Реализуя данный комплекс прав и обязанностей участники правовой процедуры становятся участниками юридического процесса, состоящего из определенных стадий.

Участвуя в той или иной стадии, участники юридического процесса выполняют те или иные юридические процедуры.

Таким образом, можно согласиться с выводом П.П. Ланга, что данный правовой институт является структурным элементом юридического процесса. Правовая процедура – это часть юридического процесса, имеет особенности по сравнению с социальными процедурами, особый субъектный состав.

Нарушая эти стадии юридической процедуры, нарушается и юридический процесс, и стороны не могут достичь определенного правового результата.

¹²⁰ Шухарева А.В. Проблемные аспекты процедуры признания юридического акта недействительным // Российская юстиция. 2016. N 2. С. 36 - 38.

¹²¹ Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.

Использованные источники:

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. 18.11.2002. № 46. Ст. 4532.
2. Шухарева А.В. Проблемные аспекты процедуры признания юридического акта недействительным // Российская юстиция. 2016. N 2. С. 36 - 38.
3. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.

Ланг П.П.
преподаватель, преподаватель кафедры
«Гражданского и арбитражного процесса»
Самарский Государственный Экономический Университет
Россия, г. Самара
Поливанов А.В.
студент
4 курс

факультет «Юриспруденция»
Самарский Государственный Экономический Университет
ЗНАЧЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРОЦЕДУРЫ
КАК ЭЛЕМЕНТА ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Нормативное правовое регулирование подразумевает установление определенного порядка действий различных субъектов.

Приведем пример из гражданско-правового регулирования договоров и сделок.

В соответствии с п. 3 ст. 160 Гражданского кодекса Российской Федерации, если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или неграмотности не может собственноручно подписаться, то по его просьбе сделку может подписать другой гражданин¹. Подпись последнего должна быть засвидетельствована нотариусом либо другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.

Таким образом, в ГК РФ прописана процедура подписания сделки при наличии некоторых обстоятельств, препятствующих заключению сделки в обычном порядке.

В связи с таким выводом, следует согласиться с мнением П.П. Ланга, который в своей работе «Правовая процедура как элемент юридического процесса», определяет, что юридическая процедура подразумевает порядок осуществления юридически значимых действий².

Целью правовой процедуры, по мнению П.П. Ланга, является реализация материально-правовой нормы.

Пожалуй, это разумно. Например, в ФЗ от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)"³ регламентируется процедура признания юридического лица банкротом. Конечной целью этой процедуры является избавление предприятия от долгов и ликвидация, либо

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.

² Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.

³ Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. 28.10.2002. № 43. Ст. 4190.

восстановление платежеспособности предприятия. И в том, и в другом случае, процедура регламентирована, расписан порядок действий субъектов.

И в этом заключается юридический процесс, который считается традиционно целым по отношению к частному - юридической процедуре.

По мнению П.П. Ланга, юридический процесс как регламентированную нормами права последовательную деятельность различных субъектов общественных правоотношений, направленную на достижение конкретного юридически значимого результата, стадийное развитие правовых явлений, состояний, изменений.

Тем самым он справедливо обозначает, что юридический процесс и юридическая процедура соотносятся как общее и частное⁴.

Реализуя данный комплекс прав и обязанностей участники правовой процедуры становятся участниками юридического процесса, состоящего из определенных стадий.

Участвуя в той или иной стадии, участники юридического процесса выполняют те или иные юридические процедуры.

Таким образом, можно согласиться с выводом П.П. Ланга, что данный правовой институт является структурным элементом юридического процесса⁵. Правовая процедура – это часть юридического процесса, имеет особенности по сравнению с социальными процедурами, особый субъектный состав.

Правовая процедура повышает эффективность правового регулирования, упорядочивает общественные отношения. Например, любые неправомерные действия органов государственной власти и местного самоуправления можно обжаловать в суд.

Например, в соответствии со ст. 11 ФЗ «Об актах гражданского состояния»⁶ по требованию лица (его представителя), которому отказано в государственной регистрации акта гражданского состояния, руководитель органа записи актов гражданского состояния обязан сообщить данному лицу (его представителю) причины отказа в письменной форме.

Отказ в государственной регистрации акта гражданского состояния может быть обжалован заинтересованным лицом в орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в компетенцию которого входит организация деятельности по государственной регистрации актов гражданского состояния, в территориальный орган уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по контролю и надзору в сфере государственной регистрации актов гражданского состояния или в суд.

⁴ Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.

⁵ Там же.

⁶ Федеральный закон от 15.11.1997 N 143-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об актах гражданского состояния" // Собрание законодательства. . 24.11.1997. № 47. Ст. 5340.

Таким образом, процедура обжалования регламентирована, и она упорядочивает данные общественные отношения. Тем самым, подталкивает участников данных правоотношений к их надлежащему совершению и соблюдению правовых норм.

Юридическая процедура имеет огромное значение для реализации прав и свобод. Является элементом юридического процесса.

Использованные источники:

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
- 2.Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.
- 3.Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. 28.10.2002. № 43. Ст. 4190.
- 4.Федеральный закон от 15.11.1997 N 143-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об актах гражданского состояния" // Собрание законодательства. . 24.11.1997. № 47. Ст. 5340.

УДК 339.92

Лашина А. С.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
Россия, г. Курск*

ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ РОССИИ КУРСА ДОЛЛАРА США И ЕВРО

Статья посвящена вопросам влияния валютных курсов на экономику России. Валютный курс является важнейшим аспектом международных экономических отношений. От курса валюты зависит конкурентоспособность экономики, инвестиционный климат, уровень доверия граждан и иностранцев, как к самой валюте, так и к экономике данной страны в целом, а также объемы внешней торговли. В статье изучены влияние доллара США и евро на внешнеэкономические операции РФ.

Ключевые слова: курс, валюта, динамика, доллар США, евро, рубль.

INFLUENCE ON RUSSIAN FOREIGN TRADE OPERATIONS COURSE USD and EUR

The article is devoted to the impact of exchange rates on the Russian economy. The exchange rate is the most important aspect of international economic relations. From the exchange rate depends on the competitiveness of the economy, investment climate, the level of trust of citizens and foreigners, as most currencies, as well as to this country's economy as a whole, as well as the volume of foreign trade. The paper studied the effect of the US dollar and the euro on the foreign trade operations of the Russian Federation.

Keywords: exchange rate, the currency, the dynamics of the US dollar, the euro, the ruble.

Для России имеет важное значение динамика курсов валют, обслуживающих большую часть ее внешнеторговых операций. Это доллар США и евро. В период с 2011 по 2016 год курс доллара по отношению к рублю вырос более чем в 2 раза, причем с 2011 по 2014 год изменение курса доллара происходило постепенно без резких скачков, а в конце 2014-начале 2015 года курс доллара к рублю резко вырос на 22,9 рубля (см. рисунок 1).

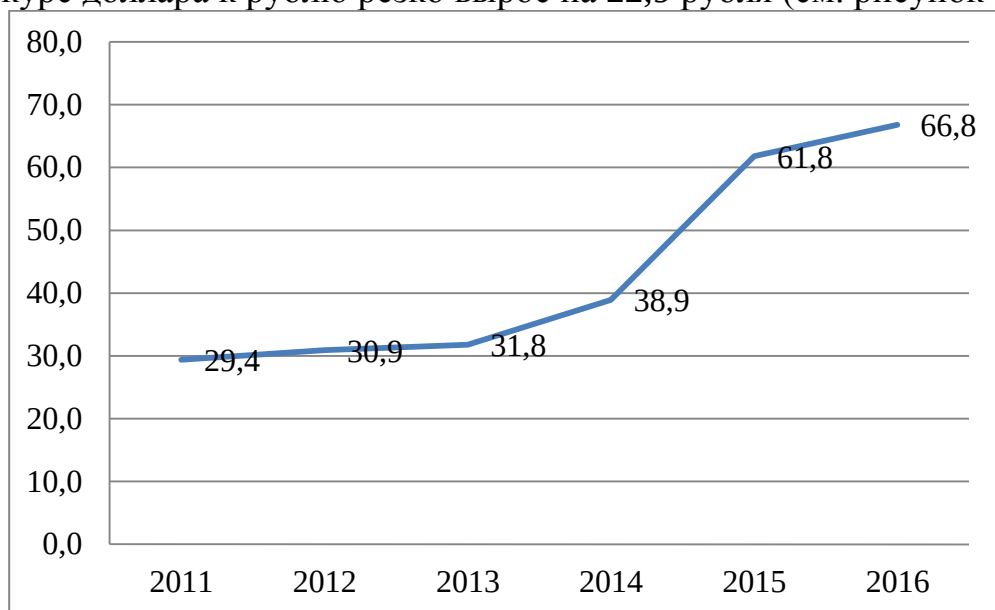


Рисунок 1. Среднегодовой курс доллара США, рублей за 1 доллар за период с 2011 по 2016 год. [1]

В период с 2011 по 2016 год курс евро по отношению к рублю значительно вырос. Рост курса происходил постепенно до 2015 года. После 2015 курс евро резко увеличился и продолжает удерживать высокие позиции (см. рисунок 2).

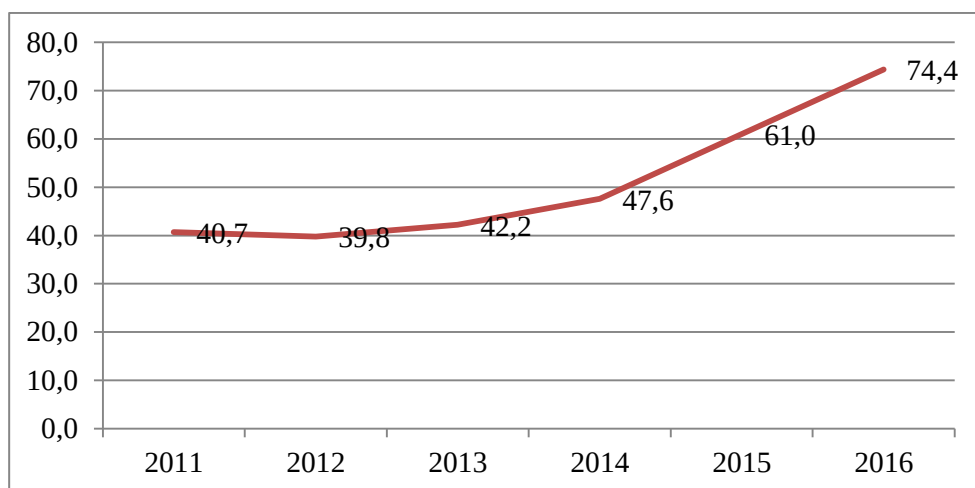


Рисунок 2. Среднегодовой курс евро, рублей за 1 евро за период с 2011 по 2016 год.

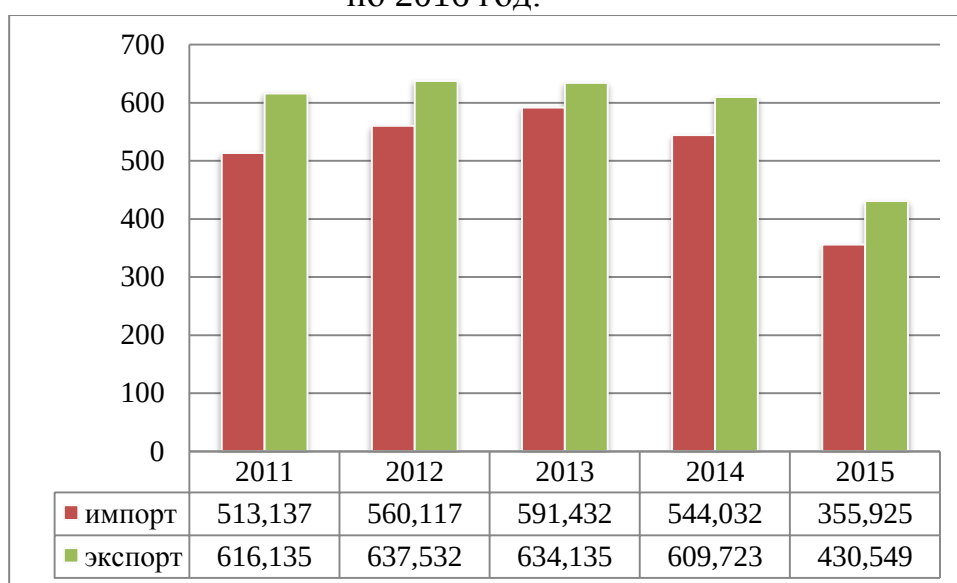


Рисунок 3. Динамика экспорта и импорта России, млрд. долл. США[2]

Согласно статистике, в период с 2011 по 2013 год наблюдался рост, как экспорта, так и импорта. В 2012 году достиг своего максимума объем экспорта, а в 2013 – объем импорта, составив 637,532 и 591,432 млрд. долларов соответственно. С 2014 года наблюдалось незначительное снижение объемов экспорта и импорта, а в 2015 году – резкое снижение экспорта на 29,4%, импорта на 34,6% по сравнению с 2014 годом.

Сравнив динамику экспорта и импорта России и изменение курсов евро и доллара по отношению к рублю, можно сделать вывод, что курсы обеих валют значительно влияют на внешнеторговые операции России. При росте курса доллара и евро в 2014-2016 году происходило значительное сокращение импорта. Это означает, что покупательная способность рубля снизилась, и импортные товары и услуги стали менее доступны для

субъектов российской экономики, а вместе с этим сократился спрос на импорт и потребление импорта внутри страны.

При оценке влияния курса доллара и евро на российский экспорт следует учитывать, что около 70% в структуре экспорта России приходится на сырьевые товары (газ, нефть, нефтепродукты), цены на которые номинированы в долларах США. Поэтому для России курс доллара означает, в первую очередь, стоимость нашей нефти за рубежом. От этого зависит и спрос на сырьевые товары, и, следовательно, объем экспорта. То есть на объем российского экспорта в большей степени воздействуют мировые цены на минеральные ресурсы, чем курс доллара или евро.

По мнению Левашова, обменные курсы доллара США и евро оказывают вторичное влияние на российский экспорт. Их колебания вызывают лишь небольшую корректировку объемов экспорта в ту или иную сторону. Первичным является изменения мировых цен на основные статьи российского экспорта. Причиной этого является значительная волатильность мировых цен на сырьевые товары. Однако, если предположить, что мировые цены на минеральное сырье окажутся на достаточно долгом отрезке времени менее волатильны, чем обменные курсы доллара США и евро, то в этом случае главное влияние на объемы экспорта будут оказывать уже изменения курсов. Но в настоящее время данный сценарий кажется маловероятным [3].

Использованные источники:

- 1.Центральный банк РФ.//www.cbr.ru // [Электронный ресурс]// Режим доступа http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=micex_doc
- 2.World Bank// www.worldbank.org // [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.TOTL.CD?end=2015&locations=RU&name_desc=true&start=2011
- 3.Левашов П.А. Валютный фактор во внешней торговле России.//Российский внешнеэкономический вестник.-№7 – 2013 - с. 92-100

УДК 339.721

Лашина А. С.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

Россия, г. Курск

Гераскина О.А.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

Россия, г. Курск

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

В статье рассматривается взаимосвязь валютных курсов и экономического состояния Российской Федерации. На сегодняшний день

практически каждое государство вовлечено в международные экономические связи, поэтому необходимо обращать особое внимание на такую категорию как валютный курс, а так же рассматривать факторы, влияющие на его формирование и их индикаторы.

Ключевые слова: валютный курс, экспорт, импорт, девальвация

Lashina A.
student

4 course, faculty of economy and management

Kursk State University

Russia, Kursk

Geraskina Olga student

4 course, faculty of economy and management

Kursk State University

Russia, Kursk

EXCHANGE RATE AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA: THREATS AND OPPORTUNITIES

The article discusses the relationship of exchange rates and the economic condition of the Russian Federation. Today, almost every state involved in international economic relations, so it is necessary to pay special attention to such categories as the exchange rate, as well as to consider the factors influencing its formation and their indicators.

Keywords: exchange rate, exports, imports, devaluation

На сегодняшний день развитие любого бизнеса, особенно ориентированного на осуществление экспортно-импортных операций, а также опирающегося в производственной деятельности на импортные составляющие, участвующие в хозяйственном процессе, зависит от колебания курса валют. Актуальным становится вопрос о причинах и последствиях колебания курса валют, который волнует основных агентов хозяйственной конъюнктуры страны: предпринимателей, научную элиту, домашние хозяйства.

Валютный курс - это цена национальной валюты, выраженная через иностранную. Уровень же ее определяется через фундаментальные макроэкономические показатели, отражающие воздействие совокупных факторов не только на экономическую сторону жизни, но и на операции с покупкой и продажей валюты, и, что более важно, на психологическое поведение участников рынка[2].

Можно выделить несколько существенных факторов, являющихся причиной значительной девальвации рубля по отношению к общепризнанным мировым валютам, таким как доллар и евро.

Так, в первую очередь можно выделить внутренние причины. Среди них можно выделить экономический фактор, к которому относят зависимость валюты от уровня безработицы, уровня инфляций, изменение

внутреннего валового продукта. Также не стоит забывать, что Россия расплачивается с корпоративными долгами компаний перед иностранными банками, что влечет за собой дополнительный расход валюты. Помимо прочего к экономическим основаниям можно добавить увеличения спроса населения на валюту, что вызывает хаотичную покупку валюты для своих сбережений, приводящую, в конечном счете, к падению рубля и воздействующую на общественное поведение субъектов валютного рынка, которое послужило первым толчком в сложившейся ситуации с курсом.

Во вторую очередь, финансовый фактор, который включает в себя состояние банковского сектора, где учетная ставка играет наибольшую роль на изменение валютных показателей. Так, примером может служить процесс установления Центральным Банком высокой ключевой ставки кредитования, которая, в свою очередь, влечет за собой сдерживание как развитие малого и среднего бизнеса на российском рынке, так и потребительский спрос, измеряемый в макросреде. Среди внешних причин колебаний валютного курса можно отметить следующие.

Во-первых, наличие так называемой «нефтяной лихорадки», проявляющейся в существенном падении цен на нефть. Рубль является нефтяной валютой и именно поэтому изменение цены на нефть корреляционно отражается на его позиции. Взаимосвязь нефти и рубля сейчас держится на том, что стоимость ресурсов, которые экспортирует Россия, снижается из-за роста курса доллара, а также на том, что Китай, страна, которая является одним из главных партнеров на международном рынке с Россией, на данный момент начала импортировать меньшее количество нефти. Таким образом, наблюдается дисбаланс между предложением и спросом на данный природный ресурс, на экспортной способности которого держится социально-экономическое развитие страны, выраженное через призму формирования федерального бюджета. Однако не только «черное золото» является причиной турбулентности на фондовом рынке.

Вторым фактором внутренних причин можно назвать ослабление позиций евро. Так, рубль высчитывается из евро-долларовой корзины, что означает ослабление позиций евро изменение цены рубля.

Третьим фактором можно выделить наличие экономических санкций против ведущих государственных компаний и банков России. Официальным основанием для введения санкций считается присоединение Крыма в состав РФ. На данный момент, торгово-политическое эмбарго в отношении российских агентов затрагивает хозяйственные процессы, происходящие в пространстве национальной экономики России. Они лишают доступа к кредитам американских и европейских банков, стимулируют новый виток инфляции свыше 10-процентного рубежа и девальвации рубля, сокращают реальные доходы населения и нефтегазовые доходы, а также перекрывают

возможность к расширению производства путем внедрения новых, зарубежных технологий. Однако в данной ситуации стоит обратить внимание на то, что девальвация рубля приводит не только к негативному, воздействию на экономику, но и является косвенной составляющей балансирования бюджета РФ, а также предоставляет возможности для импортозамещения товарной продукции отечественными аналогами.

Что касается перспектив на будущее, то многие специалисты с осторожностью делают долгосрочные прогнозы о курсе рубля, т.к. он напрямую зависит от нефтяной продукции, санкций, уровня инфляции, политики ЦБ. Но мнения тех экспертов, которые высказывают свою точку зрения по данному вопросу, разделились на два лагеря. Так, представители пессимистичного прогноза уверены, что ослабление рубля может достичь огромных масштабов. Так, бывший министр финансов РФ, А. Кудрин считает, что экономика России на данный период продолжит свое падение, что сильно будет сказываться на покупательной способности граждан нашей страны, а также на снижении курса рубля по сравнению с иностранными валютами[1].

С другой стороны, аналитики и эксперты, придерживающиеся оптимистических прогнозов, утверждают, что экономика страны восстанавливается, а увеличение цены за баррель нефти позволит вернуть прежние котировки курса и укрепить свои позиции. Об оздоровительной динамике будущего восстановления заявила глава ЦБ РФ Э. Набиуллина, акцентируя внимание на возможность положительного годового темпа прироста ВВП в 2018 г., быстрой адаптации экономики к современным реалиям[1].

В такой неустойчивой ситуации, когда рубль «плавает» по своей цене, невозможно утверждать, что будет с экономикой России через несколько лет. Станет ли баррель нефти дороже, будут ли преобладать отечественные производители на нашем рынке и сможет ли рубль встать на такую же позицию, что и иностранная валюта. Однако курс национальной валюты и его закрепление по цене зависит от эффективной экономической политики Центрального Банка и Правительства РФ, которая должна опираться на изменение товарной структуры экспорта и производственной конъюнктуры страны и содействие развитию отечественного сельского хозяйства как меры рационального импортозамещения.

Использованные источники:

- 1.Лазарева К.А, Пудовкина Д.А., Вертей О.М. Влияние валютного курса на экономическое развитие России: угрозы и возможности//Апробация. – №4(43) – 2016 – с.143-146.
- 2.Креховец Е.В. Платежный баланс России и динамика валютного курса: эффект разворота текущего счета//Финансовая аналитика: проблемы и решения. – №6 – 2013 – с.51-57.

З.Ильяшенко В.В. Взаимосвязь динамики валютного курса и инфляции в экономике России//Экономика, социология, право. – №4-2 – 2016 – с.29-31.

УДК 339.923

Лашина А. С.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
Россия, г. Курск*

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ МВФ

Статья посвящена вопросам деятельности международного валютного фонда. МВФ является международной организацией, которая предоставляет финансовую помощь государствам-членам, которые испытывают трудности в экономике. В статье изучена деятельность Фонда, а также выявлена его роль в современном мире.

Ключевые слова: *международный валютный фонд, мировая валютная система, финансирование.*

*Lashina Anna
student*

*4 course, faculty of economy and management
Kursk State University
Russia, Kursk*

ROLE OF INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS FOR EXAMPLE IMF

Article is devoted to the activities of the International Monetary Fund. The IMF is an international organization that provides financial assistance to Member States that have difficulties in the economy. The paper studied the activities of the Fund, and found its role in the modern world.

Tags: *International Monetary Fund, the world monetary system, financing.*

Международный валютный фонд – это межгосударственный институт, который предоставляет кредиты странам, разрабатывает принципы функционирования мировой валютной системы, осуществляет межгосударственное регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений[1].

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, который состоит из представителей всех стран-членов (как правило, ответственного за проведение валютной политики министра или главы центрального банка с заместителем).

Данный Совет собирается раз в год. Основные функции работы Совета - это изменение валютных паритетов, изменение и пересмотр размеров квот, а также прием новых членов в Фонд. Данный орган отдает распоряжения Директорату. В Совет включены два комитета:

- Временный комитет, который занимается вопросами контроля за мировой валютной системой, а также разрабатывает её механизмы приспособления к меняющимся условиям в мире.

