

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 5(24)-2016



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 № 5(24) (май, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

Bakakin R.N.
Master student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

THE CONCEPT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

Creation and development of special economic zones is an important trend in the development of the national economy. Special economic zones can be interpreted as the way to integrate Russia into the global economic system in the conditions that allow to compete with foreign countries on domestic and foreign markets.

The formation of the institute of special economic zones can be traced from the medieval trading port city to modern innovation centers. Today, the special economic zones exist in many countries of the world, for the most part they successfully solve the problems of economies in developing countries.

In the educational and scientific literature the concept of the "Free economic zone" has a broader meaning. M.M. Boguslavsky believes that, «Free Economic Zone in the international practice are understood as separate territories of the States in which to address specific economic and other problems. There are special conditions for the activities of foreign and domestic companies». B.M. Smitienko believes that "The free economic zone is understood as a part of the territory of a State with a special, preferential treatment of economic, foreign trade and investment climate». V.E. Ribalkin gives us more expanded definition - «SEZ is a part of the national territory with special preferential trade, customs, investment, currency, financial and tax regimes to encourage foreign economic activity participants and to attract foreign investments and advanced foreign technologies».

Based on the definitions we mentioned above, we can highlight the following - a special economic zone is a part of the country with a special operating mode. This mode adjusts the specific legislation that covers the following topics: customs regulations; taxation; licensing; visa processing; banking; property and mortgage relations; the granting of concessions; free zone management.

Special economic zones are created for the development of manufacturing industries, high-tech industries, tourism, health resort areas, port and transport infrastructure, technology development, and commercialization of their results, production of new products.

The creation of special economic zones is very important for those countries in which there are problems of economic growth, unemployment and inadequate financial resources to productive activities.

The project of creating the SEZ involves a public-private partnership. The following agreement provides joint investment of budget and private funds in the development of a territory: the state is responsible for the construction of infrastructure and private business - for commercial facilities.

The experience of creating SEZ in industrialized and developing countries is

fundamentally different. In developing countries, the main functions are to achieve a higher level of industrialization, enabling or improving the country's role in international trade. In developed countries, the establishment of SEZ is mainly used as an instrument of regional policy, SEZ are created in those regions where it's important to increase the level of economic and social development, respectively.

Due to the fact that a characteristic feature of the development of SEZ in the industrialized countries is an attempt to give an impetus to the economic development of certain areas, their main driving force is not foreign investment, it's domestic private capital and government subsidies and loans.

In the Russian economic literature we see no unity of the opinion about the role of Russian SEZ that should be regarded as predominant.

Some authors emphasize the aspects of foreign economic activity of the SEZ. They regard them as the most important mechanism for the integration of Russia into the system of world economic relations, in the most effective layers of these relations, namely, the volumes of capital involved in these areas, the number of created innovative industries, jobs with sufficiently high qualification and cooperative interaction with foreign partners. Furthermore, they focus on the economic effects of such regions, such as the expansion and improvement of the export structure in favor of its innovative component and improving the country's balance of payments.

The positive aspect of the zones is also addressed in the context of the tasks of regional development, raising the economically backward and depressed areas. The most significant effects of zones in this case are the relative alignment of regional and intra-municipal areas in terms of socio-economic development, as well as additional tax revenues in sub-federal budgets.

Other authors consider the positive aspect in the context of the tasks of innovative renewal of our economy. We see that the external economic aspect of the zones is also significant, but it has some other targets, namely - generation of innovation, their progress on the investment market, the exchange of innovations and innovative technologies, access to modern management systems. This interpretation of the role of the SEZ is balancing the external and internal factors of innovation development. Along with the rate of external innovation resources areas have focused on attracting and supporting local innovators, on the alignment of substantially all of the logical chain of the innovation process: from the birth of an innovative idea to its realization in the form of commercially mature investment project.

Innovation in the SEZ is manifested, primarily, in the fact of the establishment of new industrial infrastructure and new production methods especially associated with business forms.