- Комитет по развитию изучает ситуации в беднейших странах, а также разрабатывает способы их поддержки.

Для того, чтобы решение в Совете было принято необходимо более половины голосов участников Фонда. Если же принимаются вопросы, которые имеют важный характер, необходимо 70% голосов для вопросов оперативного характера и 85% для стратегических вопросов.

На вопросы стратегического характера, для которых нужно 85% голосов участников Фонда, ЕС и США могут налагать вето. Это говорит о том, что ведущие страны Европы и США играют важную роль и могут воздействовать на ключевые решения Фонда.

Повышение мобилизации внутренних доходов является одной из важнейших областей, которая используется для содействия государствам-членам в достижении Целей устойчивого развития ООН.

С октября 2011 года МВФ - при поддержке Государственного секретариата Швейцарии по экономическим вопросам (SECO) - оказывает техническую помощь налоговой службе Перу в укреплении мобилизации доходов. Основная работа по проекту направлена на улучшение соблюдения норм налогоплательщиками. В 2015 году эта реформа была профинансирована и цели, поставленные МВФ были достигнуты. Рассмотрим, результаты реформы МВФ (см. Рисунок 1)[2].

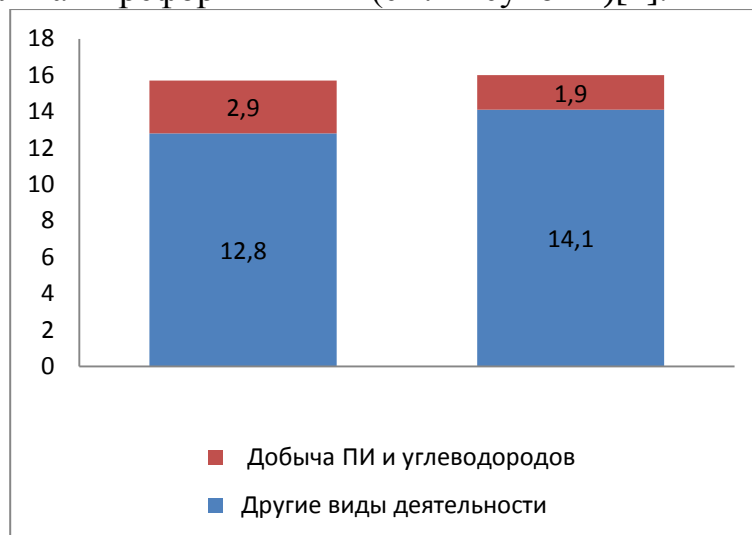


Рисунок 1. Объем сбора налогов в процентах ВВП

Объем сбора налогов в Мавритании в последние годы значительно повысился, его уровень существенно выше медианы для стран с низкими доходами. С 2009 по 2014 год общие доходы возросли с 20,4 процента до 27,6 процента ВВП, а общая сумма налоговых поступлений возросла с 11,5

процента до 18,5 процента ВВП. Хотя движущей силой экономического роста был бурный подъем горнодобывающей промышленности, сектор страны, не связанный с природными ресурсами, внес наибольший вклад в это существенное улучшение.

Показатели финансовой устойчивости (ПФУ) МВФ помогают оценивать сильные стороны и факторы уязвимости финансовых систем, предоставляя ценную информацию для анализа финансовой стабильности и разработки макропруденциальной политики. Персонал Фонда обязан представлять доклады о ПФУ в рамках проводимых им регулярных обзоров состояния экономики стран.

Благодаря финансированию, предоставляемому Японией, МВФ оказывает поддержку в развитии потенциала 48 государствам-членам в Азии, Африке и на островах Тихого океана для содействия в составлении и распространении ПФУ в соответствии с между-народными стандартами. После трех лет реализации проекта 20 из участвующих в нем стран в настоящее время обеспечивают соответствие этим стандартам, и ожидается, что к концу периода реализации проекта (апрелю 2017 года) этого соответствие будет обеспечиваться также еще 18 странами (см. Рисунок 2).



Рисунок 2. Показатели финансовой устойчивости: участвующие страны и страны, представляющие отчетность

Участие развивающихся стран в мировой валютной системе не удовлетворяет их интересов. Служащий интересам развитых стран, в первую очередь США, МВФ не может оградить от таких негативных последствий развивающиеся страны. В связи с такой ситуацией МВФ часто подвергается серьезной критике.

Сделаем вывод, что в связи с нестабильностью мировой экономики на сегодняшний день необходимо сотрудничать государствам с МВФ в целях притока финансовых ресурсов в страны, с разным уровнем дохода. Мировой валютный фонд также участвует в разрешении проблем, связанных с внешней задолженностью стран, предотвращает возрастание задолженности

до недопустимого уровня, а также содействует возвращению вывезенного капитала

Использованные источники:

1. Агибалов А.В., Бичева Е.Е., Сотникова Л.Н. Международные валютно-кредитные отношения: Учебное пособие – Воронеж: ВГАУ, 2016. – 269с.
2. Международный валютный фонд (официальный сайт) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/about.htm>
3. Годовой отчет МВФ: совместный поиск решений [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2016/pdf/ar16_rus.pdf (дата обращения: 25.12.2016)

УДК 339.721

Лашина А. С.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

Россия, г. Курск

Гераскина О.А.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

Россия, г. Курск

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННОЕ
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ**

Статья посвящена вопросам международной валютной системы, а именно её элементам и современному состоянию. Валютная система - форма организации и регулирования валютных отношений, закреплённая национальным законодательством или межгосударственными соглашениями. В статье изучены составляющие МВС, а также актуальные проблемы её развития.

Ключевые слова: *международная валютная система, динамика, ликвидность, валюта, резервы.*

Lashina A.

student, 4 course, faculty of economy and management

Kursk State University

Russia, Kursk

Geraskina Olga

student, 4 course, faculty of economy and management

Kursk State University

Russia, Kursk

**INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM: CURRENT STATUS
AND PROBLEMS**

Article is devoted to the international monetary system, namely its elements and modern state. The currency system - a form of organization and regulation of currency relations, enshrined in national law or international agreements. The article examined the components of AIM, as well as important problems of its development.

Keywords: *the international monetary system, dynamics, liquidity, currency reserves*

Международные валютные отношения постепенно приобрели определенные формы организации на основе интернационализации хозяйственных связей. Это совокупность элементов, которые структурно и функционально взаимосвязаны и участвуют в ее функционировании и управлении[1].

Для определения сущности Международной валютной системы необходимо рассмотреть составляющие ее элементы:

- 1) международная валютная ликвидность – способность государства отвечать по своим финансовым обязательствам;
- 2) унифицированный режим валютных паритетов;
- 3) условия взаимной конвертируемости валют;
- 4) мировой денежный товар – используется как эквивалент при обслуживании международных валютных отношений;
- 5) режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- 6) межгосударственное регулирование валютных ограничений и ликвидности;
- 7) межгосударственное валютное регулирование (МВФ, ЕБРР и др.).

Данные элементы являются исключительными чертами мировой валютной системы, так как она обслуживает международные экономические отношения, что позволяет установить равные для всех правила и снизить господствующие позиции центровых держав (однако на практике их давление усиливается). На современном этапе выделяют 4 наиболее серьезные проблемы международной валютной системы:

Первый по значимости недостаток, который приводится во многих докладах и публикациях в 2009-2015 гг., предполагает что современная МВС не отражает текущее состояние реальной экономики. Эксперты, изучающие позиции рынка разных стран в мировой экономике меняется быстрее, чем в структуре управления фондов.

Второй по значимости недостаток современной МВС, который выделяют эксперты, - это усиление неустойчивости валютной системы, это говорит о том, что отражение в увеличении числа финансовых кризисов, на мировых финансовых рынках[2]. Предполагается, что для развития мировой торговли и глобальной финансовой стабильности желательно, чтобы трансграничные сделки были номинированы в валюте страны, доминирующей в глобальной экономике.

Третий серьезный недостаток современной МВС - это необоснованность «исключительной привилегии» доллара. По данному вопросу возникает много споров и мнения специалистов сильно расходятся. Одни авторы, утверждают, что страна эмитент не нуждается в иностранной валюте для оплаты своего импорт, другие наоборот утверждают что иностранный капитал необходим стране эмитенту.

Четвертый недостаток современной МВС специалисты называют чрезмерное накопление в отдельных странах официальных инвалютных резервов.

Международные резервы Китая в I квартале 2013 года выросли на \$47,9 млрд. и достигли \$2,4471 трлн. . Международные резервы Японии в марте 2009 года составляли \$1,019 трлн., а в марте 2013 года – \$1,042 трлн. В мае 2012 года Международные резервы Бразилии составляли \$195,264 млрд., а в марте 2013 года – \$243,276 млрд. В мае 2012 года Международные резервы Индии составляли \$262,306 млрд., а в феврале 2013 года – \$278,357 млрд. Динамика международных резервов РФ приведена ниже и говорит о значительном их росте на протяжении последних лет (см. Рисунок 1). Из рисунка 1 видно, что за последние 6 лет наблюдается более чем шестикратный рост валютных резервов РФ[3].



Рисунок 1. 1 Динамика международных резервов РФ
по данным Центрального банка Российской Федерации

Правильно действующая валютная система вливает жизненную силу в кругооборот доходов и расходов, который олицетворяет всю экономику. Хорошо работающая валютная система способствует как полному использованию мощности, так и полной занятости. И наоборот, плохо функционирующая валютная система может стать главной причиной резких

колебаний уровня производства, занятости и цен в экономике, исказить распределение ресурсов.

В настоящее время нет единого мнения в отношении вариантов реформирования мировой валютной системы. Но ясно только одно - новая мировая валютная система должна удовлетворять следующим условиям: ее функционирование не должно зависеть от каких-либо финансовых институтов отдельных стран; она должна содействовать эффективному проведению международных торгово-экономических отношений; она должна быть способной автоматически выравнивать дисбалансы, возникающие в мировой экономике.

Использованные источники:

- 1.Звонова Е.А. Международные валютно-кредитные отношения. – Учебник и практикум: издательство ЮРАЙТ, 2013–С.688
 - 2.Акинин П. В., Акинина В. П. Механизмы и инструменты сопряжения финансового и реального секторов экономики // Финансы и кредит. 2014– № 16.
 - 3.ЦБ РФ (официальный сайт) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
- УДК 339.923**

Лашина А. С.

*4 курс, факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
Россия, г. Курск*

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МВФ

Статья посвящена вопросам деятельности международного валютного фонда, в частности вопросам кредитования. МВФ для предоставления финансовой помощи использует два механизма кредитования. В статье изучены их виды, а также проанализирована финансовая деятельность МВФ.

Ключевые слова: *международный валютный фонд, кредитование, бюджет, льготное кредитование, нельготное кредитование.*

*Lashina A.
student*

*4 course, faculty of economy and management
Kursk State University
Russia, Kursk*

BASIC MECHANISMS OF IMF LENDING

Article is devoted to the activities of the International Monetary Fund, in particular on lending. IMF to provide financial assistance uses two lending mechanism. The paper studied their views, as well as analyzed the financial activities of the IMF.

Tags: *International Monetary Fund loans, budget, preferential loans, non-concessional lending.*

Международный Валютный Фонд содействует международной финансовой стабильности и сотрудничеству в валютно-финансовой сфере. Он также стремится способствовать международной торговле, высокой занятости и устойчивому экономическому росту, а также сокращению бедности во всем мире[1]. МВФ управляется 189 государствами-членами организации и подотчетен им.

Объемы кредитования МВФ колеблются с течением времени, в связи с ситуацией мировой экономики. Например, после нефтяного шока 1970 г. сумма кредитов значительно выросла. Это связано и с дальнейшими кризисами в Латинской Америке и Турции, а также после мирового финансового кризиса в 2008г.

Инструменты МВФ для нелюбимого кредитования:

- договоренности о кредите «стэнд-бай» (СБА),
- гибкая кредитная линия (ГКЛ),
- линия превентивной поддержки и ликвидности (ЛПЛ);
- для среднесрочных нужд - механизм расширенного кредитования (ЕФФ);
- для экстренной помощи государствам-членам, имеющим острые потребности в урегулировании своих платежных балансов, - инструмент для ускоренного финансирования (РФИ)[2].

Для всех этих механизмов действует процентная ставка, связанная с ситуацией на рынке (рыночная). По этой ставке, если кредитный лимит превышает определенную сумму взимается дополнительный сбор, поэтому ее иногда называют «ставкой сборов». Она основана на процентной ставке по СДР, которая пересматривается еженедельно для учета изменений в краткосрочных ставках на основных международных денежных рынках(см. Рисунок 1).

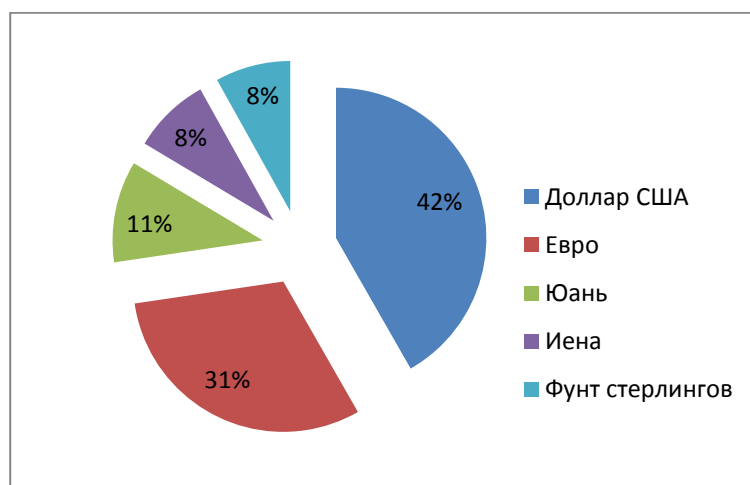


Рисунок 1. Вес валют в корзине СДР на 1 октября 2016[3]

Инструменты льготного кредитования:

- Расширенный кредитный механизм (ЕКФ)
- Кредитный механизм «стэнд-бай» (СКФ)
- Механизм ускоренного кредитования (РКФ)

Льготные механизмы МВФ для стран с низкими доходами (СНД) в рамках ПРГТ были реформированы в 2010 году и доработаны в 2013 году. Нормы и лимиты для льготных механизмов были увеличены в 2015 году с целью поддержания их уровней относительно возрастающих объемов производства, торговли и потоков капитала. Процентная ставка до конца 2016 года равна нулю. Льготное финансирование направлено на стимулирование экономического роста страны, а также сокращения бедности.

В конце каждого года Международный валютный фонд публикует ежегодные отчеты о проделанной работе. Для осуществления кредитной деятельности ему необходимо иметь свободные денежные средства.

Рассмотрим отчет о финансовой деятельности МВФ за 2016 год (см. Таблицу 1)[16].

Таблица 1

Бюджет по основным категориям расходов, 2015-2017 финансовые годы (млн.долл.США)

Показатель	2015ФГ		2016ФГ		2017ФГ
	Бюджет	Исполнение	Бюджет	Исполнение	
Кадры	896	862	908	896	938
Командировки	128	112	130	120	123
Содержание зданий и др. расходы	193	204	199	199	201
Резервы на непредвиденные расходы	7		10		11
Совокупные валовые расходы	1224	1177	1247	1215	1273
Поступления	-197	-167	-196	-176	-200
Всего чистый бюджет	1027	1010	1052	1038	1072
Перенос средств	42		42		43
Всего, вкл. Перенос средств	1069	1010	1094	0	1115
Капитальные расходы					
Объекты и информационные технологии	52	136	42	131	61

Как видно из таблицы, чистый бюджет Фонда в 2015 году составлял 1027 млн.долл.США, из них 1010 млн.долл.США было израсходовано из бюджета для проведения реформ . В 2016 году бюджет составил 1052 млн.долл.США, а за 2016 год сумма расходов составила 1038 млн.долл.США. В 2017 году бюджет МВФ составит 1072 млн.долл.США, что на 20 млн.долл.США больше, чем в предыдущем году. Большая доля расходов приходится на совокупные валовые расходы, а также на содержание кадров Фонда.

Сделаем вывод, что в течение последних двух лет финансовая деятельность Фонда претерпела положительные изменения в структуре ресурсов МВФ, что является успешным для стран-участниц и мировой экономики в целом.

Использованные источники:

- 1.Будс Р.Б. Бреттон Вудская конференция ООН в 1944 г. (К истории создания Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития) // Новая и новейшая история. - №5 – 2014- с.421
- 2.Хлебникова Д.В. К вопросу о реформировании Международного валютного фонда//Деньги и кредит. - №10 - 2014 - с.60-65
- 3.Международный валютный фонд (официальный сайт) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/about.htm>

УДК 331.5

*Лебедева Д. С.
студент магистратуры
институт Экономики и Управления
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы прогнозирования рынка труда. Показана динамика спроса и предложения рабочей силы в Кемеровской области за период с 2013 по 2016 гг. и спрогнозированы величина спроса и предложения в регионе на первый квартал 2017 года.

Ключевые слова: рынок труда, спрос на рабочую силу, предложение рабочей силы, прогнозирование, занятость на рынке труда

Abstract: The article examines the labor market forecasting. The dynamics of demand and supply of labor in the Kemerovo region in the period from 2013 to 2016. and predicted the magnitude of the supply and demand in the region for the first quarter of 2017.

Keywords: labor market, labor demand, labor supply, forecasting, employment in the labor market

Прогнозирование рынка труда – актуальная задача, при этом она остается «узким местом» в системе служб занятости. Главными задачами прогнозирования развития ситуации на рынке труда является следующее:

1. Анализ тенденций формирования рынка труда;
2. Оценка изменений демографической ситуации в регионе;
3. Предвидение новых тенденций и проблем развития в сфере занятости населения;
4. Анализ взаимодействия объектов хозяйственной деятельности с местными службами занятости;
5. Возможности вариантного расчета количественных показателей спроса и предложения на рынке труда [1].

Для того чтобы сформировать прогноз рынка труда Кемеровской области (Кузбасса), необходимо оценить существующую ситуацию.

Проблематичным остается тот факт, что спрос на рабочую силу не соответствует имеющемуся предложению (таблица 1).

Таблица 1 – Спрос и предложение рабочей силы в Кемеровской области за период 2013 - 2016 гг. (на начало второго квартала)

Спрос и предложение рабочей силы	2013	2014	2015	2016
Количество зарегистрированных граждан, подавших заявление о поиске работы, чел	25797	24914	28225	36199
Количество заявлений от работодателей о необходимости в сотрудниках	29403	25589	24015	18433

По статистическим данным, представленным в таблице, можно говорить о том, что за последние четыре года наблюдается общее увеличение числа безработных: в 2013 году их количество составляло 25797 человек, а в 2016 годы – 36199 человек. Общее увеличение числа безработных за исследуемый период составило 28,7% [2].

При этом в 2013 и 2014 годах наблюдается превышение количества предложения над спросом рабочих мест. Несмотря на это, трудоустройство незанятых граждан проблематично в связи с несоответствием их профессиональной квалификации. Однако в настоящее время в области наблюдается увеличение числа профессиональных рабочих. Такая тенденция связана с нехваткой именно специалистов-практиков, а не «кабинетных» работников. Так, по статистическим данным за последние 10 лет учреждения профобразования увеличили выпуск квалифицированных рабочих и специалистов – с 40,5 до 43,3 тыс. человек [3].

В период 2016 года по приведенным данным можно сделать вывод о том, что произошло значительное сокращение числа предложенных работодателями вакантных мест: общее сокращение в период с 2013 по 2016 годы – 37,3%. Такая тенденция связана с уменьшением вакантных рабочих мест на многих предприятиях нашей области.

Перечисленные проблемы и тенденции, существующие на рынке труда Кемеровской области, обусловили необходимость реализации мер со стороны органов местного самоуправления. Основным является разработка различных программ, направленных на решение имеющихся проблем. В частности, в Кузбассе продолжает действовать программа по переводу работников с закрывшихся предприятий на другие предприятия в этой же сфере деятельности региона и за его пределы. В 2014 году было создано немало рабочих мест в новой для Кузбасса отрасли промышленности – нефтехимии. Также можно отметить, что региональная программа «Содействие занятости населения Кемеровской области» будет способствовать дальнейшему снижению числа безработных в Кузбассе.

Помимо этого происходит рост общего числа обучающихся, о чем свидетельствует статистика, начиная с 2012 года. Это говорит о том, что со временем на рынке труда появится всё больше высококвалифицированных кадров, чего зачастую недостает региону. Кроме этого, мы наблюдаем снижение уровня безработицы до 6,6% в 2014 году. Сравнивая с показателями по стране, можно отметить, что это довольно неплохой показатель и есть предположение, что данная тенденция будет снижаться.

По состоянию на июнь-август 2015 года уровень безработицы в Кемеровской области составлял 7,7 %: статистики насчитали в регионе 109 тыс. безработных при общей численности экономически активного населения 1 млн. 413 тыс. человек. За месяц (по сравнению с показателями мая-июля) число неработающих жителей области снизилось в среднем на 1 тыс. человек, а уровень безработицы – на 0,2 процентных пункта.

Теоретической основой прогнозирования рынка труда являются равновесная и неравновесная модели описания функций спроса и предложения рабочей силы. На практике чаще всего используется неравновесная модель, суть которой заключается в том, что спрос и предложение труда не равны в любой момент времени, а занятость, реально наблюдаемая в данный момент, представляет собой величину, минимальную среди величин спроса и предложения. Сказанное означает, что реально занято в любой момент времени может быть не больше, чем предъявляет спрос на рабочую силу со стороны предприятий, и не больше, чем количество предлагавших ее.

Разработка прогноза занятости начинается с разработки предложения рабочей силы. Исходя из таблицы 1, можно сделать вывод, что ежеквартально в среднем в Кузбассе происходит увеличение предложения рабочей силы примерно на 13,3%. Таким образом, в первом квартале 2017 года ожидается, что величина предложения рабочей силы составит 41013 человек.

Далее разработка прогноза включает оценку ожидаемого спроса на рабочую силу. Аналогичный метод расчета спроса на рабочую силу

показывает, что ежеквартально происходит снижение данного показателя на 13,6%. Таким образом, спрос на рабочую силу в первом квартале 2017 года составит 15926 человек.

Проведенный анализ показывает, что на начало 2017 года в Кузбассе наблюдается превышение предложения рабочей силы над спросом, таким образом, уровень безработицы снова будет высоким.

По числу безработных Кемеровская область на сегодняшний день продолжает занимать 1-е место среди 12 регионов Сибирского федерального округа. По уровню безработицы Кузбасс на 4-м месте. Самый высокий уровень безработицы в СФО зарегистрирован в Республике Тыва (14,9 %), самый низкий – в Алтайском крае (5,5 %). В целом по стране уровень безработицы ниже всего в Москве (2 %), выше всего – в Республике Ингушетия (30,7 %).

Напомним, по информации РБК, в 2012–2014 годах в Кузбассе на 1 тыс. жителей трудоспособного возраста приходилось 13 официально зарегистрированных безработных. В этот период по уровню безработицы Кемеровская область занимала 12-е место среди 84 субъектов РФ [4].

В целом, несмотря на имеющиеся проблемы, ситуация в Кемеровской области позволяет в перспективе увидеть положительные результаты: появление новых рабочих мест, рост интереса предпринимателей к населению.

Использованные источники:

1. Поварич, И. П. Рынок труда региона: формирование, функционирование и управление: учебное пособие [Текст] / И. П. Поварич, М. Д. Поварич; Кемеровский государственный университет. – Кемерово, 2011. – 404 с.
2. Государственная служба занятости. Департамент труда и занятости населения Кемеровской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ufz-kemerovo.ru/home/informaciya/statistika.aspx> (дата обращения: 30.09.2016).
3. Об утверждении государственной программы Кемеровской области «Развитие системы образования Кузбасса» на 2014 – 2025 годы. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/412804773> (дата обращения: 30.09.2016).
4. Официальный новостной портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ngs42.ru/news/more/2268423/> (дата обращения: 30.09.2016).

Леоненко М.И.
студент

Павлючек А. И.
студент

4 курс, факультет банковского дела
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

Научный руководитель:
Добрыдень Н. В., магистр экономических наук
ассистент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

КОНТРОЛЬ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ЗА ОПЕРАЦИЯМИ, СВЯЗАННЫМИ С ВВОЗОМ ТОВАРОВ ИЗ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В статье рассматривается понятие налогового контроля как одной из форм исполнения доходной части бюджета.

Ключевые слова: *налоговый контроль, камеральная проверка.*

The article discusses the concept of tax control as a form of execution of the revenue part of the budget.

Keywords: *tax control, a desk audit.*

Основным источником доходов бюджета любого государства являются налоги и сборы, взимаемые с субъектов хозяйствования и физических лиц. Поэтому государство заинтересовано в строгом контроле за правильностью и полнотой исчисления и уплаты налогоплательщиками обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Контроль за соблюдением законодательства о налогах, других обязательных платежах в бюджет и внебюджетные фонды и о предпринимательстве налоговые и другие уполномоченные органы в Республике Беларусь осуществляют посредством проведения проверок.

Необходимость проведения ревизии определяется тем, что результаты деятельности налоговых органов лежат в основе обеспечения устойчиво высоких темпов развития белорусской экономики. Поступающие в бюджет платежи расходуются на финансирование здравоохранения, образования, фундаментальной науки, инфраструктуры городов и сел, охраны правопорядка и других имеющих общенациональное значение элементов социально-экономической среды.

Налоговый контроль подразумевает под собой контроль за исполнением налогового законодательства посредством применения различных форм и методов [1].

Одной из форм налогового контроля является камеральная налоговая

проверка, значение которых заключается в том, что по итогам их проведения увеличиваются суммы доначисления в бюджет, а также охватываются практически все плательщики, сдающие налоговую отчетность.

Таким образом, при проведении камеральной проверки налоговый инспектор должен убедиться в идентичности сведений, отраженных в заявлении о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, налоговым декларациям (расчетам).

Вместе с тем, результаты камеральных проверок заносятся инспектором в такие информационные базы, как АИС «Расчет налогов» – налоговые декларации (расчеты) и АРМ «Инспектор ЕАЭС» – заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов информационные базы, которые в последующем используются иными структурными подразделениями налоговой инспекции при организации своей работы.

Был проведен анализ данных по налогам и сборам ИМНС по одному из районов г. Минска.

Отметим, что по таким показателям, как общее количество налогоплательщиков, осуществляющих ввоз товаров на территорию Республики Беларусь, количество поданных налогоплательщиками заявлений о ввозе товаров и уплате косвенных налогов на бумажном носителе, а также количество составленных актов камеральных проверок, с 2012 по 2014 годы наблюдается положительная динамика. Однако по итогам 2015 года отмечается спад указанных показателей, что обусловлено снижением числа организаций-импортеров.

В свою очередь, отмечается положительная тенденция роста суммы доначисленных налогов по результатам проведения проверок, а также общей суммы взысканий по фактам нарушений налогового законодательства, что связано с ростом стоимости товаров, ростом курса валют и базовой величины.

При осуществлении контроля за ввозом товаров из государств-членов Евразийского экономического союза на территорию Республики Беларусь, в том числе при применении Протокола об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств-членов Евразийского экономического союза об уплаченных суммах косвенных налогов, у налоговых органов возникает ряд проблемных вопросов. Данные аспекты требуют своевременного разрешения, что будет способствовать повышению эффективности работы налоговых служб.

С целью совершенствования обеспечения контроля за деятельностью организаций-импортеров товаров предлагается следующее:

1. С целью сокращения временных и материальных затрат налогоплательщики-импортеры наделены правом представлять в налоговый орган заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов в электронном виде с электронной цифровой подписью. Однако данный порядок подачи

заявления является необязательным и в настоящее время не широко распространен среди плательщиков. Для обеспечения популяризации электронного способа подачи заявлений следует закрепить его на законодательном уровне.

2. В настоящее время сверка данных, указанных в заявлениях плательщиков, представленных в электронном виде, производится налоговым инспектором на основании данных, отраженных в отсканированных документах и размещенных в программе АРМ «Инспектор ЕАЭС». С целью сокращения времени обработки данных необходимо разработать обобщенную форму данных, включающую в себя всю необходимую информацию из отсканированных документов, а также доработать вышеуказанный продукт в части осуществления автоматической сверки данных самой программой.

3. На сегодняшний день в соответствии с действующим законодательством создать организацию и осуществить ее регистрацию имеют право, в том числе иностранные граждане, не имеющие постоянного места жительства на территории Республики Беларусь. Так, при осуществлении ввоза товаров и выявлении впоследствии нарушений налогового законодательства, зачастую не представляется возможным связаться с налогоплательщиком, что влечет за собой недопоступление налоговых платежей в бюджет республики. Во избежание подобных ситуаций следует пересмотреть порядок создания организаций иностранными гражданами на территории Республики Беларусь.

Таким образом, совершенствование контроля за ввозом товаров из государств-членов Евразийского экономического союза, проводимого налоговыми органами, с учетом реализации вышеуказанных предложений позволит повысить эффективность работы налоговой службы.

Использованные источники:

1. Кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 № 166-З «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть)».

Липская В.И.

студент

Ребковец В.В.

студент

4 курс, факультет «Банковское дело»

Научный руководитель: Невдах С.В.

старший преподаватель

Полесский государственный университет

Беларусь, г. Пинск

ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОАО «БАНК МОКВА-МИНСК» ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК»

В статье исследованы основные аспекты сущности и роли оценки кредитоспособности. Автор определяет понятие и задачи оценки кредитоспособности, её роль для деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: *кредитополучатель, оценка кредитоспособности, кредитоспособность кредитополучателей.*

The article examines the main aspects of the nature and role of credit ratings. The author defines the concept and objectives of the credit rating, its Role to the activities of commercial banks.

Tags: *borrower, credit rating, the creditworthiness of borrowers.*

Кредитоспособность – способность юридического лица, в том числе банка, и индивидуального предпринимателя, в полном объеме и в срок исполнить свои обязательства по кредитному договору надлежащим образом в соответствии с условиями такого договора и требованиями законодательства [2].

Рассмотрим методику оценки кредитоспособности ОАО «Белагропромбанк». Решающее значение в оценке кредитоспособности потенциального кредитополучателя имеет анализ бухгалтерской отчетности и рассчитанных на ее основе финансовых коэффициентов:

Таблица 1 - Характеристика коэффициентов кредитоспособности

Наименование показателя	Характеристика	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами погашения срочных обязательств	более 1
Коэффициент промежуточной ликвидности	характеризует долю текущих обязательств, которая может быть погашена за счет наличности и ожидаемых поступлений от дебиторов за товары, работы, услуги	0,4 - 0,7 (в некот. источн. до 1)
Коэффициент абсолютной ликвидности	показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет высоколиквидных активов (денежных средств и финансовых вложений)	0,2 - 0,3

Примечание – Собственная разработка на основе [1,3]

Устойчивое финансовое положение заемщика не является единственным критерием для принятия решения о кредитовании. Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного его возврата.

Таблица 2 - Характеристика коэффициентов оценки обеспечения

Наименование показателя	Характеристика	Нормативное значение
Сохранность прав при залоге	оценка того, насколько требования банка-кредитора будут покрыты за счет средств, оставшихся после выплаты требований 1-й, 2-й и 3-й очередности, в случае наступления банкротства предприятия-заемщика	не менее 1
Достаточность обеспечения	отношение залоговой стоимости обеспечения к сумме кредита, процентов по нему и затрат на реализацию обеспечения	1,3 - 1,5

Примечание – Собственная разработка на основе [1,3]

Таким образом, анализ обеспечения по кредиту является неотъемлемой частью оценки кредитоспособности. Следующим шагом построения методики оценки кредитоспособности является установление критериальных границ для финансовых показателей, в соответствии с которыми каждому коэффициенту присваивается определенный балл.

После балльной интерпретации значения каждого коэффициента, входящего в состав методики, определяется итоговый показатель кредитоспособности по формуле:

$$KP = \sum_{n=1}^i \tilde{A}p_i \times (K_{ij} \times A'_{ij}), \quad (2)$$

где КР - кредитный рейтинг заемщика на дату анализа;

Γp_i - значимость отдельной группы финансовых коэффициентов в общей финансовой оценке, $\sum \Gamma p_i = 100\%$;

K_{ij} - значимость отдельного коэффициента в соответствующей группе финансовых коэффициентов, $\sum K_{ij} = 100\%$;

B_{ij} - балльная оценка j-го финансового коэффициента, входящего в i-ю группу финансовых коэффициентов;

n_i - количество финансовых коэффициентов в i-й группе.

Рассмотрим методику оценки кредитоспособности ОАО «Банк Москва-Минск».

Оценка финансового состояния клиента осуществляется различными методами:

- на основе системы финансовых коэффициентов;
- на основе анализа денежных потоков;
- на основе анализа делового риска.

Как правило, в их число входят следующие показатели:

Коэффициент ликвидности определяет степень мобильности активов производителя, обеспечивающей своевременную оплату по своей задолженности. Он выражается отношением краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам:

$$Кл = (ДС + Зд) / Зк,$$

где: ДС - денежные средства;

Зд — дебиторская задолженность;

Зк — краткосрочная задолженность.

Оптимальное значение коэффициента ликвидности — 1,0.

Коэффициент иммобилизации, или коэффициент реальной стоимости основных фондов. Коэффициент рассчитывается для определения эффективности использования средств, имеющихся в распоряжении предприятия:

$$Ким = ОФ / А,$$

где, ОФ — основные фонды за вычетом износа.

Оптимальное значение коэффициента — 0,5.

Коэффициент покрытия основных средств показывает, какая часть основных средств профинансирована за счет собственного капитала:

$$Кп = ОС / СС,$$

где, ОС — основные средства.

Оптимальное значение 0,75-1,0.

Коэффициент оборачиваемости активов:

$$Ко = Поч / Аср,$$

где, Поч — однодневные чистые продажи;

Аср — средний остаток активов.

Коэффициенты рассматриваются в динамике.

Прибыль должна быть в несколько раз выше расходов на уплату процентов по кредиту. Чем выше этот показатель, тем выше класс клиента

Таким образом, не смотря на то, что ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Банк Москва-Минск» придерживаются рекомендаций Национального банка и Базельского комитета, каждый из них разрабатывает собственную методику оценки кредитоспособности потенциальных кредитополучателей, исходя из специфика и направления деятельности, а также конечных целей.

Использованные источники:

- 1.Дорох. Е.Г. Комплексная оценка кредитоспособности клиентов банка // банковский вестник . – <http://www.nbrb.by/bv/articles/1064.pdf>
- 2.Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 14.07.2009 N 105 «О внесении дополнений и изменений в Инструкцию о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата»
- 3.Совершенствование методики оценки кредитоспособности заёмщика/ Новости экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://newesttime.ru/>. — Дата доступа: 09.09.2016.
- 4.О. И. Пятковский, Д. В. Лепчугов, В. В. Бондаренко. Скоринговая система оценки кредитоспособности физических лиц на основе гибридных экспертных систем. - http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pa2008_2/pdf/127%20piatkovskii.pdf.
- 5.Официальный сайт ОАО “Банк Москва - Минск” [Электронный ресурс]. – 2002–2016. – Режим доступа: <http://www.mmbank.by>. – Дата доступа: 10.10.2016;
- 6.Официальный сайт ОАО “Белагропромбанк” [Электронный ресурс]. – 2002–2016. – Режим доступа: <http://www.belarpb.by>– Дата доступа: 10.10.2016;

УДК 330.322.3

*Литвинов А.Н., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва
Сидорова А.М.
студент магистратуры
3 курс, факультет «Менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

ПАЛЛАДИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются тезаврационные инвестиции в палладий. Инвестиции в драгоценные металлы считаются одним из многообещающих вложений, так как их применение в промышленности по мере технологического развития увеличивается, а наличие в недрах Земли сокращается от года к году. Таким образом, дефицит промышленных металлов приводит к постепенному росту их стоимости.

Ключевые слова: *тезаврационные инвестиции, палладий, драгоценные металлы.*

TEZAVRATSIONNYE INVESTMENT IN RUSSIA

This article discusses tezavratsionnye investment as a subspecies of financial investments, are being implemented to the accumulation of treasures. The explanation above can be said that because of falling prices to a vast number of mining companies simply do not lead extraction of raw materials, and they've reduced it, abandoning the investment in new fields, the more so because of the credit crisis to find money virtually impossible. This means that when the global economy will begin to climb out of the pit, it will face a noticeable shortage of industrial metals.

Keywords: tezavratsionnye investment, mining of raw materials, industrial metals.

Одним из основных видов тезаврационных инвестиций является инвестирование в драгоценные металлы, так как такие вложения считаются надёжной формой хранения и приумножения капитала, особенно в долгосрочной перспективе. Наиболее популярными металлами для целей инвестирования являются золото, серебро и палладий. В данной статье хотелось бы особое внимание уделить последнему.

Палладий – это переходный благородный пластичный металл платиновой группы серебристо-белого цвета. Чрезвычайно редкий, он добывается из руд, которые обычно также содержат никель, медь, золото, иногда встречается и в самородном виде. Основным сырьем для его получения служат медно-никелевые руды, при переработке которых палладий является побочным продуктом. Наиболее значимые с экономической точки зрения месторождения металлов платиновой группы находятся в России на Урале и Дальнем Востоке, в Колумбии, Канаде, в США на Аляске, и в Австралии.

Применение палладия приблизительно распределяется следующим образом:

70% — производство автомобильных катализаторов;

10% — электронная промышленность;

5% — химическая промышленность;

5% — медицина;

5% — инвестиции;

5% — ювелирное дело и другие сферы использования.

Чрезвычайно широко распространено применение палладия в химической промышленности. Являясь отличным катализатором, палладий незаменим при проведении процессов крекинга нефти и гидрогенизации жиров и так далее. Кроме того, катализаторы с содержанием палладия необходимы и для очистки газовых выбросов ТЭЦ. Но в связи с тем, что основная часть добываемого металла используется

для производства автомобильных катализаторов, спрос на палладий зависит от экономической ситуации в автомобилестроении. Нейтрализаторы, содержащие палладий, необходимы при производстве автомобилей любых марок для дожигания выхлопных газов. Именно применение вместо дефицитной в 2000-х годах платины привело к росту котировок этого драгоценного металла на мировых биржах. Дополнительным толчком стало решение ЕС об ограничении автомобильных выхлопов и ужесточении контроля за данной сферой. Повышение спроса на палладий для производства автомобилей повлекло за собой повышение цен, что поставило ювелиров перед задачей снижения себестоимости продукции, тем более, что изделия из палладия не пользуются большим спросом. Чаще он служит легирующим металлом при сплавах золота и платины. Из-за этого за последние 10 лет применение палладия в ювелирной отрасли значительно снизилось.

Такое широкое применение определяет высокий спрос на палладий, как на товар, таким образом, ставя его профицит или дефицит на рынке, а значит и стоимость, в зависимости от добычи и поставок. Крупнейшим в мире поставщиком палладия является, Россия, а именно ГМК «Норильский Никель», производящий более 40% мировых объемов палладия. Следующим по значению источником этого металла в мире принято называть Бушвелдский комплекс, расположенный на территории ЮАР.

В 2015 году GFMS Thomson Reuters опубликовала доклад PLATINUM & PALLADIUM SURVEY 2015¹, в котором анализируются рынки платины и палладия в 2014 году, и даются прогнозы на будущее. Как видно на рисунке 1 в 2014 году наблюдалось резкое снижение поставок палладия из ЮАР, это было связано с самой длительной забастовкой в ЮАР за последние несколько лет. В свою очередь это вызвало самый большой дефицит палладия за последние 10 лет. Посмотрим, что происходило со стоимостью металла в это же время. Как видно на рисунке 2, весь 2014 год шло неизменное удорожание палладия, причём очень резкими темпами, и только с февраля 2015 года восходящая тенденция сменилась нисходящей, так как ЮАР снова наладили добычу. Однако общая линия тренда показывает положительную динамику цен на палладий, что подтверждает его привлекательность в качестве долгосрочного инструмента инвестирования.

Интересно, что в сентябре того же 2014-ого года «Норильский Никель» вёл переговоры Центральным Банком РФ о покупке у него палладия на общую сумму около 2 миллиардов долларов США, правда, совместно с другими частными инвесторами, для гарантий поставок покупателям. Причём, настоящий размер запасов палладия у ЦБ –

¹http://www.mineralinfo.fr/sites/default/files/upload/documents/gfms_platinum_palladium_survey_2015.pdf

государственная тайна, а продажи или покупки этого металла из государственных резервов могут влиять на его мировые цены. Однако в марте 2015 года СМИ писали о том, что регулятор принял положительное решение уже по вопросу создания фонда палладия. По словам генерального директора «Норильский Никель», и по совместительству владельца компании «Интеррос» (одна из крупнейших частных инвестиционных компаний в России) Владимира Потанина, «Норильский Никель» может инвестировать в создающийся фонд палладия 200-350 миллионов долларов США, а «Интеррос» рассмотрит вклад в размере 100-200 миллионов долларов США. Потанин добавил, что заинтересованность во вложениях в фонд проявили также структуры Романа Абрамовича (также являются акционерами «Норильский Никель»), но точный объем инвестиций не уточнил.

WORLD PALLADIUM SUPPLY AND DEMAND										
(000 ounces)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Supply										
Mine Production										
South Africa	2,591	2,857	2,677	2,365	2,481	2,646	2,685	2,397	2,371	1,892
Russia	3,133	3,164	3,049	2,701	2,677	2,722	2,704	2,627	2,580	2,660
North America	930	1,024	995	908	688	726	959	953	934	920
Others	300	310	329	407	476	518	513	528	575	567
Total Mine Production	6,953	7,355	7,050	6,381	6,322	6,612	6,861	6,504	6,460	6,039
Autocatalyst Scrap	629	749	957	1,200	1,077	1,308	1,515	1,473	1,590	1,718
Old Jewellery Scrap	103	234	185	192	116	179	248	223	230	248
Total Supply	7,685	8,338	8,192	7,772	7,515	8,099	8,624	8,200	8,280	8,005
Demand										
Autocatalysts	3,990	4,433	4,793	4,488	4,026	5,279	5,539	6,073	6,282	6,605
Jewellery	1,363	1,281	1,281	1,295	1,110	797	672	593	521	474
Dental	598	585	615	620	602	590	567	546	511	462
Chemical	316	411	383	367	310	359	378	364	391	385
Electronics	1,121	1,219	1,275	1,347	1,240	1,451	1,497	1,512	1,505	1,493
Other Industrial	78	86	92	89	80	100	104	111	115	118
Retail Investment	255	135	45	94	170	80	61	37	38	45
Total Demand	7,722	8,150	8,483	8,299	7,539	8,656	8,818	9,236	9,364	9,583
Physical Surplus/(Deficit)	(37)	188	(291)	(527)	(23)	(558)	(194)	(1,036)	(1,083)	(1,577)
Identifiable Stock Movements	1,858	1,613	620	899	593	(289)	1,282	(148)	(300)	(599)
Net Balance	1,821	1,802	329	372	570	(847)	1,088	(1,184)	(1,383)	(2,176)
LBMA PM Price (US\$/oz)	201.08	320.00	354.78	352.25	263.22	525.24	733.63	643.19	725.06	803.22
Source: GFMS, Thomson Reuters; LBMA										

Рисунок 1. Мировые предложение и спрос на палладий.

Рисунок 2. График изменения стоимости палладия в руб. с 09.01.2006 по 31.10.2016



В итоге в феврале 2016 года «Норильский никель» объявил о решении создать инвестиционный фонд Global Palladium Fund L.P. с лимитом финансирования в размере до 200 млн долларов США. Целью фонда является создание финансового инструмента для работы с крупными держателями запасов палладия, развитие промышленного спроса на металл, снижение общей волатильности палладиевого рынка и укрепление лидирующих позиций ГМК на мировом рынке.² А 20.06.2016 на сайте Bloomberg появилась информация о том, что «Норильский Никель» купил у ЦБ РФ 10 000 унций палладия, хотя сама сделка состоялась ещё весной, когда цена на палладий стали подрастать.³

Инвестированием в палладий занимаются как компании, так и частные инвесторы. Существует несколько способов, как это могут сделать физические лица:

- Приобретение монет памятного типа или инвестиционного типа: второй вариант считается более популярным, так как памятных монет выпускается не так уж и много. Перед принятием решения о приобретении монет, необходимо позаботиться о дальнейшем их хранении, так как внешний вид и состояние монеты играют самую важную роль при оценке её стоимости перед продажей. ЦБ РФ выпускал несколько

² http://www.nornik.ru/assets/files/Press-reliz_Fond-palladiya_RUS_Final.pdf

³ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-06-20/norilsk-said-to-buy-10-000-ounces-of-palladium-from-russia>

серий монет из палладия, последняя «Спящая красавица» номиналом в 25 рублей была выпущена в 1995 году тиражом всего 1500 шт.;

- Приобретение слитков палладия: данный вариант позволяет получить товар прямо на руки. Доход в этом случае достаточно высокий, но имеются и минусы, о которых не стоит забывать. Одним из них является уплата НДС. Кроме того, едва ли целесообразно хранить слитки «под матрасом», поэтому также необходимо заранее позаботиться об их безопасном хранении. Возможна сдача металла в банк, но необходимо тщательно ознакомиться с тарифами кредитной организации;

- Открытие ОМС (обезличенного металлического счёта): в данном случае доход возможен только за счёт роста стоимости металла. Обезличенный металл считается дешевле слитков и монет, так как его стоимость максимально приближена к стоимости чистого материала на мировом рынке. Значительным преимуществом ОМС перед покупкой слитков является отсутствие обязательства уплаты НДС. Хотя, если с такого счёта клиент захочет «обналичить» металл, то НДС уплатить придётся, а также скорее всего комиссию банка за эту операцию. И ещё следует тщательно подойти к выбору банка, где открыть ОМС, так как такие счета не входят в систему страхования вкладов.

- Фьючерсные контракты на драгоценные металлы, в том числе и палладий. Расчеты производятся в деньгах, на базе значений Лондонских фиксингов. Для определения цены исполнения фьючерсных контрактов на палладий используется значение утреннего фиксинга. На рынках платины и палладия Лондонский фиксинг проводится на площадке London Platinum&Palladium Market (<http://www.lppm.org.uk/>) дважды в день в 9:45 и 14:00 GMT (12:45 и 17:00 МСК) по рабочим дням. Участниками фиксинга, в частности, являются Barclays Capital, Credit Suisse, Deutsche Bank AG, Engelhard Metals Limited, Goldman Sachs International, HSBC USA London Branch, Johnson Matthey PLC, JP Morgan Chase Bank, Mitsui & Co Precious Metals Inc (London Branch), Standard Bank PLC, UBS AG. Процедура фиксинга основывается на выставлении заявок клиентами, и по мере их удовлетворения устанавливается среднее значение этих котировок.