Another innovative feature, inherent in all SEZ - is the ability to enhance the diffusion and dissemination of their borders to other associated economic sphere, industry, territory. This aspect arises from the fact that, despite a certain isolation, special economic zones always remain as integral part of the national economic

organism. Therefore, all the consequences of their development have to have an impact on the national economy. Positive diffuse effect of SEZ manifested in the transformation of SEZ and industries, in pulling them to the international level, not only in technical terms, but also in other ways, thereby promoting the internationalization of reproduction processes in other areas of the economy, economic regions and even other countries.

SEZ are able to attract large international companies that use high technologies. It is very important for the development of domestic business, to create a real economic conditions for private investments in commercial structures of the economy. Ultimately, the creation of special economic zones will promote the establishment of new enterprises, the improvement of employment and a high level of wages, an increase in additional tax revenues to the regions and the country, estimated at tens of billions of dollars, to ensure food security both in Russia as a whole, and the individual regions.

References:

1. Buchwald E. Spatial factors of formation of an innovative economy in the Russian Federation // *Federalism*, 2010, № 2. P. 55-68;
2. Rybalkin V. International economic relations // M: UNITY-DANA, 2012. - 647p.
3. Sidorenko Yu, Klepikov A. Special economic zones in Russia: results and prospects // *Problems of the theory and practice of management*. 2010, № 3. P. 8-13;
4. Bogoslavskiy M. Private international law // M.: INFRA-M, 2012;
5. Rybakov S., Orlova N. Special economic zones in Russia: Tax incentives and benefits // M: VERSHINA, 2006. - 256p.
6. Smitienko B. International economic relations // M.: INFRA-M, 2012. - 528p

Bakakin R.N.

Master student, International Finance Faculty

***Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia***

FEAUTURES OF STATE REGULATION OF ECONOMY WITH THE USE OF THE SYSTEM OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

Creating SEZ is considered as an important link in the implementation of the principles of open economy. Openness to the world market makes special economic zones attractive for multinational companies who are considering SEZ as profitable economic structures and associate with them important directions of their business expansion. The economy of SEZ has a high degree of openness to the outside world and alos customs, tax and investment regime favorable to foreign and domestic investments. Forming an open economy, SEZ are the kind of testing ground on which global scientific and technological achievements, modern methods of economic management, foreign capital, modern equipment and technologies are applied. By having a special regime of foreign economic activity, the state solves such problems as increasing the competitiveness of domestic

production, increase in foreign exchange inflows from both the exports of goods and services, and in the form of foreign investment, accelerated development of new products and services. The positive impact of SEZ on the economy is seen when the number and the size of the zones reaches a certain critical mass, and the national economy and national law - a measure of stability. If the legal and economic system is not stable, the impact of the SEZ can be multidirectional.

In industrialized countries, SEZ were created for the implementation of regional policy aimed at revitalizing small and medium-sized businesses in depressed areas. In countries with developed market economies SEZ created in stagnant areas that are suffering from unemployment, with poor infrastructure.

Having SEZ helps national companies to reach foreign markets and also increasing the profitability of foreign trade and related operations. In developing countries, they are oriented to the external market, as through increasing exports, these countries solve the problems of improvement regarding the national economy.

Thus, through the creation of free economic zones, the states are trying to solve a variety of problems. In summary form, they can be reduced to the following objectives:

7. Increasing in the inflow of foreign productive capital;
8. Stimulating technological development, accelerating innovation and deployment processes;
9. Providing the growth of the country's income in freely convertible currency, the expansion of exports of finished products, rationalization of import;
10. stimulating the development of regions;
11. reducing unemployment;
12. import substitution;
13. development of the export base
14. the creation of high skilled jobs.

The world experience in this area shows that, along with significant successes SEZ has some bad experience in creating.

The first SEZ in Russia appeared in 1990. For over 15 years, there was a process of formation and functioning of which had clearly wastewater system. The reason for that was not only the lack of a legislative framework, but also the constant struggle of the federal center and the regions of the favorable benefits for SEZ, as well as for the right management.