- Фонды ETF (Exchange Traded Funds) – иностранные биржевые инвестиционные фонды, ценные бумаги которых торгуются на бирже. Особенность ценообразования заключается в том, что стоимость ценных бумаг ETF соответствует динамике базового актива (в данном случае цены палладия), лежащего в основе фонда. Правда, ни один палладиевый фонд не торгуется на Московской бирже, но их не так уж и много: крупнейший ETFS Physical Palladium Shares, и новые южно-африканские NewPalladium и AfricaPalladium. Есть ещё вышеупомянутый фонд от «Норильский Никель» Global Palladium Fund L.P., но о нём пока ничего не слышно.

Возможны и инвестиции в ювелирные украшения из палладия, но для реалий России сделать это очень непросто потому, что в наших ювелирных магазинах практически не встретить изделий из палладия, чаще всего они вообще не представлены.

Напоследок сравним динамику цен на золото, серебро и палладий за последние 10 лет.

Таблица 1. Сравнение динамики цен на золото, серебро и палладий с 09.01.2006 по 01.11.2016

Металл	Стоимость в руб. по датам		Изменение в %
	09.01.2006	01.11.2016	
Золото	496,68	2589,79	421,42
Серебро	8,08	35,79	342,94
Палладий	230,42	1249,98	442,47

Как видно из таблицы 1, цены на все три драгоценных металла значительно выросли за указанный период, что подтверждает их привлекательность в качестве долгосрочного инструмента вложения капитала. Причём на палладий цена выросла даже больше, чем на золото.

По некоторым прогнозам на 2017 год развитие электроники и увеличение использования палладия в ней должны привести к повышению спроса на этот металл и, соответственно, росту его стоимости, хотя и не очень значительному.

Использованные источники:

1. Thompson Reuters GFMS Platinum & Palladium survey 2015. [Электронный ресурс]: май 2015г. URL: http://www.mineralinfo.fr/sites/default/files/upload/documents/gfms_platinum_palladium_survey_2015.pdf. (дата обращения: 08.11.2016).
2. Пресс-релиз «Норильский никель» создает фонд палладия для работы с крупными держателями металла. [Электронный ресурс]: Москва, 2 февраля 2016 г. URL: http://www.nornik.ru/assets/files/Press-reliz_Fond-palladiya_RUS_Final.pdf. (дата обращения: 07.11.2016).
3. Федоринова Ю., Письменная Е. Norilsk Said to Buy 10,000 Ounces of Palladium From Russia, [Электронный ресурс]: 20.06.2016 г. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-06-20/norilsk-said-to-buy-10-000-ounces-of-palladium-from-russia>. (дата обращения: 09.11.2016).

СПЕЦИФИКА НОТАРИАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЗАЩИТУ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ГРАЖДАН

Аннотация: в статье рассматриваются права, которые предоставлены законом нотариусу в части защиты законных прав и интересов несовершеннолетних, а также виды нотариальных действий, направленных на защиту имущественных прав и интересов несовершеннолетних граждан.

Ключевые слова: нотариус, нотариат, несовершеннолетние, защита прав несовершеннолетних.

Abstract: The article considers the rights that are granted by law notary in protecting the legitimate rights and interests of minors, as well as the kinds of notarial actions aimed at protecting the property rights and interests of minors.

Keywords: notary, notaries, minors, the protection of the rights of minors.

Дети являются одной из самых незащищенных групп населения, как в социальном, так и в правовом аспекте. В связи с этим в последнее время особое внимание уделяется ребенку и как личности, и как члену общества, которое наделяет его определенными правами. В России провозглашено, что дети пользуются равной правовой и социальной защитой, вне зависимости от происхождения и гражданского состояния родителей.

В ст. 2 Конституции РФ закреплена обязанность государства признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина. Выполнять эту обязанность призваны как Федерация, так и все входящие в нее субъекты, органы государственной власти, органы местного самоуправления, а также действующие в стране признанные законом общественные объединения.

Защиту прав и законных интересов несовершеннолетнего в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации (далее - СК РФ) осуществляют родители (лица, их заменяющие), а в иных случаях, предусмотренных Кодексом, органы опеки и попечительства, прокуратура и суд. Однако, помимо государственных органов и учреждений, а также должностных лиц, защиту прав несовершеннолетнего осуществляет еще и нотариус, причем выступая от имени государства, а не как частное лицо или представитель органа.

Указанное положение вытекает исходя из анализа статьи 1 Основ законодательства Российской Федерации «О нотариате» № 4462-1 от 11 февраля 1993 года [5, с. 51] и других нормативно-правовых актов Российской Федерации. Анализ данной статьи позволяет сделать вывод, что одной из важнейших функций нотариуса является защита прав граждан, в том числе и несовершеннолетних граждан.

Важно отметить, что нотариус при совершении нотариальных действий, которые направлены на защиту законных интересов и прав граждан действует от имени государства, а не как частное лицо, либо представитель определенного государственного органа или учреждения.

В процессе защиты законных прав и интересов граждан нотариус осуществляет превентивную функцию, реализуя ее в процессе совершения разнообразных нотариальных действий. Данные действия ориентированы на снижение риска возникновения конфликтной ситуации и вероятных потерь имущественного характера. Нотариальная защита носит юрисдикционный характер и имеет все преимущества перед судебными и административными формами защиты [7, с. 9].

К числу нотариальных действий, которые направлены на защиту законных прав несовершеннолетних в имущественной сфере относятся: удостоверение сделок с участием несовершеннолетнего, выдача свидетельства о праве на наследство на имя несовершеннолетнего и др..

В качестве еще одного нотариального действия, которое направлено на защиту имущественных прав и интересов несовершеннолетних граждан, выступает составление гражданами у нотариуса письменного обязательства по использованию финансовых средств «материнского капитала». Такой вывод можно сделать исходя из анализа нормативно-правового акта «Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий» [6, с. 74]. Этот нотариальный документ выступает в качестве гаранта защиты жилищных и имущественных прав несовершеннолетнего в будущем, в том числе при удостоверении сделки (договора) по передаче в общую долевую собственность членов семьи квартиры, на приобретение которой был использован материнский капитал. Указанным нотариальным действием нотариус осуществляет защиту прав ребенка совместно с Пенсионным Фондом РФ.

Также в функции нотариуса входит охрана прав и интересов еще не родившихся детей (насцитуруса). Нотариус может приостановить выдачу свидетельства о праве на наследство в случае наличия зачатого, но еще не родившегося наследника. Это связано с тем, что ребенок, который родился после смерти наследодателя, включен в круг наследников. [2, с. 115]. Помимо этого, в соответствии с действующим законодательством в функции нотариуса входит определение круга наследников, которые имеют право на

обязательную долю с учетом несовершеннолетних детей наследодателя при оформлении наследственных прав наследников по завещанию.

Необходимо отметить, что при совершении нотариальных действий, которые направлены на защиту прав несовершеннолетних, нотариус отражает позицию органов опеки и попечительства. Почти всегда при совершении тех или иных сделок с участием ребенка ему требуется согласие данных органов. [3, с. 27]. В качестве примера можно привести сделки, которые совершаются законными представителями от имени несовершеннолетних, либо согласие законного представителя, которое дано подростку (от 14 до 18 лет) на совершение сделок по отчуждению, в том числе обмену имущества ребенка, сдаче его в наем (в аренду), в безвозмездное пользование или в залог; сделки, влекущие отказ от принадлежащих ребенку прав (например, отказ несовершеннолетнего от преимущественного права покупки или мены); раздел его имущества или выдел из него долей, а также другие сделки, влекущие уменьшение имущества ребенка. Вместе с тем, не нужно согласие органов опеки и попечительства в том случае, если удостоверяются безвозмездные сделки в пользу несовершеннолетнего (принятие наследства, дарение) [1, с. 109], в связи с тем, что эти сделки с участием несовершеннолетних не влекут за собой уменьшение его имущества.

На основе анализа прав, которые предоставлены законом нотариусу в части защиты законных прав и интересов детей, можно сделать вывод, что нотариус выполняет одновременно две функции. С одной стороны нотариус – это гарант прав и интересов несовершеннолетних, с другой стороны в функции нотариуса входит контроль за правильностью применения органами опеки и попечительства законодательных норм, которые направлены на защиту прав детей. В отдельных случаях органами опеки и попечительства дается согласие на совершение сделок, которые противоречат интересам несовершеннолетних. Такое происходит в силу некомпетентности отдельных сотрудников данных органов. В подобных случаях нотариусом откладывается совершение нотариальных действий до того момента, когда будет получено новое согласие от органов опеки и попечительства, которое соответствует законодательным нормам.

На основании анализа юридической практики можно сделать вывод, что несовершеннолетние все чаще становятся собственниками недвижимого имущества в результате наследования, дарения, участия в жилищных программах, выделения доли несовершеннолетнему после использования материнского (семейного капитала) и других юридически значимых действий.

Поэтому, законодатель в целях дополнительной защиты имущественных прав несовершеннолетних ввел обязательное нотариальное удостоверение сделок по отчуждению недвижимого имущества,

принадлежащего несовершеннолетнему, что закреплено в Федеральном законе №391-ФЗ от 29 декабря 2015 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступившем в силу 31 декабря 2015 года [4, с. 20].

Таким образом, можно заключить, что нотариус, наряду с другими институтами занимает важное место в системе защиты прав несовершеннолетних. Роль нотариуса в защите имущественных прав несовершеннолетнего весьма заметна и очень велика. Нотариусы, совершая нотариальные действия, обязаны защищать интересы ребенка. Гарантиями обеспечения защиты прав несовершеннолетних являются, в частности, контроль за деятельностью нотариусов и их имущественная ответственность.

Использованные источники:

- 1.Гражданского кодекса Российской Федерации (часть 1) // Кодификатор нормативных документов по вопросам защиты прав и законных интересов несовершеннолетних: Постатейный справочник для специалистов органов опеки и попечительства. СПб. Санкт-Петербургский университет. 2014. С.109.
- 2.Зайцева Т.И., Крашенинников П.В. Наследственное право. Комментарий законодательства и практика его применения. М. Статус. 2013. Ст. 1163, Ст.1166.
- 3.Федеральный закон от 24.04.2008 N 48-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «Об опеке и попечительстве»//СПС «Консультант плюс»
- 4.Федеральный закон от 29.12.2015 N 391-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»//СПС «Консультант плюс»
- 5.«Основы законодательства Российской Федерации о нотариате» (утв. ВС РФ 11.02.1993 N 4462-1) (ред. от 03.07.2016) //СПС «Консультант плюс»
- 6.Постановление Правительства РФ от 12.12.2007 N 862 (ред. от 09.09.2015) "О Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий"//СПС Консультант плюс»
- 7.Шахбазян А.А. Правовая природа защитной функции нотариата в гражданском обороте // Нотариус. М. 2009. № 6. С.6-9.

*Логинов В.Г., д.э.н., доцент, зав. сектором,
Институт экономики УрО РАН
Россия, г. Екатеринбург*

*Кубарев М.С., к.э.н.
доцент кафедры экономики и менеджмента
Уральский государственный горный университет
Россия, г. Екатеринбург*

*Литвинова А.А., к.э. н., доцент, старший научный сотрудник
Институт экономики УрО РАН
Россия, г. Екатеринбург*

ЛЕСНЫЕ РЕСУРСЫ: СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье даны основные современные показатели лесных ресурсов в целом по России и в разрезе федеральных округов: площади лесного фонда, лесистость, запасы древесины, объемы заготовленной древесины. Выделены особенности лесной отрасли, влияющие на ценность ее продукции и уровень затрат. Отражена специфика учета лесных ресурсов. Выделены основные функции лесного капитала. Раскрываются основные принципы и модели непрерывного и неистощительного пользования лесом.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесной капитал, устойчивое комплексное лесопользование, экосистемные услуги, лесные генетические резерваты.

Лесные экосистемы содержат как минимум 2/3 фитомассы нашей планеты и до 90% фитомассы суши, а возможно и больше. Выделяют сомкнутые леса, когда кроны деревьев покрывают от 20 до 40% и более поверхности земли и разомкнутые – при меньшем покрытии. Сомкнутые леса по оценкам начала 1990-х годов занимают 25 млн. кв. км, из которых 40% – это тропические леса и 60% – умеренные и бореальные. Тропические леса отличаются наибольшим биоразнообразием – до нескольких сотен видов растений на 1 га. В умеренных и бореальных лесах преобладает обычно какой-либо один или несколько видов деревьев, но при этом масса древесины на 1 га может быть выше, чем в тропических лесах, как, например, в лесах секвойи, наземная фитомасса которых может достигать 3–3,5 тыс. т на 1 га [1, с.69].

Россия занимает лидирующее место в мире по площади лесного фонда. На конец 2014 г. площадь земель лесного фонда и земель иных категорий, на которых расположены леса, составила 1184,1 млн. га, в том числе лесная – 891,6 млн. га, из нее покрытая лесом – 795,2 млн. га (67,2 % от общей площади земель лесного фонда), а общий запас древесины – 82,8 млрд. м³ (табл. 1).

Таблица 1[2, с. 415]

Лесные ресурсы (на конец года)

Наименование показателя	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Площадь земель лесного фонда и земель иных категорий, на которых расположены леса, млн. га	1183,3	1183,4	1183,5	1183,4	1184,1
в том числе лесная	891,8	891,8	890,9	891,2	891,6
из нее покрытая лесом	797,1	796,8	795,2	795,3	795,2
Общий запас древесины, млрд. м ³	83,4	83,1	83,0	83,0	82,8

Лесные ресурсы распределены по территории страны неравномерно (табл. 2) – большая часть лесопокрытой площади приходится на Дальневосточный (37%), Сибирский (35%), Северо-Западный (11%) и Уральский (9%) федеральные округа. Лесистость данных лидирующих лесных регионов составляет от 38% (Уральский федеральный округ) до 53,8% (Сибирский федеральный округ). По общему запасу древесины первое место занимает Сибирский федеральный округ, далее идут Дальневосточный, Северо-Западный и Уральский федеральные округа.

В европейской части России расположены наиболее продуктивные и в то же самое время доступные для вырубок леса. Их ресурсы к настоящему времени находятся на грани истощения. Сибирские леса менее продуктивны, а доставка древесины с мест лесозаготовок затруднена из-за бездорожья и отдаленности от основных железнодорожных магистралей, что находит отражение в динамике лесозаготовок (табл. 3 и 4), в. т.ч. в разрезе федеральных округов (ФО). В целом по России объемы заготовленной древесины за период с 2012 по 2015 г. выросли незначительно (в 1,07 раза) и составили в 2015 г. 205,14 млн. м³. (табл.3).

Таблица 2

Лесные ресурсы*

по данным учета на конец 2014 года

Наименование федеральных округов	Площадь земель лесного фонда и земель иных категорий, на которых расположены леса, тыс. га		Лесистость территорий, процентов	Общий запас древесины, млн. м ³
	всего	из нее покрытая лесом		
Дальневосточный	505801	295082	47,8	20514,2
Сибирский	372886	276955	53,8	33394,9
Северо-Западный	118249	88502	52,5	10357,4
Уральский	115231	69513	38,2	8133,6
Приволжский	41274	37758	36,4	5670,9
Центральный	24618	22574	34,9	3945,6
Южный	3426	2650	6,2	492,3

Северо-Кавказский	2328	1862	10,9	281,2
Крымский	335	308	11,4	35,7
РФ	1184146	795202	46,5	82825,8

* составлено по статистическому сборнику [3, с. 517-518].

Таблица 3

Объемы заготовленной древесины* тыс. куб. м

Наименование ФО	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Сибирский	56474	56783	61224	68046
Северо-Западный	49858	51239	51982	51942
Приволжский	31607	32119	33332	31042
Центральный	20412	22824	24781	22641
Дальневосточный	15034	13937	15331	15856
Уральский	16453	15323	15076	14710
Южный	981	831	863	735
Северо-Кавказский	214	205	176	171
РФ	191033	193261	202766	205144

*Составлено по данным источника [4].

Несмотря на то, что основные ресурсы спелой и перестойной древесины размещены в восточных районах России, ведущими районами лесозаготовок являются европейские территории Севера и северной части Приволжского федерального округа: долевое участие Северо-Западного, Приволжского и Центрального федеральных округов в лесозаготовках составило 51% (2015г.), притом, что в общем запасе древесины их доля составляет 25%, что, несомненно, приводит к перерубам и наносит вред лесным ресурсам. Как отмечают специалисты, в ареале основных эксплуатационных лесов лидеров лесозаготовок самые доступные и качественные древостои уже вырублены, продуктивность спелых и перестойных насаждений ниже средней. По этой причине в Европейской части России в ближайшие десятилетия прогнозируется сохранение дефицита качественной древесины хвойных пород. Доля районов Сибири и Дальнего Востока, где сконцентрировано три четверти всех лесных запасов России, не превышает 42% общего объема вывозки древесины в стране.

Таблица 4

Производство древесины необработанной*
(тысяч плотных кубических метров)

Наименование ФО	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	Место, занимаемое в РФ (2014)
Российская Федерация, млн. плотных м ³	117,3	122,7	121,8	119,8	123,4	
Сибирский	38933	41784	41315	40107	41267	1

Северо-Западный	36654	38088	37666	38754	40796	2
Приволжский	14486	15011	15922	16407	16669	3
Дальневосточный	12063	12405	12059	11097	11922	4
Центральный	8740	9460	9045	8711	8577	5
Уральский	5948	5390	5174	4219	3613	6
Южный	388	439,3	468,9	446,9	456	7
Северо-Кавказский	96	95	101,1	93,1	37	8

* Составлено по источнику [3, с.750-751].

Естественные экосистемы представляют собой механизмы регуляции окружающей среды [5-8 и др.], при этом на суше основную работу по регуляции осуществляют лесные экосистемы. Они, по определению, замыкают круговорот биогенов в окружающей среде и в случае его нарушений, компенсируют их до определенного предела. Изменения концентраций биогенов, наблюдаемые в настоящее время в различных средах, являются следствием превышения человечеством допустимого предела нарушений круговорота биогенов в результате активного уничтожения естественных, в первую очередь лесных экосистем, и антропогенной эмиссии в окружающую среду больших масс биогенов, часто превышающих их естественный круговорот.

В лесах сконцентрированы главные запасы ассимилированного растениями углерода, которые играют важную роль в круговоротах всех основных веществ в природе, особенно в продуцировании кислорода и поглощении диоксида углерода. Лесные экосистемы остаются наряду с Мировым океаном основным естественным саморегулятором климата на Земле. Поскольку в настоящее время концентрация диоксида углерода постепенно возрастает в атмосфере, то противодействовать этому можно, увеличивая площадь лесных насаждений, что требует посадки в 3 раза большего количества деревьев, чем это было сделано до сих пор.

В целом выделяют три функции лесного капитала: ресурсная (обеспечение производства природными ресурсами); экосистемная (обеспечение природой различного рода регулирующих функций); духовная (услуги природы, связанные с эстетическими, культурными и этическими аспектами). Две последние функции нуждаются в их объективной экономической интерпретации. Правда, следует учитывать, что адекватная денежная оценка экосистемных функций лесных ресурсов во всех случаях связана с взвешиванием сопряженных или альтернативных интересов, ее увеличение неизбежно обернется ростом себестоимости производства товаров и услуг, что непосредственно повлияет на ценовую политику и поставит вопрос о готовности потребителей и общества в целом принять такую ситуацию и платить за возросшую стоимость природных услуг [9]. Отсутствует в настоящее время и правовая база оценки экосистемных функций, хотя необходим учет всех видов и полезностей леса, а не только

древесины. Авторская идентификация экосистемных услуг приведена в работе [10].

Основным показателем при оценке лесных ресурсов является их эксплуатационная ценность. Помимо древесины она включает в себя и другие природные ресурсы (охотничьи и дикорастущие), которые также подлежат включению в оценку, приобретающую комплексный характер. В этом отношении наиболее оптимальным вариантом будет комплексное использование всех природных ресурсов лесной экосистемы, которое позволяет сохранить их общественную ценность. Оно заключается в сохранении неистощительного лесопользования: осуществление выборочной рубки древесины, изъятие хозяйственного потенциала ресурсов флоры и фауны и потребляющей рекреации. При этом увеличиваются затраты на лесозаготовку и снижается ее экономическая эффективность, но сохраняются экосистемная и социальная функции леса.

Несомненной особенностью лесного хозяйства, резко отличающей его от остальных отраслей, является беспрецедентно длительный период воспроизводства древесных ресурсов, измеряемый десятками лет, и требование осуществления воспроизводства, исключающего истощение лесных массивов.

В общем виде могут быть выделены следующие особенности лесной отрасли, влияющие на ценность ее продукции и уровень затрат:

- природно-климатические условия определяют ареал размещения, породный состав, бонитет и запас древесных ресурсов;
- технологические и экономические условия заготовки древесины и ее качество;
- высокий удельный вес затрат оплачиваемого живого труда;
- значительная доля затрат на транспортировку и строительство лесовозных дорог (лесосеки в связи с вырубкой близко расположенных постоянно отдаляются от предприятий) в стоимости товарного продукта;
- различия в стоимости деловой и дровяной древесины при одинаковых затратах на единицу продукции при равных условиях заготовки.

Свои специфические особенности характерны и для учета, организации учета, отличающие их от других видов природных ресурсов (табл.5).

Таблица 5

Специфические особенности учета лесных ресурсов

Показатель	Характеристика, описание
Пространственный фактор	Географические, зональные и аazonальные особенности размещения ареалов лесных ресурсов
Земельный фонд	Земли лесного фонда и других категорий, лесные и нелесные земли, многолетние насаждения
Породный состав	Хвойные, твердолиственные и мелколиственные
Возрастной состав	Молодняки I и II групп, средневозрастные, приспевающие,

	спелые и перестойные
Лес как экосистема и природный ресурс	Лесоустройство – охрана – защита – лесозаготовка – лесовосстановление
Лесопользование	Целевое и нецелевое
Целевое назначение	Леса защитные, эксплуатационные и резервные
Хозяйственная структура	Лесничество, участковое лесничество, лесопарк, ООПТ
Стадии технологического процесса	Таксация – лесозаготовка (сплошные, выборочные санитарные рубки) – воспроизводство (естественное и искусственное)

Использование природных ресурсов лесного комплекса требует осуществления научных исследований, обуславливающих выполнение лесоустройства, требующего, в том числе наземной и аэросъемочной таксации древесных ресурсов. Запасы дикорастущих ресурсов оцениваются при проведении полевых ботанических работ, а охотничьих – в результате их осеннего и весеннего учетов. На базе полученной информации определяются расчетная лесосека, биологический потенциал дикорастущих и охотничьих ресурсов, и квоты их хозяйственного изъятия. Оценочные работы для конкретной территории, особенно малоосвоенной, требуют большого объема информации – информационного ресурса. При оценке лесных ресурсов исходная натуральная информация собирается при дешифровке аэро- и космических фотоснимков; на основе данных проектов организации и ведения лесного хозяйства (таксационные описания и карты-схемы лесных кварталов); обследований запасов дикоросов, учета охотничьих животных. В последующем на основе собранной информации выполняется экономическая оценка природных ресурсов.