Now the situation has changed a lot. Today we can observe the development of a fundamentally new stage in the establishment and operation of free economic zone in the territory of the Russian Federation. These changes are associated with the federal law adopted on July 22 th, 2005 "On special economic zones in the Russian Federation." The creation of this Federal Law marked the beginning of the creation of a unified legal framework and functioning of the system of FEZ on the territory of the Russian Federation.

The main reasons for the ineffectiveness of SEZ may be some mistakes in creation. The most common deficiencies are:

- Bad location;
- Insufficient attention to basic infrastructure (ie the absence of the required level of communications: roads, air traffic, the lack of development of telecommunications and electricity);
- Insufficient institutional links between the area and the administration of those state agencies that are involved in the creation of favorable conditions (such as, for example, the Ministry of Finance, Customs Committee and the Ministry of Economy)

Therefore, it is important to have a strategic installation for the state policy of regional development of the Russian economy. Selection of the territorial network of SEZ should be coordinated not only with the general criteria of socio-economic efficiency of each SEZ but also with the overall strategic direction of the state, including in regional development policy.

It is necessary to use the SEZ mechanisms in the already prosperous regions of the country, and also to raise the economically less developed areas. Overall, the Russian economy is facing the problem of territorial diversification (dispersion) of investments. Asymmetrically localized domestic, and especially foreign investment. So, according to data for 2015 we see that almost 80% of foreign investments are allocated in 10 regions of Russia. In general, SEZ as a traditional and clear to potential investors form could play the role of a generator of significant changes in the geography of foreign and domestic investments into the Russian economy.

The SEZ policy should, among other things, take into account the balance point strategy to stimulate efforts to improve the overall economic, legal and institutional characteristics of the whole area of socio-economic development.

It's better not to exaggerate the role of tax incentives in the creation of SEZ, as they do not always provide economic growth. For large investors some benefits sometimes have secondary importance, in contrast to small and medium-sized businesses, which have always felt the lack of free capital. Tax incentives and natural resources can not always replace a lack of modern infrastructure that is required to be created by a host country. On the other hand, the excessive privileges for foreign investors can lead to unnecessary loss of the national economy, so the tax rates have to be thoroughly justified.

Experience in creating SEZ has shown that the ratio of the goals of economic zoning and objectives of regional development can be very different.

The positive impact of SEZs on the regional and national economy depends on the ability to realize its following advantages: a) sintering savings within SEZ; b) the positive external effects: enterprises outside the special economic zones. The factor of agglomeration economies important because of the situation when the operation in a geographically limited area of a group of companies specializing in the interrelated areas of economic activity, and finally it's contributing to the overall reduction in the level of costs. This is conducive to the presence of qualified professionals, the proximity of customers and suppliers (cluster system), development of transport and information infrastructure, the presence of firms

engaged in technology development, the results of which can be made available to other companies, firms - innovation intermediaries and others.

Considering the positive externalities for businesses outside the economic zones - the ability to obtain their orders from companies operating within the zone, as well as the transfer of technologies developed and / or implemented within the zones. Thus, firstly, the positive development within the zones is only possible if there is a critical mass of companies, which allows to realize the effect of agglomeration economies. Secondly, the harmonious development of special economic zones in the context of regional and national economy requires the creation of incentives for the establishment of economic ties between the companies operating inside and outside the zones themselves.

Currently, SEZ in Russia designed to provide the innovative development of the economy, which, ultimately, will provide a solution to unsolvable situation within the current resource-based economy of the regional problems, including the alignment of socio-economic levels of the Russian regions.