Человечество имеет возможность, не подрывая лесных ресурсов, изымать определенную часть их продукции, если при этом будет сохранено видовое разнообразие и не нарушено естественное самовозобновление лесных массивов. Ученые имеют возможность точно определять размеры допустимых ежегодных рубок и правила проведения их с наименьшим ущербом для других видов, обитающих в лесах. Для производства древесины лучше всего использовать специальные лесные плантации, в которых надо планировать состав лесонасаждений и лесотехнические мероприятия, позволяющих в сжатые сроки вырастить ценные породы деревьев, т.е. добиться устойчивого природопользования без нанесения ущерба биосфере.

Воспроизводство лесных ресурсов осуществляется в разных масштабах (простое, расширенное и суженное) и на разных уровнях: локальный, региональный, национальный и глобальный. Существуют две концепции воспроизводства лесных ресурсов: непрерывного неистощительного пользования лесом (ННПЛ), базирующаяся на лесной ренте и периодического пользования лесом (одноразовой рубки за весь

оборот рубки) – на основе земельной ренты. Первая концепция базируется на достаточно крупных лесных участках, позволяющих обеспечить организацию ННПЛ, вторая – на одиночном участке леса, где такие условия отсутствуют. ННПЛ в настоящее время является главным требованием к лесному хозяйству и закреплено в законодательстве России и в других странах мира [8, с. 757].

Идея устойчивости лесопользования не нова и в том или ином виде появляется практически одновременно с идеей ведения лесного хозяйства. Самым популярным определением устойчивого лесопользования можно считать то, которое было принято ООН: «концепция, призванная обеспечить поддержание и увеличение экономических, социальных и экологических ценностей всех видов лесов в интересах нынешнего и будущих поколений». Ее конкретные интерпретации для разного времени, места и в разных обстоятельствах могут существенно отличаться, однако практически неперменной ее частью всегда (за некоторыми обусловленными политической конъюнктурой исключениями) является требование необходимости обеспечения непрерывности и неистощительности пользования лесом, причем в неограниченной продолжительности, поскольку лес является возобновляемым ресурсом [11].

Неистощительность адекватна относительной равномерности пользования лесом [12]. Непрерывность и неистощительность пользования лесом возможны при компенсации ежегодного размера рубки величиной годовичного прироста и при немедленном возобновлении вырубаемых лесосек. Ведение лесного хозяйства по такому принципу означает непрерывность биологического процесса по выращиванию древесины во всех древостоях, включенных в состав хозяйства, и обязательное возобновление леса на всех ежегодно вырубаемых площадях. Принцип неистощительности в практику российского лесного хозяйства ввел М. М. Орлов еще в XIX в., но в полной мере он не реализован даже в настоящее время. Неистощительное в долгосрочной перспективе лесопользование, наряду с заготовкой древесного сырья, предполагает адекватные меры по воспроизводству, охране и защите леса, т.е. способствует не только экономической, но и экологической устойчивости лесопользования. Оно относится к числу обязательных условий устойчивого лесопользования во всех его аспектах, в том числе и в экономическом [13, с. 75].

Требования неистощительного и рационального использования лесом, проведение в лесу мероприятий, направленных на улучшение возрастного состава лесов, в том числе на предотвращение накопления перестойных насаждений является основополагающими вопросами теоретической части лесопользования – учения о нормальном (оптимальном) лесу. Согласно этому учению непрерывность лесопользования возможна в таком лесу, где в пределах оборота рубки (производственного цикла лесовыращивания)

представлены все возрастные группы древостоев, начиная от молодняков и кончая спелыми, подлежащими рубке. Стабильное, относительно равномерное, из года в год повторяющиеся в своих размерах пользование лесом возможно в хозяйствах, где в пределах установленного оборота рубки все возрастные группы леса представлены равными частями. При такой возрастной структуре лесов и соответствующем ограничении лесопользования в ежегодно повторяющуюся рубку будет поступать спелый лес. Вместе с тем в таком хозяйстве ежегодно вырубаемая часть леса компенсируется годичным приростом остающихся на корню деревьев. Вследствие этого ежегодный объем лесопользования называется сбалансированным с величиной годичного прироста. При этих условиях возможность лесоистощения полностью исключается, вместе с тем не происходит накопления перестойных деревьев, а лесопользование оказывается непрерывным, из года в год повторяющимся в относительно равных размерах.

Ежегодное пользование в таком хозяйстве ограничивается, так называемой, нормальной лесосекой, определяемой путем деления всей лесопокрытой площади хозяйства на число лет в обороте рубки. Результат такого расчета лесопользования называют лесосекой равномерного пользования лесом [12]. Модель нормального леса с его равномерным возрастным распределением на протяжении всей истории развития теории организация лесного хозяйства является основным нормативом, широко используемым во всех расчетах и прогнозах, определяющих размер пользования лесом и лесовосстановительные мероприятия. Вместе с тем, в этой модели реализуется основная идея лесного хозяйства – принцип непрерывного и неистощительного пользования лесом. Она показывает, как можно достичь постоянного пользования лесом, сохраняя последний неистощительным [12].

Следует отметить также, что для поддержания устойчивости и продуктивности лесов, одним из перспективных направлений является сохранение ресурсов генетического разнообразия в популяциях лесообразующих видов. В статье [15] авторы обосновывают целесообразность восстановления, сохранения и дополнительного выделения лесных генетических резерватов, отражают особенности их выделения, указывают на необходимости повышения их роли в системе особо охраняемых природных территорий, высказывают предложения по совершенствованию институциональных условий сохранения лесных генетических ресурсов.

Использованные источники:

1. Лосев К.С., Мнацаканян Р.А., Дронин Н.М. Потребление возобновляемых ресурсов: экологические и социально-экономические последствия (глобальные и региональные аспекты). М.: ГЕОС, 2005. 158 с.

2. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 728 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 1266 с.
4. ЕМИСС государственная статистика: Объем заготовленной древесины. [Электронный ресурс]. URL: <https://fedstat.ru/indicator/37848> (дата обращения 15.11.2016).
5. Тимофеев-Ресовский Н. В., Воронцов Н. Н., Яблоков А. В. «Краткий очерк теории эволюции». М.: Наука, 1969. 408 с.
6. Тимофеев-Ресовский Н. В. Биосфера и человечество // Науч. труды Обнинского отд-ния геогр. об-ва СССР. Сб. 1, Ч. 1, 1968. С. 3-12.
7. Горшков В. Г. Физические и биологические основы устойчивости жизни. М.: ВИНТИ, 1995. 470 с.
8. Экономика природопользования / под ред. К. В. Папенова. М.: ТЕИС, ТК Велби, 2006. 928 с.
9. Развитие системности в освоении природного потенциала северных малоизученных территорий / под общ. ред. акад. РАН А. И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2015. 318 с.
10. Литвинова А. А., Игнатьева М. Н., Коротеев Г. Д. Понятие экосистемных функций и услуг // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Выпуск № 3(22) (март, 2016). С. 715-724.
11. Кобяков К. Непрерывное неистощительное пользование лесом или расчетная лесосека // Устойчивое развитие, 2014. №3(40). С. 13-20.
12. Анучин, Н. П. Проблемы лесопользования / Н. П. Анучин. М.: Лесная промышленность, 1986. 264 с.
13. Основы устойчивого лесопользования: учеб. пособие для вузов / М. Л. Карпачевский, В. К. Тепляков, Т. О. Яницкая, А. Ю. Ярошенко; Всемирный фонд дикой природы (WWF). М., 2009. 143 с.
14. Основы организации воспроизводства и использования лесных ресурсов при устойчивом управлении лесами: Монография / А. С. Большаков; Сыктывкар: СЛИ, 2004. Раздел 2.4. Неистощительное и рациональное использование леса. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5663425/page:13/> (дата обращения 11.11.2016 г.).
15. Кубарев М. С., Литвинова А. А., Коротеев Г. Д. Лесные генетические резерваты в системе особо охраняемых природных территорий // Электронное научно-практическое периодическое издание «Теория и практика современной науки». Выпуск №12(18), 2016.

Логинова Я.А.
студент

2 курс, факультет «Экономический»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г.Ставрополь

Шабалина Т.В.
студент

2 курс, факультет «Экономический»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г.Ставрополь

Тельнова Н.Н., к.э.н., доцент
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г.Ставрополь

РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена изучению критериев включения той или иной страны в группу индустриальных, их признаки и характеристики. Также описываются наиболее развитые страны, входящие в большую семёрку и сферы их влияния на мировое социально-экономическое развитие.

Ключевые слова: мировое лидерство, развитые страны, валовой внутренний продукт, валовой мировой продукт, страны большой семёрки, социально-экономическое развитие, капитал, интеграционные объединения, торгово-финансовый оборот.

The article deals with the criteria for the inclusion of the country in the group of industrialized, their features and characteristics. It the most developed countries are also described the Group of Seven and the scope of their influence on the world economic and social development.

Keywords: global leadership, developed countries, gross domestic product, gross world product, the country of a group of seven economic and social development, justice, integration associations, trade and financial turnover.

Развитые страны являются центром развития мирового хозяйства. В этих государствах производится $\frac{3}{4}$ Валового мирового продукта (ВМП). А уровень ВВП в этих странах является ориентиром для всех остальных государств. Также развитые страны характеризуются высоким уровнем дохода на душу населения, чем обусловлен высокий уровень жизни.

К признакам развитых стран относят:

1. ВВП на душу населения, который достигает в среднем более 20 тыс.долл. и испытывает постоянный рост;

2. Многоотраслевая структура экономики. При этом сфера услуг преобладает и обеспечивает производство более 60% ВВП развитых стран;

3. Для развитых стран характерен меньший разрыв в уровне доходов между беднейшими и богачейшими;

4. Наличие множества ТНК, которые играют важную роль в развитии экономики страны. Также для развитых стран характерно и развитие среднего и мелкого бизнеса, в котором занято 2/3 экономически активного населения;

5. Высокая степень развития факторов производства, постоянный рост производительности труда и запасов капитала и др.

Большинство развитых стран входит в различные интеграционные объединения, из которых наиболее крупными являются: Европейский Союз (Австралия, Бельгия, Великобритания, Германия и др.) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), куда входят Канада, США, Мексика.

В качестве экономически развитых стран Международный валютный фонд выделяет такие государства, как Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Исландия, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Южная Корея, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сингапур, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания, США.

Среди всех развитых государств наиболее существенную роль играют страны «Большой семерки», это США, Германия, Япония, Великобритания, Франция, Италия, Канада. Объём ВВП этих государств достигает почти 50% мирового торгово-финансового оборота. США обладает статусом ведущей державы мира с периода Второй мировой войны. Особенно она далеко продвинулась с 1776 года. Является родоначальником НАТО (Североатлантический Альянс), имеет постоянное место в СБ ООН. Также страна обладает мощным ядерным потенциалом.

Канада, в свою очередь, занимает второе место в мире после России по географическим характеристикам и объёму занимаемой территории. Является одним из главных поставщиков сельскохозяйственной продукции за счёт западных провинций. Также Канада занимает второе место в мире по добыче алмазов, является лидером по добыче золота, никеля и других ресурсов.

Великобритания является лидером европейской торговли и главным финансовым центром, а также преуспевает в добыче нефти, газа и в машиностроении. Если говорить о Германии, то она не обладает крупными запасами каких-либо ископаемых, поэтому её экономика направлена на развитие сферы услуг. Большие территории страны используются для сельского хозяйства.

Япония является второй страной по объёму ВВП. Географическое положение страны во много обусловило историческую замкнутость и менталитет жителей. Несмотря на то, что Япония не обладает большим количеством ресурсов, она является наиболее крупным в мире производителем и поставщиком рыбы и морепродуктов. Также нельзя не

отметить то, что Япония заслуженно считается лидером в разработке различных инновационных технологий.

Франция является высокоразвитой страной, занимающей 6 место среди держав мира. Наиболее преобладающими отраслями Франции является сельское хозяйство, машиностроение, автомобилестроение, также Франция является одним из крупнейших производителей химической и нефтехимической продукции. Нельзя не отметить то, что большой известностью пользуются французская одежда, обувь, парфюмерия и т.д.

Италия – высокоразвитая аграрная страна. На севере Италии преобладает индустриальная промышленность, на юге – аграрная. К ведущим отраслям промышленности относятся такие, как машиностроение, металлургия, химическая, а также лёгкая и пищевая. Италия входит в число крупнейших производителей и поставщиков автомобилей, велосипедов, мопедов, тракторов, а также готовой одежды и кожаной обуви, макарон, сыра, оливкового масла, вина и др.

Таким образом, все развитые страны способны обеспечивать высокий уровень жизни населения и способствовать развитию мирового экономического, социального и финансового потенциала. В этих государствах проживает меньшая часть населения планеты, так называемый «золотой миллиард», но именно эта часть способствует научно-техническому развитию.

Использованные источники:

1. Николаева И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения – М.: Дашков и К, 2013 г.
2. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2013 г.
3. Салимжанов И.К. Мировая экономика и международный бизнес. Практикум - М.: КноРус, 2013 г.
4. Ломакин, В.К. Мировая экономика. - М.: ЮНИТИ, 2016 г.

Лосева К.П.
студент магистратуры 1 курса
кафедры Бухгалтерского учета
анализа и аудита
магистерская программа
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит в
коммерческих организациях
(кроме банков и других кредитных организаций)»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург
Гребнев Г.Д.
доцент кафедры Бухгалтерского учета
анализа и аудита
Оренбургский государственный университет
кандидат экономических наук
Россия, г. Оренбург

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Ключевые слова: *налоговая стратегия, снижение налоговой нагрузки, оптимизация налогообложения, налог на прибыль.*

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия сопряжена с обязанностью уплаты налогов в бюджет государства. В условиях нестабильной социально-экономической и политической ситуации в мире, быстро изменяющихся макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка, тщательно спланированная налоговая политика государства способна обеспечить потребности воспроизводства, увеличить рост предпринимательской деятельности и улучшить благосостояние населения.

Снижение налогового бремени является актуальной проблемой многих современных российских организаций. Налогоплательщикам предоставлен большой выбор методов, позволяющих снизить налоговое бремя, одним из которых является оптимизация налогов. Грамотно разработанная налоговая стратегия предприятия позволяет повысить финансовое благосостояние предприятия и максимизировать рентабельность производства за счет снижения налоговых расходов в долгосрочной перспективе. Оптимизация налоговой стратегии на предприятии должна основываться на принципах законности, экономической целесообразности и документальной подтвержденности [1, с.17].

Если рассматривать налоговую стратегию как один из компонентов финансовой стратегии организации, то необходимо выделить следующее:

1. Основная цель налоговой стратегии - оптимизация налоговых платежей и минимизация налоговых рисков, которая образуют систему целевых установок, поддерживающих достижение главных целей финансовой стратегии – обеспечение роста стоимости компании.

2. Для предприятия уплата налогов – это рост налоговых издержек и отток денежных средств. Данный факт учитывается при формировании стратегии управления денежными потоками фирмы.

3. Расширение производства сопровождается ростом налоговых обязательств. Занимаясь поиском дополнительных финансовых ресурсов, предприятие вынуждено параллельно искать иные варианты, позволяющие уменьшить отток денежных средств, что в свою очередь вызывает рост налоговых рисков.

4. Налоговая нагрузка на бизнес в России является достаточно высокой. Вместе с тем компании заинтересованы в предоставлении заинтересованным сторонам необходимую для принятия рациональных решений достоверную и полную информацию в открытой форме. Поэтому в условиях обостряющейся конкурентной борьбы и наличия ограничений в возможности привлечения заемных финансовых ресурсов необходима эффективная и безопасная финансовая стратегия, основанная на принципах прозрачности в ведении бизнеса, охватывающая и сферу налоговых отношений.

5. На российских предприятиях обязанности по управлению налоговыми платежами выполняет либо структурное подразделение, входящее в состав финансовой службы, либо главный бухгалтер. Руководитель подразделения по управлению налогами, также как и руководители других структурных единиц финансовой службы, подчиняется финансовому директору.

В условиях современной рыночной экономики выделяют следующие типы налоговых стратегий, которые непосредственно используются предприятиями при разработке схем налогового планирования:

- стратегия максимальной налоговой безопасности направлена на абсолютное исполнение требований налогового законодательства на основе абсолютного признания позиции налоговых органов по всем спорным вопросам [4, с.27]. Позволяет минимизировать налоговые риски, но сопровождается максимальной налоговой нагрузкой, что не отвечает главной цели финансовой стратегии – увеличение рыночной стоимости путем максимизации чистой прибыли;

- стратегия уклонения от налогообложения выражается в сознательном нарушении налогового законодательства (искажении доходов и (или) расходов, манипулировании нормами гражданского права при квалификации сделок, неуплате налогов и пр.). В ее основе лежит

использование методов, находящихся за границами правового поля, что не может быть приемлемым для организации, строящей стратегию развития;

- стратегия «смягчения» налоговых последствий предполагает отказ от заведомо неправомερных сделок и минимизацию сомнительных хозяйственных операций. Фактически она «балансирует» между стратегией уклонения от налогообложения и стратегией налоговой оптимизации. В сравнении с последней генерирует дополнительные налоговые риски и может быть достаточно опасной;

- стратегия налоговой оптимизации проявляется в уменьшении величины налоговых обязательств (или перенесении их исполнения на более поздние сроки), а также сокращении налоговых рисков посредством целенаправленных правомερных действий налогоплательщика. Стратегия использует только правовые методы оптимизации налогообложения, поэтому позволяет управлять налоговыми платежами, обеспечивая при этом минимизацию налоговых рисков.

Оптимизация налогообложения – это совокупность мероприятий, установленных законодательством, направленных на создание эффективных схем и договорных взаимоотношений, максимально снижающих налоговые обязательства налогоплательщиков [2, с.2]. Основным налогом, который уплачивают организации, находящиеся на общей системе налогообложения, является налог на прибыль, и именно он, как правило, является самым обременительным для налогоплательщиков.

Из практики деятельности современных организаций, можно выделить наиболее востребованные на сегодняшний день методы оптимизации налога на прибыль:

- применение специальных режимов налогообложения и налоговых льгот;
- создание резервов;
- реализация испортившихся и бракованных товаров;
- экономия за счёт амортизации.

Стратегия налоговой оптимизации направлена на решение следующих задач [3, с. 192]:

- обеспечение устойчивого развития и укрепление финансовой безопасности предприятия в стратегическом периоде;
- получение дополнительных конкурентных преимуществ как результата снижения налоговой нагрузки и (или) ее смещения на более поздние периоды;
- формирование имиджа добросовестного налогоплательщика, использующего исключительно правовые методы управления налоговыми платежами и не подвергающегося вложения собственников и инвесторов дополнительным налоговым рискам.

К числу практических решений по формированию стратегии налоговой оптимизации относятся:

- формирование налоговой учетной политики, позволяющей уменьшать величину налоговой базы по налогу на прибыль в текущем налоговом периоде и переносить нагрузку на последующие периоды;
- сокращение расходов непроизводственного характера, которые не могут быть признаны для целей исчисления налога на прибыль, и не позволяют возместить НДС из бюджета;
- обеспечение ведения раздельного учета по отдельным товарам и видам деятельности, облагаемым НДС по различным ставкам, что позволяет обоснованно применять различные ставки НДС;
- использование возможности применения специальных налоговых режимов с более мягкой налоговой нагрузкой;
- применение всех налоговых льгот и положений, снижающих налоговое бремя, от которых в ряде случаев предприятие отказывается по причинам субъективного характера;
- проведение экспертизы договоров организации с целью обеспечения их юридической чистоты и минимизации рисков;
- повышение квалификации персонала в области налогообложения.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- налоговая стратегия является компонентом финансовой стратегии компании, направленным на поддержание стратегических целей и задач;
- стратегия налоговой оптимизации позволяет организации максимально эффективно использовать финансовые ресурсы, не нарушая норм налогового законодательства;
- в рамках реализации стратегии налоговой оптимизации предприятию необходимо разработать систему решений, учитывающих специфику его деятельности и позволяющих снизить налоговое бремя и налоговые риски.

Выбранная налоговая стратегия предприятия отражает основные направления его развития в области налогообложения. Согласно выбранной стратегии развития формируются годовые бюджеты предприятия с учетом налогов. Относительно годовых бюджетов формируются тактические налоговые бюджеты, например на квартал, на месяц. Тактические налоговые планы содержат те мероприятия по налоговой оптимизации, которые должны быть выполнены в конкретных условиях для обеспечения реализации годового бюджета предприятия. Именно при помощи тактических налоговых планов происходит координация текущей деятельности таким образом, чтобы в случае отклонения от поставленных задач в одном периоде можно было достичь намеченных в годовом плане целей за счет более интенсивной работы в другом периоде.

Таким образом можно сделать вывод, что грамотная налоговая оптимизация – это не единоразовое сокращение налога к уплате, а постепенное выстраивание такого бухгалтерского и налогового учета, которые будут направлены на снижение налоговых выплат в будущем. Прежде чем выбрать конкретный метод оптимизации, руководителю предприятия необходимо просчитать, насколько выгодно будет использование того или иного метода в перспективе. Проблемой применения налоговой оптимизации является неполнота отражения данного вопроса в законодательстве. В действующих нормативных актах нет четких критериев разделения способов оптимизации на правомерные и неправомерные. Однако легальное снижение налоговой нагрузки является для налогоплательщика более привлекательным, чем сокрытие прибыли или использование черных схем оптимизации, что в свою очередь является выгодным для самого государства.

Использованные источники:

1. Беспалов, М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения [Текст] / М.В. Беспалов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2015. – № 23, 24. – С. 17.
2. Беспалов, М.В. Теоретические подходы к формированию и оптимизации финансовой структуры капитала компании [Текст] / М.В. Беспалов // Финансы, планирование, управление, контроль. – 2015. – № 6. – С. 1-2.
3. Митюкова Э.С. Налоговое планирование. Анализ реальных схем. – М.: Эксмо, 2016. – С.192
4. Шестакова, Е.В. Налоговая оптимизация [Текст] / Е.В. Шестакова // Россбух. – 2015. – № 12. – С. 27-69.

*Лукиянова А. А.
студент*

*ФГБОУ ВО ПВГУ
Россия, г. Тольятти
Савина А. С.*

*студент
ФГБОУ ВО ПВГУС
Россия, г. Тольятти*

научный руководитель:

*Соколова И.А., к.э.н., доцент ФГБОУ ВО ПВГУС
Россия, г. Тольятти*

РИСКИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: *Жилищно-коммунальное хозяйство (далее по тексту ЖКХ) занимает исключительное положение в ряду отраслей экономики как государства в целом, так и отдельно взятого муниципального образования,*

являясь важнейшей составляющей в системе жизнеобеспечения граждан и охватывает практически всё население страны.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, риск, классификация рисков жилищно-коммунального хозяйства.

Являясь отраслью сферы услуг, ЖКХ представляет собой важнейшую часть территориальной инфраструктуры, определяющую условия жизнедеятельности человека, прежде всего комфортности жилища, его инженерное благоустройство, качество и надежность услуг транспорта, связи, бытовых и других услуг, от которых зависит качество жизни и социальный климат в населенных пунктах.

Жилищно-коммунальное хозяйство как система, имеет свою структуру, ряд взаимосвязанных элементов. Возможность правильно оценить ситуацию в режиме реального времени и разработать комплекс конкретных действий появляется в зависимости от степени актуальности поставленной цели.

В соответствии с Указом Президента РФ № 600, основными целями государственной политики в сфере ЖКХ являются улучшение жизни населения путем повышения качества и надежности жилищно-коммунальных услуг, а также обеспечение их доступности для населения [1].

Жилищно-коммунальное хозяйство в широком смысле подразумевает:

- энергоснабжение (электроснабжение, газоснабжение, теплоснабжение, энергосбережение);
- водоснабжение и водоотведение (водопровод, канализация);
- составление, хранение и использование цифровых карт города, включающих: сети коммунальных ресурсов и канализации, транспортные пути, здания, сети коммуникаций и др.;
- системы учета и расчетов за потребление коммунальных ресурсов и жилищно-коммунальных услуг;
- вывоз мусора (мусоропровод; утилизация и переработка твердых бытовых отходов);
- системы защиты зданий и сооружений от пожара и пожарной безопасности (пожарная лестница, сигнализация, средства пожаротушения);
- капитальный ремонт и модернизация зданий;
- уборку дорог и содержание придомовых территорий (благоустройство) в городах и поселениях и др.

В процессе выполнения определенных видов жилищно-коммунальных услуг не создаётся никаких новых, ранее не существовавших услуг, а лишь изменяется качество уже имеющихся.

Развитие рыночных отношений отражается на сфере жилищно-коммунальных услуг и приводит к возрастанию уровня неопределённости и, как следствие, к различным рискам, действующим чаще всего негативно.

Под риском понимается вероятность негативного влияния на деятельность объекта контроля какого-либо действия, фактора или события, которые могут привести к неэффективному использованию средств на предприятии.

Риски в сфере ЖКХ – это неопределённость, которая связана со стоимостью затрат на обслуживание жилого фонда, либо вероятность неблагоприятного исхода как для экономических субъектов, так и для конечных потребителей жилищно-коммунальных услуг, в связи с деятельностью по обслуживанию жилья.

Особую рисковую зону составляет жилищно-коммунальное хозяйство. Потери в результате реализации рискованных обстоятельств могут иметь как финансовый (возникновение дополнительных затрат, увеличение долговых обязательств), так и не финансовый характер (количество услуг).

Риски оказывают важное значение на эффективность деятельности предприятий жилищно-коммунального сектора, устойчивость состояния и возможность его дальнейшего развития.

Рассмотрим классификацию рисков в сфере жилищно-коммунального хозяйства, а также их краткую характеристику, представленные в таблице 1.

В последние годы получили распространение различные модели управления рисками, объединенные в систему риск-менеджмента. В зависимости от величины рисков ими можно пренебречь, переложить на другую организацию, снизить, минимизировать или избежать. Но, следует отметить, что в отечественной практике управление рисками является слабым инструментом. Процесс управления рисками на отечественных предприятиях ЖКХ находится на стадии развития, а многие организации и вовсе игнорируют риск-менеджмент.

Для минимизации рисков в сфере ЖКХ необходимы следующие меры:

- совершенствование нормативного регулирования;
- создание новой инфраструктуры рынка энергетических услуг;
- проведение идеологической и общественной переоценки;
- организация действенного контроля за формированием тарифов в сфере ЖКХ;
- определение жесткой материальной ответственности за несвоевременные платежи.

Таблица 1.

Классификация рисков в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Виды рисков	Характеристика рисков
Экономические риски	Риски, связанные с неопределенностью рыночных цен на топливо, неплатежами потребителей, снижением ликвидности и нехваткой средств для расчетов с контрагентами
Политическ	Возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся

ие риски	следствием государственной политики; вероятность получения административных взысканий в связи с нарушением законодательства.
Репутационные риски	Риски, связанные с угрозой деловой репутации предприятий в жилищно-коммунальной сфере в глазах потребителей.
Экологические риски	Вероятность возникновения отрицательных изменений в окружающей природной среде или отдалённых не благоприятных последствий этих изменений, возникающих вследствие отрицательного воздействия на окружающую среду.
Технические риски	Риски, связанные с неисправностью электрооборудования и прорывам трубопроводов, обусловлены высоким износом оборудования и теплосетей, повышаются в осеннее - зимний период.
Производственные риски	Возможность убытков или дополнительных издержек, связанных с неудовлетворительным состоянием жилищного фонда, основных фондов, низким качеством материалов и других ресурсов.
Социальные риски	Риски, связанные с обеспечением общественно значимых функций, а именно предоставлением населению жилищно-коммунальных услуг.
Операционные риски	Риск возникновения прямых и косвенных потерь в результате неправильного построения внутренних бизнес-процессов, неблагоприятных внешних событий, за исключением нарушений действующего законодательства.
Риски оперативного управления	Обусловлены просчётами руководителей предприятия вследствие некачественной оценки условий деятельности частных операторов и отсутствия действенной системы прогнозирования, связаны с отсутствием должной системы управления и несоответствием правовым нормам в организации.
Финансовые риски	Возникают в связи с несовершенством тарифной политики и, как следствие, отрицательно влияют на показатели финансовых результатов.
Региональные риски	Связанные с особенностями экономического, политического, и социального положения отдельных регионов, таких как дефицит бюджета, низкий уровень доходов населения.
Инвестиционные риски	Уровень рисков в сфере ЖКХ высок, что объясняется наличием факторов: — отсутствие в отрасли проработанных, экономически обоснованных инвестиционных проектов, определяющих ставку дисконтирования, движение денежных потоков и сроки окупаемости; — отсутствие у частных операторов опыта и эффективных механизмов привлечения заемного финансирования для осуществления инвестиционных проектов в сфере ЖКХ; — краткосрочность имущественных и договорных отношений; — отсутствие обязательств по оплате выполненных, но не окупленных инвестиций при досрочном прекращении договоров аренды.

Основные фонды ЖКХ сильно изношены: износ составляет в среднем более 60%, и значительная часть находится в аварийном или предаварийном состоянии [2; 83]. Состояние отрасли вызывает все большую озабоченность как у общественности страны, так и у властных структур. Следовательно, необходимы разработка и внедрение системы мероприятий по управлению рисками в сфере ЖКХ.

В целом управление рисками предполагает осуществление комплекса мер, направленных на снижение влияния и вероятности наступления негативных действий, факторов или событий. Надлежащим образом организованное управление рисками ведет к максимизации прибыли, повышению конкурентоспособности предприятия и снижению или же

полной ликвидации неблагоприятных последствий, вызванных отдельными видами рисков. Снижение уровня рисков является важной задачей и от эффективности управления ими зависит социально-экономическая безопасность населения страны.

Использованные источники:

1. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг [Текст] : указ президента РФ от 7 мая 2012 № 600 // Собр.законодательства. – 2012. - № 19. - ст. 2337.
2. Николаева, Е.И. Анализ понятийно-терминологических конструкций ЖКХ [Текст] /Е.И. Николаева //Вестник ПВГУС. № 6 (26). 2012 г. С.83-89.
3. Тэпман Л.Н «Риски в экономике», учеб. пособие, Издат.: Юнити -Дана 2002 гг., — 382 с.
4. Доклад «Реформа ЖКХ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.energystate.ru/books/files/reforma_zkh.pdf . – Загл. с экрана.

УДК 657

*Лукьянович Н.Н.
студент*

*Шушко В.В.
студент*

*4 курс, факультет «Банковское дело»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск
Золотарева О.А., профессор, д.э.н., доцент
кафедры «Банковского дела»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

В статье рассматриваются основные проблемы развития бухгалтерского учета в современных условиях, а также пути их решения с позиции научной и практической деятельности. Особое внимание уделяется вопросам перехода к МСФО, в том числе и в банках.

Ключевые слова: *международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, метод параллельного учета, метод трансформации.*

In article the main problems of development of financial accounting in modern conditions, and also ways of their decision from a line item of scientific and practical activities are considered. Special attention is paid to questions of transition to IFRS including in banks.

Keywords: *International Financial Reporting Standards, financial reporting, method of parallel accounting, transformation method*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бухгалтерский учет является основой деятельности любой организации. Главная задача бухгалтерского учета — формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, другими словами, финансовой отчетности, должно быть своевременным, точным и соответствовать конкретным требованиям, а также правилам ведения бухгалтерского учета. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Следовательно, актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях не вызывает сомнений.

Количество проблем, связанных с бухгалтерским учетом в Республике Беларусь является достаточно большим. Среди них можно выделить следующие: неполное использования в управленческом и финансовом учете автоматизации вычислительных работ. Автоматизация позволила бы упростить метод составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысить качество и оперативность составления экономической информации. Кроме того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным нуждам. Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении учета Республики Беларусь с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В настоящий момент данная задача решается Совмином совместно с Нацбанком путем введения в действие МСФО на территории страны в качестве технических нормативных правовых актов, которые в соответствии с законодательством не подлежат обязательной юридической экспертизе. Итогом данной работы будет создание отдельной нормативной базы, которая необходима общественно значимым организациям для составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

В качестве основного инструмента реформирования национальной учетной системы принято МСФО. Это обусловлено следующими причинами.

Во-первых, развитие рыночных отношений постепенно смещает акценты в характере использования бухгалтерской информации с контроля наличия и движения имущества к демонстрации реального финансового состояния организаций.

Во-вторых, стремление государства к стимулированию вложений в национальную экономику, к активизации национальных рынков капитала реализуется помимо прочего через создание благоприятной

информационной среды для инвесторов путем применения МСФО, играющих в современном мире роль международного языка бизнеса.

В-третьих, международная популярность МСФО в последние годы резко возросла, они приняты в качестве регулирующих актов в более чем 100 государствах. В связи с этим применение МСФО рассматривается в качестве элемента интеграции отдельных государств в мировую экономику.

Расширение участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции выдвигает новые задачи перед национальным бухгалтерским учетом и требует принятия системных мер, направленных на обеспечение высокого уровня сопоставимости, надежности и достоверности финансовой информации в разных секторах экономики.

В числе других задач перехода следует отметить необходимость окончательного разделения бухгалтерского учета на финансовый, управленческий и налоговый, как это принято в международной практике. При этом финансовый анализ, на основе данных финансовой отчетности, ориентирован на внешних пользователей (собственников, инвесторов, кредиторов и т.д.), управленческий учет используется для систематизации затрат, принятия управленческих решений и планирования, а налоговый учет – применяется для исчисления налогов.

В сентябре 2007 г. Национальный банк Республики Беларусь принял официальное решение о представлении банками нашей страны двух видов финансовой отчетности: по национальному законодательству и в соответствии с требованиями МСФО начиная с отчетности за 2008 г.

Существуют два метода формирования финансовой отчетности по МСФО:

- метод трансформации существующей отчетности (отчетности, составленной согласно требованиям национального законодательства);
- метод параллельного ведения бухгалтерского учета.

Таблица 1. Методы формирования финансовой отчетности по МСФО

Методы	Плюсы	Минусы
Трансформации	● ниже трудовые затраты на подготовку отчетности; ● ниже трудовые и финансовые затраты на поддержание программного обеспечения (ПО), с помощью которого производится подготовка отчетности по МСФО; ● не требуется мощное ПО; ● возможность привлечения внешних специалистов	● отсутствие оперативности при подготовке отчетности на промежуточной основе; ● большая зависимость от знаний и умений узкого круга специалистов
Параллельного учета	● оперативность получения отчетности учета за любой период; ● большая точность информации;	● ниже трудовые затраты на подготовку ● отсутствие оперативности при

	● требуется меньше сотрудников высокой квалификации	подготовке отчетности; отчетности на промежуточной основе; ● ниже трудовые и финансовые затраты на ● большая зависимость от знаний и умений поддержание программного обеспечения (ПО), узкого круга специалистов с помощью которого производится подготовка отчетности по МСФО; ● не требуется мощное ПО.

Источник: собственная разработка

Каждый метод имеет свои плюсы и минусы. Для банков метод трансформации является оптимальным. И это подтверждается тем, что по своей структуре национальная финансовая отчетность соответствует требованиям МСФО (состав форм и их содержание, а также включение в них линейных статей, раскрытие информации).

В заключение следует отметить, что МСФО имеют большое значение не только для банков и отдельных предприятий как инструмент привлечения дополнительных инвестиций и элемент высокой корпоративной культуры управления, но и для развития экономики страны в целом, поскольку Международные стандарты финансовой отчетности способствуют формированию более “чистого” и открытого бизнес-климата и интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Использованные источники:

- 1.КонсультантПлюс: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» [Электронный ресурс:<http://www.consultant.ru>]
- 2.Министерство Финансов РФ: международные стандарты финансовой отчетности. [Электронный ресурс:http://minfin.ru/ru/accounting/mcj_standart_rol]
- 3.Рыбак Т.Н., Статья "Перспективы развития бухгалтерского учета в Республике Беларусь"// Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. 2014 [Электронный ресурс] / ООО —ЮрСпектр®, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2014.
- 4.Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Банкаўскі веснік, ЯНВАРЬ 2008 “МСФО и белорусские банки: интеграция в мировую экономику” / Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/1378.pdf> - Дата доступа 27.12.2016

*Лысенко А.В.
магистрант*

*1 курс, факультет «Финансово-экономический»
Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

*Гребнев Г.Д., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье раскрывается суть понятия финансовых результатов, методика ее оценки. Как пример, проведена оценка финансовых результатов деятельности ПАО «Компания «М.видео». Одной из целью анализа финансовых результатов является выявлять недостатки в деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния организации.

Ключевые слова: финансовый результат, деятельность организаций, основные экономические показатели, оценка финансовых результатов, прибыль, рентабельность финансовой деятельности.

Annotation. This article reveals the essence of the concept of financial results, the method of its evaluation. As an example, assessment of financial results of activity of M.Video Company is carried out. One of the purpose of the analysis of financial results is to reveal shortcomings of activity and to find reserves of improvement of a financial condition of the organization.

Keywords: financial result, activity of the organizations, main economic indicators, assessment of financial results, profit, profitability of financial activity.

Деятельность организации, прежде всего, направлена на аккумуляцию финансовых ресурсов, в целях обеспечения прибыльности, инвестиционной привлекательности, и т.д. Способом контроля результатов является экономический анализ влияния различных факторов на деятельность организации. На его основе вырабатываются стратегия и тактика развития, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль выполнения, выявляются резервы повышения эффективности, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений и работников.

Финансовый результат – это главный критерий оценки деятельности для юридических лиц. Анализ финансово-хозяйственной деятельности включает оценку динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период, изучение источников и структуры балансовой прибыли, выявление резервов повышения балансовой прибыли организаций

и чистой прибыли, расходуемой на выплату дивидендов, определение потенциала повышения различных показателей рентабельности.

ПАО «Компания «М.видео» - крупнейшая розничная сеть по объемам продаж электроники и бытовой техники в России. Развитие рынка бытовой техники и электроники в 2013-2015 гг. подтверждает, что ПАО «Компания «М.видео» продолжает занимать лидирующие позиции на рынке в силу высокой узнаваемости своего бренда, ориентированности на покупателя, надежно выстроенного сотрудничества с крупнейшими производителями и своего стабильного финансового положения.

Суть финансового анализа сводится к сравнению значений финансовых показателей с их базисными величинами, к изучению их динамики за отчетный период и за ряд лет. Так, например, в таблице 1 представлена динамика показателей деловой активности деятельности «М.видео».

Проведя анализ динамики показателей деловой активности организации, можно отметить, что с каждым годом наблюдается увеличение выручки, например, в 2015 г. она увеличилась на 23,5 тыс.руб. по сравнению с 2013 г.

Таблица 1 – Динамика показателей деловой активности «М.видео»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение в структуре 2015 г. к 2013 г., (+/-)
Выручка, тыс.руб.	73574	80805	97051	23477
Средняя стоимость имущества, тыс.руб.	8571511,5	9344363	11073614	2502102,5
Средняя сумма собственного капитала, тыс.руб.	8980799,5	9333597	11062061	2081261,5
Средняя сумма оборотных средств, тыс.руб.	44533441	4072183	5958638,5	1505197,5
Оборачиваемость всего капитала в оборотах	0,0081	0,0086	0,0087	0,0006
Оборачиваемость оборотных средств в оборотах	0,036	0,019	0,016	-0,02
Оборачиваемость собственных средств в оборотах	0,0078	0,0086	0,0088	0,001

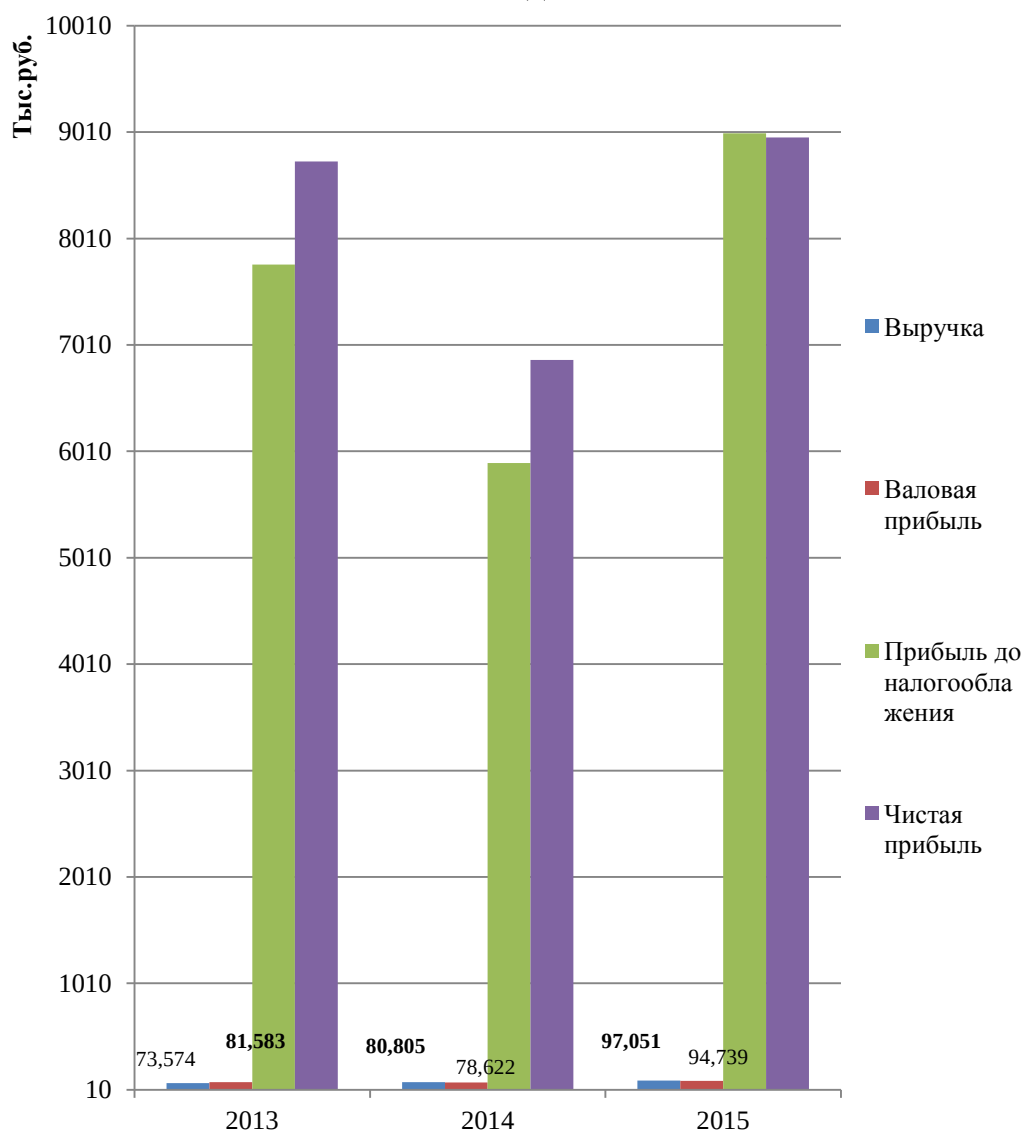
Средняя стоимость имущества, средняя сумма собственного капитала и средняя сумма оборотных средств также увеличились в 2015 году по сравнению с 2013 г. Анализируя оборачиваемость всего капитала в оборотах, следует отметить, что ежегодно данный показатель увеличивается, но

незначительно: в 2015 г. он увеличился на 0,0006 тыс.руб. Оборачиваемость оборотных средств в оборотах в отчетном году по сравнению с базисным сократилась на 0,02 тыс.руб., а оборачиваемость собственных средств в оборотах, напротив, увеличилась также незначительно, как и оборачиваемость всего капитала, на 0,001 тыс.руб.

Положительная динамика чистой прибыли выступает основой роста собственного капитала, его рентабельности, финансовой устойчивости и в целом залогом финансового состояния и роста стоимости бизнеса. Повышение финансового результата является неотъемлемой частью организации. Анализируя финансовые показатели деятельности организации, можно и улучшить его финансовое положение и по результатам расчетов найти экономически обоснованные решения.

Главное предназначение прибыли в условиях рынка - отражение эффективности сбытовой деятельности организации. Основными показателями прибыли, используемой для оценки хозяйственной деятельности торговых организаций, выступают: валовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Рис. 1 – Динамика финансовых результатов ПАО «Компания «М.видео»



Рассмотрев динамику уровня финансовых результатов ПАО «Компания «М.видео» (рис.1). На основе данных показателей можно сделать вывод о том, что в среднем за 2013-2015 гг. темп роста валовой прибыли составил 26%, об этом свидетельствует увеличение темпов роста таких показателей, как выручка (24%) и себестоимость продаж. Организация имеет положительный финансовый результат, так как средний рост выручки получается выше, чем средний темп роста себестоимости продаж. Прибыль до налогообложения увеличилась на 15,6%, это свидетельствует об увеличении рентабельности продукции и относительном снижении издержек обращения. А также можно отметить увеличение чистой прибыли организации в 2013-2015 гг., это говорит о благоприятной работе ПАО «Компания «М.видео».

Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат организации на реализацию продукции. Рост прибыли определяет рост потенциала организации, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

Важным показателем финансового результата деятельности предприятия является показатель рентабельности его деятельности. Рентабельность - один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе продажи товаров. Уровень рентабельности, равно как и прибыли, зависит от коммерческой деятельности организации, т. е. эти показатели, характеризуют все стороны предпринимательской деятельности. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности организации. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочность успешной. Рассмотрим динамику рентабельности ПАО «Компания «М.видео» (табл.2).

Таблица 2 – Анализ рентабельности ПАО «Компания «М.видео»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение в структуре 2015 г. к 2013 г., (+/-)
Прибыль от продаж, тыс.руб.	13218	26415	25972	12 754
Чистая прибыль, тыс.руб.	8733974	6868125	9000074	266 100
Выручка, тыс.руб.	73574	80805	97051	23 477
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	7763949	5901211	9199023	1 435 074
Средняя стоимость имущества, тыс.руб.	8571511,5	9344363	11062061	2 490 549,5
Рентабельность продаж, %	17,97	32,69	26,76	8,79
Экономическая рентабельность, %	90,58	63,15	83,16	-7,42

Проведя анализ показателей рентабельности, можно сделать вывод о том, что рентабельность продаж ПАО «Компания «М.видео» с каждым годом увеличивается, но незначительно, об этом свидетельствует изменение в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 8,79 %. Показатель рентабельности продаж

характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции. Увеличение рентабельности продаж свидетельствует о росте объемов продаж, об изменении структуры ассортимента реализации. А что касается экономической рентабельности, то она сократилась на 7,42 % в 2015 г. Экономическая рентабельность отражает достигнутый в компании баланс экономических интересов внутренних и внешних участников бизнеса.