Innovative type model of the modern economy is fully realizable only if it will cover not only all the industry segments of a single economic complex of the country, but also all its territorial components. At the same time branch and territorial characteristics of innovation processes must not be contrary to the general principles of the formation of the modern economy of innovation type. Among them - free integrated market of innovation and investment resources; growth of high-tech products; the growing role of non-material forms of accumulation; Integration of science and education; the special role of the human factor, based on a decent level of consumption of the majority of the population; the combination of market mechanisms (institutions) to promote innovation with targeted measures of state support; the interaction of government, business and civil society to create a favorable environment of innovation processes in the economy (public private partnership).

In favor of the special importance of state regulation of innovative processes is not only extraordinary territorial polarization of the Russian economy as an innovative space, but also the fact that Russia is a state-federal type. The stability of the economy of the state and its ability to rapid modernization, as international experience shows, is defined as the formal observance of the principles of federal state and the unity of its economic (including innovation) space.

At a time when innovations are the main source of stability of socio-economic development of regions, inclusion of economic complexes in innovative processes determines the integrity of the economic space of the state, and the accuracy of the calculation of areas on the high competitiveness and sustained rapid economic growth.

References:

1. Federal Law of the Russian Federation of July 22, 2005 № 116-FZ "On special economic zones in the Russian Federation" (Ed. By 23.07.2013) // LA. - 2012. - No 74. - Art. 397.
2. The Constitution of the Russian Federation (adopted by popular vote on

December 12, 1993) -M.: Lawyer, 2012. -48s.

3. Rybakov S.A. Special Economic Zone and Free Zone: a textbook for high schools / Rybakov, SA, SV Anoschenkova -M .: Wolters Kluwer, 2012. - 310 p.

4. Pushkin A. Legal regime of foreign investments in the Russian Federation. - M .: Alpina Publisher 2012.

Pavel Y. Baryshnikov

*Bachelor of Economics, Master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow*

ANALYSIS OF TRENDS IN THE RUSSIAN BANKS' EUROBOND MARKET

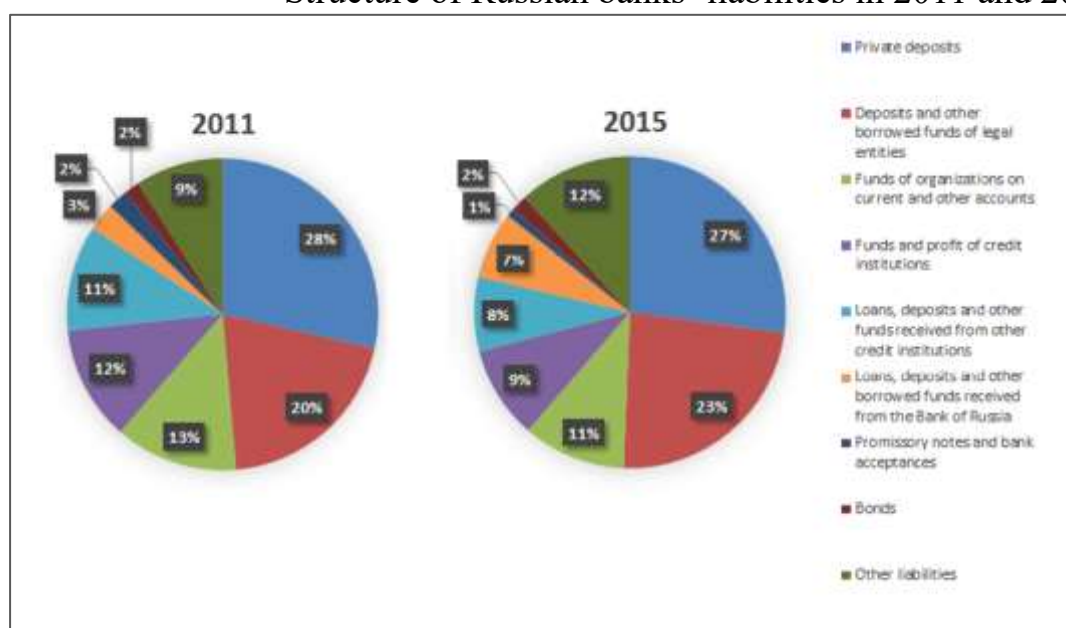
Abstract: This article considers last trends in the Russian banks' Eurobond market. Current research is aimed to better understand direction of the Russian banks' Eurobond market development.