Анализ финансовой деятельности и результатов является одним из важнейших блоков управления компанией, с помощью которого можно выявить ее сильные стороны, а также увидеть проблемы в развитии. Оценку финансовых результатов деятельности организаций, а также ее анализ наряду с рядом других организаций необходимо применять каждому руководителю для поддержания экономического благосостояния организации. Существует множество различных методик оценки финансового состояния организаций, при проведении анализа стоит учитывать и специфику того или иного предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ПАО «Компания «М.видео» работает эффективно, так как показатели рентабельности, прибыли в целом с каждым годом увеличиваются, несмотря на уменьшение экономической рентабельности. Данная организация располагает достаточными резервами увеличения прибыли от реализации продукции, а финансовая устойчивость и платежеспособность этой организации находятся на стабильном уровне. Максимальной эффективности финансовых результатов можно добиться при последовательном выполнении всех этапов процесса финансового планирования, так как они взаимосвязаны.

Использованные источники:

1. Горынина, И.А. Оценка финансовых результатов деятельности организации // Сборник VIII региональной межвузовской студенческой конференции. – 2016. - № 8. – С.89-93.
2. Гукова, А.В. Факторы финансовой устойчивости фирмы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - № 21. – С.27-32.
3. Дербичева, А.А. Финансовый результат деятельности организации как объект оценки и анализа. – 2016. - № 2. – С.69-72.
4. Кистереева, Е.В. Комплексная оценка финансового состояния предприятия // Справочник экономиста. – 2014. - №1. – С.30-34.
5. Официальный сайт ОАО «Компания «М.видео» [Электронный ресурс]. – Доступно на: <http://invest.mvideo.ru/disclosure/index.shtml> – Дата выхода: 17.01.2017.
6. Сулейманов, З.З. Оценка финансовых результатов деятельности организации // Экономика. - 2015. - №4. – С.15-19.

*Лях Е.А.
студент магистратуры
3 курс, факультет «Финансы и кредит»
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
Россия, г. Орел*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

В статье дана оценка состоянию сельского хозяйства в России. Определены основные перспективные направления данной отрасли – это отрасли свиноводства и птицеводства. Даже в условиях сложной мировой ситуации агропромышленный комплекс позволяет приносить определенный доход и развиваться.

Ключевые слова: экономика, агропромышленный комплекс, прибыль, фвбрика, птицеводство.

The article assesses the state of agriculture in Russia. The basic perspective directions of the industry - a sector for pigs and poultry production. Even in the difficult world situation agribusiness allows to bring some income and develop.

Keywords: economy, agricultural sector, income, factory, poultry farming.

Сельское хозяйство – основа экономики каждой страны. Даже наиболее развитые промышленные страны вкладывают достаточно большие средства в развитие отечественного сельского хозяйства.

Кризис в сельском хозяйстве и спад его производства наносит большой удар по всей экономике страны, потому что это приводит к утрате большого количества бесплатных природных ресурсов, и эти потери приходится черпать из импортного продовольствия.

В России выделяются несколько отраслей сельского хозяйства, по которым страна занимает лидирующие позиции в мире. Это свиноводство и птицеводство. В последние годы было построено большое количество новых агропромышленных комплексов. Козоводство, коневодство, овцеводство являются практически не рентабельными в нашей стране.

По итогам 2016 года сельское хозяйство стало лидирующим сектором по темпам прироста объемов производства – показатель вырос на 4,2 % по сравнению с 3,7 %, зафиксированными по итогам 2015 года. Значительный прирост объемов производства в сельском хозяйстве позволил сократить затраты на закупки продуктов питания за рубежом почти в 2 раза.

Российскими аграриями был собран рекордный урожай основных сельскохозяйственных культур 2016 году. Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур составил 106,5 миллионов тонн зерна в весе после доработки, в том числе 73,2 миллионов тонн пшеницы. Кроме того, получен рекордный валовой сбор по целому ряду культур: кукурузы на зерно собрано

13,6 миллионов тонн, сои – 2,8 миллионов тонн, риса – 2,11 миллионов тонн, льна-кудряша – более 500 тысяч тонн.

Сельское хозяйство оказалось одной из немногих отраслей, где объемы кредитования не продемонстрировали резкого падения, несмотря на серьезное сжатие кредитного рынка в условиях ужесточения монетарной политики.

Позитивная динамика в сельском хозяйстве будет наблюдаться и по итогам текущего года, однако существует тенденция к замедлению темпов роста. Основной причиной замедления роста объемов производства на текущий момент является падение цен на продовольствие на мировом рынке (рисунок 1).

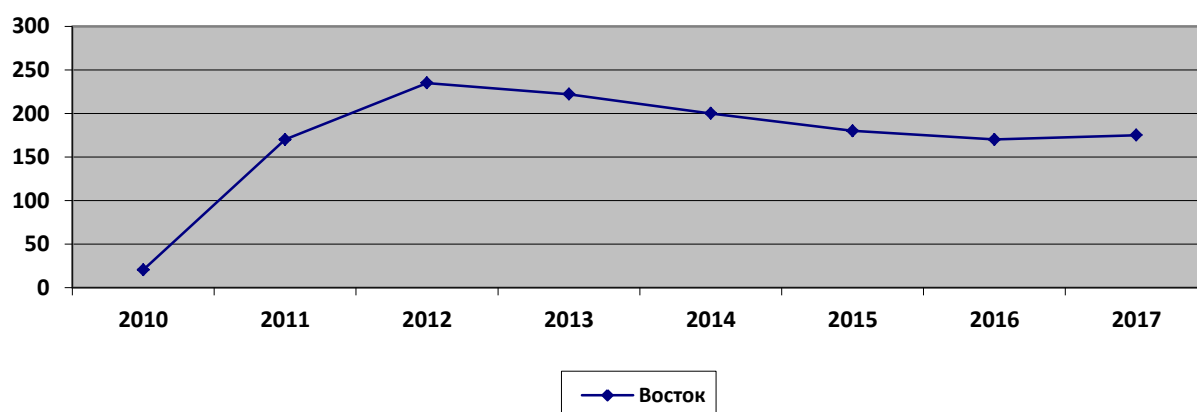


Рисунок 1 – Индекс цен на продовольствие

Нынешняя ситуация в мире, не стабильность экономик других стран, девальвация рубля, напряженная внешняя политика все это оказывает воздействие на развитие экономики нашей страны.

Реализация ряда государственных программ развития сельского хозяйства, принесла определённые результаты. Однако сокращение объемов мировой торговли, резкое ухудшение экономических условий свели на нет результаты мер государственной поддержки.

Таким образом, несмотря на восстановление темпов роста ВВП России в текущем году до 0–0,6 % в 2016 году и до 1,0–1,7 % в 2017 году, темпы роста производства в сельскохозяйственной отрасли продолжают сокращаться.

Актуальные направления развития отрасли в 2017 году представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Направления развития отрасли в 2017 году

Направления развития отрасли	Основные параметры
Импортозамещение в сельском хозяйстве	Сегодня на прилавках магазинов 80% продуктов питания — отечественного производства и лишь 20% — зарубежного. Достаточных для внутреннего рынка показателей производства

	мяса и птицы планируется достичь через 2–3 года, молочной продукции — через 7–10 лет. Полное обеспечение российских потребителей отечественными овощами и фруктами прогнозируется через 3–5 лет.
Повышение роли государства в развитии сельского хозяйства России	Сельхозтоваропроизводителям оказывается свыше 30-ти видов господдержки, одни из основных — субсидирование части процентной ставки по долгосрочным кредитам и погектаровая поддержка.
Привлечение инвестиций	В текущем году проблема инвестирования является одним из основных ограничителей развития АПК. Несмотря на, в целом благоприятную ситуацию, низкая доходность подавляющего количества сельхозпредприятий не позволяет надеяться на значительный приток инвестиций. Но инвесторов могут заинтересовать те сферы, для работы в которых компании получают субсидируемые кредиты, прежде всего это свиноводство, тепличное овощеводство, семеноводство.

Основные негативные факторы, оказывающие воздействие на отрасль сельского хозяйства:

- снижение доходов населения;
- уменьшение объемов кредитования хозяйств;
- исчерпание импульса от реализации программы поддержки сельского хозяйства.

Государство продолжает инвестировать значительные средства на поддержку российского сельского хозяйства, которое переходит от больших и неэффективных агрокомплексов к небольшим фермерским хозяйствам, способным быстрее внедрять современные технологии и перестраивать производство.

В том случае если в ближайший год не будет реализована новая масштабная программа поддержки сельского хозяйства, которая будет предполагать получение доступа к дешевой ликвидности и снижение налогового давления на предприятия отрасли, уже к 2018 году может повториться ситуация 2012 года.

Наша экономика уступает многим экспортерам сельскохозяйственного сырья, а также готовой продукции, в том числе и находящимся от нашей территории на большом расстоянии, прежде всего в части издержек производства, поэтому чтобы можно было с ними конкурировать, нужно добиться серьезного их снижения. Для этого во всех предприятиях АПК необходимо внедрить жесткий режим экономии материально-денежных средств за счет инновационного развития, обеспечить тщательный учет всех видов затрат, добиться снижения энергоемкости, трудоемкости.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

- 2.Будзалов К.Н. Современное положение в российском сельском хозяйстве и новые требования к аграрной политике. Общество и экономика, №8. 2016 С. 87-93.
- 3.Волков И.В., Шарова Н.М. Создание благоприятных условий для использования заемных средств в воспроизводстве сельскохозяйственной деятельности // Финансы и кредит. - 2013. - №36
- 4.Гатаулина Е.А., Янбых Р.Г. Кредитование сельского хозяйства: современные вызовы и пути их решения // Экономические науки. - 2011. - №3. - С. 315-316.
- 5.Парахин Ю.Н. Совершенствование системы государственной поддержки в сфере сельскохозяйственного страхования // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2016. N 12

УДК 0063.631

Лях Е.А.

студент магистратуры

3 курс, факультет «Финансы и кредит»

Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Россия, г. Орел

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена государственной поддержке отрасли сельского хозяйства. Государственная поддержка любой отрасли нашей страны – это движущий рычаг развития предприятий данного сектора. С учетом выделяемых субсидий хозяйства отрасли сельского хозяйства получают больший спектр возможностей развития своего производства. Анализ размеров выделяемых средств показал влияние на эффективность деятельности предприятий.

Ключевые слова: *отрасль, производительность, сельское хозяйство, государственная поддержка, анализ*

The article is devoted to state support of agriculture. The state support for any industry of our country - it is the driving lever of development of this sector. Taking into account the allocation of subsidies the agriculture industry get a wider range of opportunities for the development of its production. The analysis of the size of the allocated means showed an impact on firm performance.

Keywords: *industry, performance, agriculture industry, the state support, analysis.*

Курская область – регион, имеющий достаточно крупный агропромышленный комплекс. Сельское хозяйство всегда было одной из главных отраслей экономики области. Его доля составляет около 18% от общего выпуска товаров и услуг и около 16% валовой добавленной стоимости отраслей экономики. Климатические условия в регионе

позволяют получать большую урожайность зерновых культур 43 центнера с гектара: свеклы – до 380 центнеров, силосных растений – до 365 центнеров, картофеля – до 150 центнеров.

В 2013 году был создан центр научного обеспечения при АПК области, который возглавляет все российский НИИ земледелия и защиты почв от эрозии. Комплексный географический подход является одним из прогрессивных по изучению и решению сложных территориальных проблем развития аграрной сферы. Он включает в себя сопряжённое исследование природных, социально-экономических, технологических и экологических систем на разном иерархическом уровне. В последнее время существенно снизился интерес к фундаментальным территориальным социально-экономическим исследованиям. Работа учёных и специалистов аграрной сферы стала хорошей помощью при разработке новых технологий и при решении возникающих проблем.

Строительство аграрных комплексов и обновление технического оснащения осуществляется в основном за счет привлечения долгосрочных займов и кредитов, которые обходятся достаточно дорого, что и является важным фактором при развитии. Параметры формирования финансирования производства в сельскохозяйственных предприятиях Курской области в 2014 – 2016 годах представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Параметры формирования финансирования производства в сельскохозяйственных предприятиях Курской области в 2014 – 2016 годах.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год
Собственные источники финансирования, тыс. руб.	2013	2321	2583
Долгосрочные источники финансирования, тыс. руб.	6432	6825	7201
Займы и кредиты, тыс. руб.	6652	6632	6478
Государственная поддержка, тыс. руб.	2354	2100	2587

Из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что финансирование производства растет по всем параметрам. Долгосрочные источники финансирования занимают наибольшую долю среди средств организаций, что говорит о перспективе развития производства.

Состояние отрасли сельского хозяйства находится в прямой зависимости от государственной поддержки. Размер помощи предприятиям данного сектора экономики с годами становится больше. Проведен анализ субсидий в сторону сельского хозяйства Курской области в 2016 году, где можно наблюдать изменение эффективности производства (таблица 2).

Таблица 2 – Вливание размеров государственной помощи на эффективность производства предприятий сельского хозяйства в Курской области в 2016 году.

Показатель	Предприятия без субсидий	Предприятия по размерам субсидий на 1 га угодий		
		До 300	300 - 800	Более 800
Количество предприятий	55	87	85	62
Площадь угодий, га	2,1	3,6	6,3	6,8
Стоимость продукции	7,3	9,7	12,5	16,9
Рентабельность, %	16,5	8,3	16,8	32,5
Рентабельность без учета субсидий, %	16,5	7,5	10,6	5,6

Из данных таблицы можно сделать вывод о том, что в 2016 году государственную помощь получали больше предприятия, имеющие крупные площади сельскохозяйственных угодий по сравнению с предприятиями, которые не имели возможности данную помощь получить. На предприятиях с субсидиями стоимость производства продукции на 1 га выше и выше прибыль при одинаковой рентабельности производства по сравнению с хозяйствами, работающими исключительно на свои средства.

Было проведено исследование по эффективности использования государственных субсидий по разным предприятиям в Курской области. Для анализа были взяты наиболее крупные хозяйства данной отрасли. Средства, которые получила ООО «Виктория» Большесолдатского района и ЗАО «Агрофирма Рыльская» Рыльского района не смогли избежать огромных убытков из-за нерационального использования выделенных средств. Однако есть хозяйства, такие как ООО «Агросила» которые именно за счет помощи государства заняли лидирующие позиции на рынке и по поставке продукции по другим регионам страны.

Государство через субсидии старается удовлетворить потребности производителей сельскохозяйственных товаров. На эти цели уходит около 75% государственной помощи, но их распределение происходит по-разному, дифференцированно. Такой подход не помогает решению старых и текущих проблем. Уровень государственной поддержки в России ниже, чем в развитых странах. Механизм реализации госпрограмм тоже не достаточно отлажен, однако участие государства сильно помогает, особенно на данный момент, в условиях экстренного импортозамещения из-за санкций в сторону нашей страны.

Поддержка государства в сторону предприятий сельского хозяйства помогает расширять производство, обновлять оборудование, вводить новые технологии. Главное в данном вопросе это целевое использование выделенных средств. С увеличением объема данных средств растет стоимость

продукции данной отрасли. В хозяйствах с субсидиями стоимость товарной продукции больше на 56%, чем в группе предприятий работающих за свой бюджет.

Проведенное исследование говорит о важной роли государственного регулирования при увеличении эффективности производства сельскохозяйственных товаров, необходимости наибольшего расширения и совершенствования распределения государственной поддержки.

Использованные источники

- 1.Алешина Е.А., Сердобинцев Д.В., Пшенцова А.И., Рыжков И.В. Современные процессы агропромышленной интеграции в направлении кластеризации на основе частно-государственного партнерства // Региональные агросистемы: экономика и социология. - 2014. - № 2.
- 2.Барсукова О.В. Развитие системы кредитования предприятий сферы агропромышленного комплекса // Финансы и кредит. - 2011. - №41 (473)
- 3.Гатаулина Е.А., Янбых Р.Г. Кредитование сельского хозяйства: современные вызовы и пути их решения // Экономические науки. - 2011. - №3. - С. 315-316.
- 4.Ефремов М.С. Обеспечение эффективности финансирования и кредитования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве: автореферат дисс. ...к.э.н. - М., 2014. - С. 19.
- 5.Лещиловский П.В., Тонкович В.С., Мозоль А.В. Экономика предприятий и отраслей АПК - 2-е издание: учебник / под ред. Лещиловского П.В., Тонковича В.С., Мозоля А.В. - Мн.: БГЭУ, 2015

Оглавление

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ.....	3
<i>Dvurechensky K. E.</i> , AN INTEGRAL COMPONENT OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL.....	4
<i>Kondratenko M. A.</i> , THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON RUSSIAN-SOUTH KOREAN PARTNERSHIP.....	7
<i>Lyakina L.N.</i> , <i>Volchanin I.U.</i> , THE PROBLEMS OF SOCIAL INTEGRATION OF DISABLED CHILDREN IN RUSSIA.....	8
<i>Rakhmatullaeva F.M.</i> , <i>Rakhimova T.B.</i> , SMALL BUSINESS IN UZBEKISTAN AS THE FACTOR OF INCREASING THE EMPLOYMENT RATE	12
<i>Zlateva R. St.</i> , <i>Konstantin Preslavsky</i> , SWOT ANALYSIS OF THE TERRITORY OF LOCAL INITIATIVE GROUP (AS PER THE EXAMPLE OF A NON-PROFIT ASSOCIATION „MIG ZAVET – KUBRAT“).....	16
<i>Zlateva R. St.</i> , <i>Konstantin Preslavsky</i> , TOURISM DEVELOPMENT AND THE ACTIVITY OF ACCOMMODATION FACILITIES IN THE TERRITORY OF IVANOVO MUNICIPALITY	23
<i>Абайдулли Т.Р.</i> , ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА.....	31
<i>Абрамян Н.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..	34
<i>Абубекирова А.Ш.</i> , <i>Хаймурзина Н.З.</i> , РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	38
<i>Агказева Л.В.</i> , <i>Хамикоева А.О.</i> , АВИАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ: ВАРИАНТЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ	40
<i>Айрапетян А. А.</i> , <i>Савина А. С.</i> , АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МП «УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ № 4»	43
<i>Акназаров Т.Ю.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ПРОБЛЕМЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ В РФ.....	48
<i>Акназаров Т.Ю.</i> , <i>Бадертдинов И.А.</i> , КРИПТОВАЛЮТА КАК УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ ПЛАТЕЖ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ	50
<i>Александрина М.С.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ КАДРОВОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	53
<i>Алексеева О.Ю.</i> , РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЕ МЫШЛЕНИЕ В НОВОЙ ВЕРСИИ СТАНДАРТА ISO 9001:2015	56

<i>Алешкевич О.С., Акулич О.М., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>61</i>
<i>Алланазарова Ш., КАРАКАЛПАКСКОЕ ТРАДИЦИОННОЕ НАРОДНОЕ ЮВЕЛИРНОЕ МАСТЕРСТВО</i>	<i>64</i>
<i>Амадаев А.А., Сааев С.С., Яндаров Д.А., ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ.....</i>	<i>68</i>
<i>Амадаев А.А, Яндаров Д.А., ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЧС РОССИИ ПО ИНФОРМИРОВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОСТИ В ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ.....</i>	<i>89</i>
<i>Андреевский Д. В., ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА</i>	<i>105</i>
<i>Антонова Д.В., РОЛЬ АНАЛИЗА НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>108</i>
<i>Антонян Г.Г., Лихачева А.О., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	<i>112</i>
<i>Апикова З.Б, Сапрыкина Е.Ю., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ</i>	<i>115</i>
<i>Апресова Р.Р., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ.....</i>	<i>120</i>
<i>Арутюнова А.Э., Халилибрагимова Г.Г., ПЕРЕХОД К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ</i>	<i>126</i>
<i>Хамзатов В.А., Атамазова А. А., БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЕ В РОССИИ</i>	<i>131</i>
<i>Хамзатов В.А., Атамазова А. А., ВАЖНОСТЬ РАСЧЕТОВ С РАБОТНИКАМИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА.....</i>	<i>134</i>
<i>Хамзатов В.А., Атамазова А. А., ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ.....</i>	<i>137</i>
<i>Хамзатов В.А., Атамазова А. А., ВАЖНОСТЬ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ</i>	<i>140</i>
<i>Атаян Г.Р., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....</i>	<i>143</i>
<i>Бабаева Г. Т., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА ОБЩЕСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ: АНАЛИЗ НА СОЦИАЛЬНО-</i>	

ГУМАНИТАРНЫХ ОСНОВАНИЙ, ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ И РЕАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПЕРЕДАЧИ РЕЛИГИОЗНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ИМУЩЕСТВА РЕЛИГИОЗНОГО НАЗНАЧЕНИЯ, НАХОДЯЩЕГОСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	147
<i>Бабкина Е.В., Хлебникова А.Ф., Шамсутдинова Л.Ф., РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ</i>	<i>154</i>
<i>Байрамова Д. Д., СПЕЦИФИКА ОБЩЕСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....</i>	<i>157</i>
<i>Баклыкова Т.Г., КРИПТОВАЛЮТА: ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ?.....</i>	<i>162</i>
<i>Балякина Е. О., О СУЩНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>165</i>
<i>Баринев Г.О., ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА.....</i>	<i>168</i>
<i>Баркова М.В., ВЛИЯНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ В ОБЛАСТИ ПОДБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА НА ОРГАНИЗАЦИЮ.....</i>	<i>175</i>
<i>Барсукова О.С., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ</i>	<i>178</i>
<i>Батюков М.В., Титова О.В., О КРИТЕРИЯХ ОЦЕНКИ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ.....</i>	<i>181</i>
<i>Батюков М.В., Гречушкин В.А., УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>185</i>
<i>Башикатова О.М., ВЛИЯНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ НА ОБЛАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>187</i>
<i>Бенгина П.М., СТИХИЙНО-ВЕРОЯТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОКРУЖАЮЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>190</i>
<i>Березина Е.С., Беязина Н.О., Смирнова Е.Р., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДИСЦИПЛИНОЙ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>193</i>
<i>Битюцкий Д. В., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЦИОННОГО ДОГОВОРА В ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ</i>	<i>197</i>
<i>Блохина И.М., Неводова И.А., Гуцина В.А., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ШОКОВ</i>	<i>201</i>
<i>Богунев С.П., Гаврилов Е.А., ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>206</i>

<i>Бодак И.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	<i>210</i>
<i>Бойко А.П., ОСОБЕННОСТИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В ГЕРМАНИИ</i>	<i>214</i>
<i>Бойко Н.Н., Канзафарова Н.Ф., Шарипова А.Р., ПРИНЦИП САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ</i>	<i>217</i>
<i>Бондаренко Л.В., Горбань Т. И., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ВЫПЛАТЕ И НАЧИСЛЕНИЮ ДИВИДЕНДОВ</i>	<i>220</i>
<i>Бондаренко Л.В., Фесак П.А., РЕКОМЕНДАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЮ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОПХ «ЦЕНТРАЛЬНОЕ» Г. КРАСНОДАР</i>	<i>223</i>
<i>Бондаренко Л.В., Фесак П.А., ВЛОЖЕНИЯ ВО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ В ОПХ «ЦЕНТРАЛЬНОЕ» Г. КРАСНОДАР</i>	<i>225</i>
<i>Бондаренко М.А., СЕНСОРНЫЙ МАРКЕТИНГ, ВЛИЯНИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ</i>	<i>227</i>
<i>Борисов В.Н., Ловчий В.А., Жванько А.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>231</i>
<i>Бруйка В.Н., Кабаненко М.Н., ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ЕГО ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ.....</i>	<i>234</i>
<i>Брянцева И.А., Красникова А.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>237</i>
<i>Бубликов В.В., ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ БЕЖЕНЦЕВ И ВЫНУЖДЕННЫХ МИГРАНТОВ ИЗ УКРАИНЫ ЭТНИЧЕСКИМИ СООБЩЕСТВАМИ В РОССИИ (НА МАТЕРИАЛАХ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ).....</i>	<i>241</i>
<i>Буряк Ю.Г., Даудов А.А., СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ</i>	<i>246</i>
<i>Валиуллин М.Р., ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ФИРМЫ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ</i>	<i>251</i>
<i>Варданын Д.А., Гранкин А.М., ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ «УМНОГО ГОРОДА»</i>	<i>256</i>
<i>Васильева А. В., АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ</i>	<i>259</i>
<i>Васильева Е.И., Сверчков М.Н., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....</i>	<i>263</i>
<i>Васильева Е.Ю., СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ В ОТРАСЛИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ</i>	<i>267</i>

<i>Вахрушев В.И., Виноградова А.С., Самойлова С.С., РАЗРАБОТКА ВИРТУАЛЬНЫХ ДЖОЙСТИКОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЕМ ОБЪЕКТОВ И КАМЕРОЙ ДЛЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ОС ANDROID</i>	<i>271</i>
<i>Вахрушев В.И., Виноградова А.С., Самойлова С.С., РАЗРАБОТКА УСТАВА ПРОЕКТА НА ВНЕДРЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ.....</i>	<i>276</i>
<i>Вахрушева И.М., Заводская С.А., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МУНИЦИПАЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ СРЕДНЕГО ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА</i>	<i>279</i>
<i>Ведерникова Е.А., КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>283</i>
<i>Ведерникова М.А., Патракова Д. И., ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КОЭФФИЦИЕНТАМ ЛИКВИДНОСТИ, ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>286</i>
<i>Вечко О.Ю., ОСНОВНЫЕ БАРЬЕРЫ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ</i>	<i>291</i>
<i>Вечко О.Ю., РОЛЬ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ПО СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ</i>	<i>295</i>
<i>Вечко О.Ю., ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ МОЛОДЕЖИ.....</i>	<i>297</i>
<i>Вигуро А.О., Яблочкина А.И., АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПОЛУФАБЛИКАТОВ.....</i>	<i>301</i>
<i>Винник А.Е., ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОГО СУБЪЕКТА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>305</i>
<i>Волкова Е.А., ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА СОВРЕМЕННОЙ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ОРГНИЗАЦИИ</i>	<i>308</i>
<i>Воловой С.И., РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДРЕСНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ПЕРЕСЕЛЕНИЮ ГРАЖДАН ИЗ АВАРИЙНОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)</i>	<i>312</i>
<i>Воловой С.И., ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДРЕСНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ПЕРЕСЕЛЕНИЮ ГРАЖДАН ИЗ АВАРИЙНОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>316</i>

<i>Воронина А. А.</i> , ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	319
<i>Воропаев И.В.</i> , КРУГООБОРОТ ПРОДУКТА, РАСХОДОВ И ДОХОДОВ	323
<i>Воскобойников О.П.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	326
<i>Воскобойников О.П.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ГУБКИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	330
<i>Вострикова В.Е.</i> , СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ	336
<i>Вотчель Л.М., Сергиенко А.В.</i> , К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСАХ КОРПОРАЦИЙ	339
<i>Гагарина С.Н., Чаусов Н.Ю., Гостюхина Е.К.</i> , ПОКАЗАТЕЛИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК БАЗОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ.....	343
<i>Гагарина С.Н., Чаусов Н.Ю., Зотов Д.В., Яцкевич Н.А.</i> , РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	348
<i>Гаевой Д.И.</i> , ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	354
<i>Галахова Т.Ю.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ИННОВАЦИОННОМ АСПЕКТЕ.....	357
<i>Галковский С.В., Чех А.В.</i> , ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	360
<i>Гануова А.Е.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЗАВОД «ИНВЕРТОР»)	362
<i>Гафаров Ш.И.</i> , РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ	375
<i>Герасимова А.В.</i> , ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	380
<i>Герасимова Д.В.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕДНОСТИ В РОССИИ И ЧУВАШИИ.....	383
<i>Германович Н. Е., Хурсина В.С., Льобка А.Ю., Пунько О.В.</i> , АНАЛИЗ ОПЕРАЦИЙ БАНКА ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ РАСЧЕТАМ (НА МАТЕРИАЛАХ РКЦ № 27 В Г. КОБРИН ФИЛИАЛА ОАО «БАЛАГРОПРОМБАНК» – БРЕСТСКОЕ ОБЛАСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ)	387

<i>Гленкова Е.О., Шалова В.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ БЮДЖЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</i>	<i>390</i>
<i>Глотова А.С., Садовникова А.А., КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>395</i>
<i>Глухов С.Д., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЛПК ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>400</i>
<i>Глушченко А.В., КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>409</i>
<i>Голощапова Т.В., Асхабова Е.С., Жданова В.А., ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	<i>413</i>
<i>Голубева Е.А., Хабарова В.С., АГРОСТРАХОВАНИЕ - СПЕЦИФИКА И ОСОБЕННОСТИ.....</i>	<i>416</i>
<i>Голубоцких Л.С., Белоусова Е.В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА КАК ОБЪЕКТ АУДИТА</i>	<i>420</i>
<i>Грамакова Е.А., ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РОЛЬ ПРОЦЕССОВ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НЕДЕЕСПОСОБНЫХ И ОГРАНИЧЕННО СПОСОБНЫХ ЛИЦ</i>	<i>424</i>
<i>Гребнев Г.Д., Нечаева О.С., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ С ТРУДОЁМКОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ.....</i>	<i>428</i>
<i>Григорьева Н. В., АНАЛИЗ ОПЫТА ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....</i>	<i>435</i>
<i>Григорьева Н.О., Айрапетян А. А., ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>440</i>
<i>Гриценко Д.Д., ПРОБЛЕМА ДОТАЦИОННЫХ РЕГИОНОВ РФ</i>	<i>445</i>
<i>Грицкив М.А., Любая В.Е., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>449</i>
<i>Гришаева Е.В., АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ (НА ПРИМЕРЕ ООО ТД «ГроссЛайт»)</i>	<i>454</i>
<i>Губиева С.Ю., ЗАВИСИМОСТЬ РУБЛЯ ОТ ДОЛЛАРОВОЙ ЭКСПАНСИИ И ВЛИЯНИЕ ВОЛАТИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ.....</i>	<i>457</i>
<i>Гулявская К.С., Иванова Н.И., ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>463</i>

Гуляева М.А., ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: АКЦИЗЫ.....	467
Гумерова З.Ж., Цветкова К.А., ПРИНЦИПЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	470
Гумерова З.Ж., Цветкова К.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА.....	473
Гуськова Е.Ю., Солдатов А.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	476
Давлетишина Л.А., ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	479
Давлетишина Г.Т., Андреева Д.И., РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	482
Двуреченский К. Э., Смольянинов И. С., Гладышев А. Н., СИСТЕМАТИЗАЦИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ И ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ГРУПП СУБЪЕКТОВ РФ...	489
Дегтева Д.С., Москвитин Г.И., ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СПОСОБ ПРЕЗЕНТАЦИИ БРЕНДА.....	497
Дегтева Д.С., Москвитин Г. И., АНАЛИЗ EVENT – МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДОВ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА...	505
Дедаева Ю.В., ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ	510
Деркач И.Е., Мандражи З.Р., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	513
Дикарева И.А., Федченко В. М., ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ.....	523
Дмитренко М.М., ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ВОЗРАСТА КОМПАНИЙ	527
Добродомова Т.Н., Шапошникова В.С., ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНЕ	531
Донгак Ч.Г., Шумакова Г.П., Горбунова В.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	534
Донгак Ч. Г., Донгак Ч.М., Монгуш. Ч.О, Монгуш Ш.Э., МАРКЕТИНГ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	536
Донгак Ч. Г., Доржу М. Д., Ондар Д. Ш-Б., Кара-оол В.Р, КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ	538

<i>Донгак Ч. Г., Дембирел Ш.С., Сат Ч. К., Монгуш Б. Ш.,</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРОДАВЦАМИ	541
<i>Донгак Э.В.,</i> ИЗМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ И МИРЕ, ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ.....	544
<i>Донгак Ч.Г., Коржевская А.Ф., Тыхеев К.А.,</i> МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	548
<i>Донгак Ч.Г., Донгак С.М., Кара-Сал А. С., Эрендей А. О.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ТОРГОВЛЕ	551
<i>Древетняк Н.С.,</i> БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ИТОГИ РАБОТЫ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ НА 2017ГОД	553
<i>Дроздова Д.И., Залешина В.В.,</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	558
<i>Дубинина М.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ И ФОКУС - ГРУПП ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ СПРОСА НА ТОВАРЫ	561
<i>Дугушова В.В., Бабкина Е.В.,</i> ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ.....	569
<i>Дуракова Е.Н., Корякина М.В., Маликова Т.А.,</i> АНАЛИЗ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЫНКА МЯСА.....	572
<i>Дьяконова М.В.,</i> ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ.....	576
<i>Егоров Е.А.,</i> ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	579
<i>Емельянович А.А., Кулягина Е.А., Корякина С.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ С НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ	585
<i>Ерина И.А., Лабуда Т. Л.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ К ВСТУПЛЕНИЮ В БРАК	592
<i>Ещанова Р.М.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУДИОВИЗУАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ	595
<i>Жилякова Е.В.,</i> ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЖЕНСКИХ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ	598

<i>Жменя Л.Т., Раганиян М.С., РАЗВИТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</i>	<i>602</i>
<i>Жукова А.В., Илларионова К.В., ВЫЯВЛЕНИЕ КОНТРАФАКТНОЙ АУДИОВИЗУАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ</i>	<i>608</i>
<i>Жучкова Я.Д., ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>614</i>
<i>Жучкова Я.Д., Абаева Н.П., СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА</i>	<i>617</i>
<i>Загоруйко Ю.А., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА.....</i>	<i>620</i>
<i>Загреддинов Т.Р., СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИКИ СССР И РФ</i>	<i>625</i>
<i>Загреддинов Т.Р., ВОЕННЫЙ КОНФЛИКТ В СИРИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>628</i>
<i>Зайдельман О.В., ВЛИЯНИЕ ЯЗЫКА СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ НА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ</i>	<i>631</i>
<i>Зайдельман О.В., ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ТОЛЕРАНТНОГО ОТНОШЕНИЯ К ЛИЦАМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ.....</i>	<i>633</i>
<i>Зайдельман О.В., ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ КАК СРЕДСТВО ПОМОЩИ ЖЕНЩИНАМ, ПОСТРАДАВШИМ ОТ ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ.....</i>	<i>636</i>
<i>Зайдельман О.В., ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ.....</i>	<i>638</i>
<i>Зайцева Н.О., Свиридова И.В., Лебединская А.А., Кичигина А.К., РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ</i>	<i>640</i>
<i>Зарипов А.А., К ВОПРОСУ ИЗУЧЕНИЯ СОЕДИНЕНИЙ, ОБЛАДАЮЩИХ БИОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ НА БИОМЕМБРАНЫ</i>	<i>644</i>
<i>Здоровцов А.Д., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИНЦИПОВ МАРКЕТИНГА В УПРВЛЕНИИ ВУЗОМ.....</i>	<i>647</i>
<i>Здоровцов А.Д., СОДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ</i>	<i>650</i>
<i>Зеленцова П.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>654</i>

<i>Зиборова И.А.</i> , АНАЛИЗ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА ОРЛОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ № 8595 ПАО «СБЕРБАНК»	659
<i>Зиборова И.А.</i> , АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБЕРБАНК БИЗНЕС ОНЛАЙН, КАК ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОРЛОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ № 8595 ПАО «СБЕРБАНК».....	665
<i>Зиниша О.С., Пономаренко К.В.</i> , РОЛЬ РУБЛЯ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ БРИКС	670
<i>Зиниша О.С., Сябаева А.И.</i> , ФАЛЬШИВОМОНЕТНИЧЕСТВО И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМ	676
<i>Зиниша О.С., Адамян Н.Э.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	679
<i>Зиниша О.С., Адамян Н.Э.</i> , КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ	686
<i>Зиниша О.С., Беспалова В.В.</i> , К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РФ.....	692
<i>Зиниша О.С., Брус В.В.</i> , ПРИЧИНЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	695
<i>Зиниша О.С., Брус В.В.</i> , РОЛЬ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА	699
<i>Зиниша О.С., Жигалко Е.С., Калёнов И.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	704
<i>Зиниша О.С., Писецкая А. И.</i> , ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ	710
<i>Зиниша О. С., Руднев Е. С.</i> , ПРОБЛЕМЫ СТАБИЛИЗАЦИИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНЫХ ВОЙН.....	716
<i>Зюзина Н.Н., Числова А.А.</i> , КРЕАТИВ В МАРКЕТИНГЕ	722
<i>Зюзина Н.Н., Горячих О.М.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕНДЕРА В МАРКЕТИНГЕ	725
<i>Зюзина Н.Н., Титов А.А.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	728
<i>Зюзина Н.Н., Покидко Л.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА	731

<i>Ибраев А.Э., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНДЕКСОВ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ.....</i>	<i>733</i>
<i>Ибракова Л.Ф., Кузнецова А., КАК ДОБИТЬСЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОСТИ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА.....</i>	<i>741</i>
<i>Ивашина Н.С., Сергиенко А.В., ЛИЗИНГ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....</i>	<i>744</i>
<i>Игнатьева С.Н., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>747</i>
<i>Игрунова С.В., Нестерова Е. В., Свиридова И.В., Кичигина А.К., Мандрыкина Н. Е. Лифинцев М. А. РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ АРМ ЛОГИСТА НА ПРИМЕРЕ ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ «МАЛАХОВ +»</i>	<i>754</i>
<i>Ильенко В.Ю., ВЛИЯНИЕ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК АКЦИЗОВ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	<i>758</i>
<i>Ильяев Н.Э., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>762</i>
<i>Ильясов Р.Х., Барзаева М.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ.....</i>	<i>764</i>
<i>Иневатова О.А., Филимонова Г.А., МОТИВАЦИЯ ВОЛЬНОНАЕМНОГО ПЕРСОНАЛА, ИЛИ КАК ЗАСТАВИТЬ «ФРИЛАНСЕРА» СДАВАТЬ ЗАКАЗ ВОВРЕМЯ</i>	<i>768</i>
<i>Йайо М. Р., СОСТОЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССАХ УПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>773</i>
<i>Кабаненко М.Н., Бруйка В.Н., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА.....</i>	<i>778</i>
<i>Кабисова А.Р., Музаева М.А., ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГРУЗОВОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА.....</i>	<i>786</i>
<i>Казыханов Ф. А., Хабиров Г.А., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПАО «ФАРМСТАНДАРТ»</i>	<i>788</i>
<i>Казак А.Н., Аксентьева А. С., ГИБРИДНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА НА СОЛНЕЧНОЙ И ВЕТРОВОЙ ЭНЕРГИИ</i>	<i>790</i>
<i>Калашиникова К. А., СОБЫТИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЗАО «МАСТЕРСЛАВЛЬ»</i>	<i>792</i>
<i>Калашиникова К. А., ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ДЕТЕЙ</i>	<i>796</i>

<i>Камалова С.А., Камчиев А.Б., ВОПРОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В КАРАКАЛПАКСТАНЕ.....</i>	<i>801</i>
<i>Карабак А.А., ЛИКВИДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>803</i>
<i>Каргина Д.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>806</i>
<i>Каримова Р.Р., ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....</i>	<i>808</i>
<i>Карпенко А.В., Блохина И.М., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В РФ</i>	<i>812</i>
<i>Карпенко А.В., Неводова И.А., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ.....</i>	<i>816</i>
<i>Каткова Н.А., Хакимова С.Б., СТРОИТЕЛЬСТВО «МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА» В ГОРОДЕ НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ НА ПРИНЦИПАХ МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА</i>	<i>823</i>
<i>Качалков А.Д., СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ВОЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>830</i>
<i>Качалков А.Д., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ОБОРОНЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ</i>	<i>836</i>
<i>Качалков А.Д., ОСНОВЫ И СОДЕРЖАНИЕ ВОЕННОЙ ДОКТРИНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>842</i>
<i>Качалков А.Д., ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....</i>	<i>847</i>
<i>Кашина А.О., Блохина И.М., ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ</i>	<i>849</i>
<i>Каиштанова М.С., О СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ЕГО СВЯЗИ С ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ</i>	<i>857</i>
<i>Квициния Ш.Г., ИНВЕСТИЦИИ – КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ.....</i>	<i>860</i>
<i>Киселев Д.Н., КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РФ</i>	<i>864</i>

<i>Кленина К. С.</i> , АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГБУЗ РМ «КДС «СОСНОВЫЙ БОР»)).....	877
<i>Климова А.Э.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	881
<i>Клочко Е.Н., Казакова Ю.О.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ УЧАСТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ.....	884
<i>Клочко Е.Н., Казакова Ю.О.</i> , РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ	888
<i>Клочко Е.Н., Семенова К.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	891
<i>Клочко Е.Н., Семенова К.С.</i> , МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	895
<i>Ключникова Е.С.</i> , АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	898
<i>Ковалева Ю.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	900
<i>Козлова О.И.</i> , ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ.....	903
<i>Козлова О.И.</i> , НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ПРОДУКЦИЕЙ	907
<i>Козлова Ю. Ю.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ПРОМПРИБОР» Г. ЛИВНЫ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	910
<i>Козлова Ю. Ю.</i> , ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ПРОМПРИБОР» С ПОМОЩЬЮ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	917
<i>Колесник А.А.</i> , ИНТЕГРАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СЕРВИСНОЙ КОМПОНЕНТЫ В ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ	923
<i>Колобова М.В.</i> , БАНКОВСКАЯ РЕКЛАМА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ.....	926
<i>Кондратова Г.Н.</i> , КОНЦЕПЦИЯ НОВОГО ТОВАРА НА РЫНКЕ.....	929

<i>Кондрашов К. Н., УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА</i>	<i>931</i>
<i>Кондрашов К. Н., СОЦИАЛЬНЫЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ</i>	<i>934</i>
<i>Коречков Ю. В., НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВООРУЖЁННЫХ СИЛ СССР.....</i>	<i>937</i>
<i>Коречков Ю.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В КОНЦЕ 1930-х гг.</i>	<i>941</i>
<i>Коречков Ю.В., ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АРМИИ НАКАНУНЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ</i>	<i>944</i>
<i>Коростылёва Д.А., ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА</i>	<i>948</i>
<i>Коротенко Ю.В., Давидюк Е.А., АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ АВТОВАЗ.....</i>	<i>952</i>
<i>Корчагина В.А., Ряднова И.В., АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА.....</i>	<i>955</i>
<i>Корчагина Т.В., ПРОДУКТ-ПЛЕЙСМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ОБРАЗА ТОВАРА НА РЫНКЕ</i>	<i>960</i>
<i>Костюченко Т.Н., Короткова В. П., Балаба Д. А., СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ КАМЧАТСКОГО КРАЯ.....</i>	<i>963</i>
<i>Косых Х.С., Двойнина Е.В., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ШОКОЛАДА.....</i>	<i>970</i>
<i>Косякова А.С., АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ</i>	<i>974</i>
<i>Кочарли Н., СТРУКТУРА КАПИТАЛА КОМПАНИИ: ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР</i>	<i>978</i>
<i>Кочин Ю.А., Кочина Т.В., К ВЫБОРУ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА.....</i>	<i>987</i>
<i>Крайнова С.В., АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>992</i>
<i>Круглов И.О., СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>998</i>

<i>Кузнецова А.В., Сурина Т.Ю., ЭМБАРГО НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ИМПОРТ</i>	1003
<i>Кузнецова А.Р., Рассказова К.А., ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧКОГО ПОТЕНЦИАЛА</i>	1007
<i>Кузнецова А.Р., Гуляева С.А., САМОМЕНЕДЖМЕНТ — УСЛОВИЕ ЛИЧНОГО УСПЕХА</i>	1012
<i>Кузьмина М.В., АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ</i>	1017
<i>Куканов В.В., ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ГЕРМАНИИ (1950-2000 ГГ.)</i>	1022
<i>Кукин Д.О., Фёдоров А.М., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ</i>	1028
<i>Кукин Д.О., Фёдоров А.М., АУТСОРСИНГ КАК МЕХАНИЗМ ОПТИМИЗАЦИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	1039
<i>Куннжева Л.Ш., МЕТОДЫ АНАЛИЗА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ</i>	1043
<i>Купалова Н.Д., СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННЫМ МЕТОДАМ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ</i>	1050
<i>Купрюшина И.Н., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РИСКИ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ</i>	1053
<i>Купрюшина И.Н., РИСКИ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ</i>	1057
<i>Куразова Д.А., Джентамиров М.Х., МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ. ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ И ЭТАПЫ ЕГО РАЗВИТИЯ</i>	1062
<i>Курманова Л.Р., Василяки Ф.И., ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	1065
<i>Кусяпова А.Ф., УГРОЗЫ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СФЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</i>	1068
<i>Кяжкина В.А., О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ</i>	1072
<i>Лабанова Н.О., ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	1075
<i>Лабыскина К. Ю., СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ</i>	1078

<i>Лаврова Е.Е., Хабарова В.С.,</i> НУЖЕН ЛИ ИНН ТРУДОВОМУ МИГРАНТУ?	1080
<i>Ланг П.П., Каюмов Ш.М.,</i> ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА.....	1083
<i>Поливанов А.В.,</i> НАРУШЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРОЦЕДУРЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ	1086
<i>Ланг П.П., Поливанов А.В.,</i> ЗНАЧЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРОЦЕДУРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА	1089
<i>Лашина А. С.,</i> ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ РОССИИ КУРСА ДОЛЛАРА США И ЕВРО	1091
<i>Лашина А. С., Гераскина О.А.,</i> ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	1094
<i>Лашина А. С.,</i> РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ МВФ	1098
<i>Лашина А. С., Гераскина О.А.,</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ.....	1101
<i>Лашина А. С.,</i> ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МВФ	1104
<i>Лебедева Д. С.,</i> К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА	1107
<i>Леоненко М.И., Павлючек А. И.,</i> КОНТРОЛЬ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ЗА ОПЕРАЦИЯМИ, СВЯЗАННЫМИ С ВВОЗОМ ТОВАРОВ ИЗ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	1111
<i>Липская В.И., Ребковец В.В.,</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОАО «БАНК МОКВА-МИНСК» ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК»	1114
<i>Литвинова Д.Г.,</i> СПЕЦИФИКА НОТАРИАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЗАЩИТУ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ГРАЖДАН	1124
<i>Логинов В.Г., Кубарев М.С., Литвинова А.А.,</i> ЛЕСНЫЕ РЕСУРСЫ: СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	1128
<i>Логинова Я.А., Шабалина Т.В., Тельнова Н.Н.,</i> РАЗВИТИЕ СТРАНЫ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	1137
<i>Лосева К.П., Гребнев Г.Д.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ	1140

<i>Лукьянова А. А., Савина А. С.,</i> РИСКИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	1144
<i>Лукьянович Н.Н., Шушко В.В., Золотарева О.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	1149
<i>Лысенко А.В., Гребнев Г.Д.,</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	1152
<i>Лях Е.А.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ	1158
<i>Лях Е.А.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1161