Keywords: EUROBONDS, BONDS, BANKS, SECURITIES, FINANCIAL MARKETS.

In this article we will carry out detailed analysis of the Russian banks' Eurobond market in the last 5 years and will try to show trends of its development. For the further analysis we have collected and examined all the Eurobond issues made by Russian banks for a five-year period from 2011 to 2015. During this time 34 banks made 430 Eurobond issuers. Using this data, we can understand more clearly the structure and trends of Russian banks' Eurobond market. However, let's consider first the structure of Russian banks' liabilities and examine the share of bonds in its portfolio.

From the figure below we can see that the share of bonds in liabilities of Russian banks is pretty small (about 2%) and doesn't have a significant influence on the change of Russian banks' liabilities structure. In the recent five years it didn't change considerably, however, in money terms amount of bonds raised by 7.8 bn. rubles from 666.7 bn. rubles in 2011 to 674.5 bn. rubles in 2015 (Figure 1). The biggest share in both 2011 and 2015 had deposits of private individuals and legal entities. These two components accounted about a half of Russian banks' liabilities.

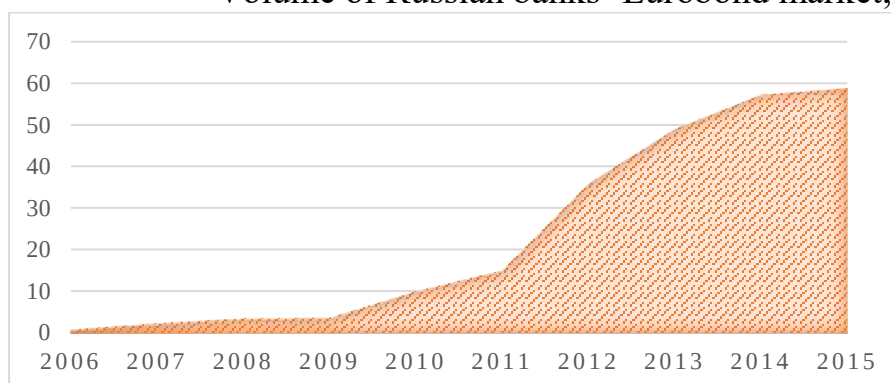
Figure 1
Structure of Russian banks' liabilities in 2011 and 2015



Source: Central Bank of Russia

As of the 2015 year-end Russian bond market consisted of 1641 bond issues including government, municipal and corporate bonds and Eurobonds totally worth \$336.1 bn. About 90 % of total bonds (outstanding) are corporate bonds worth more than \$250 bn. The share of the banking sector in this volume was more than one-third. In the past decade Russian banks' Eurobond market got not only more than 80 times larger but also showed a significant growth even during and after the 2008's crisis. Starting from 2010 the market showed unprecedented growth raising from \$10 bn. in 2010 to \$58,8 in 2015.

Figure 2
Volume of Russian banks' Eurobond market, USD bn.



Source: Cbonds.ru

Talking about the volumes of Russian banks' Eurobond issues it can be noted that as compared to 2014 year-end in 2015 it shrunk more than 5 times and amounted to \$1.57 billion. In addition, the number of both issues and issuers has significantly reduced. In 2015 only 7 Russian banks entered international debt

market, while in 2013 the number of Eurobond issuers among Russian banks figured up to 28.

Thus, in 2015 situation in the Russian banks' Eurobond market got even worse. Because of US and EU sanctions top Russian banks hadn't opportunity borrow in the international market, thus in 2015 all Eurobond issues were made by medium-sized private banks and denominated generally in USD.

It is interesting to note that the Eurobond market of Russian banks began gradually shrank in size already since 2012. However, up until 2014, the volume of issued Eurobonds exceeded the amount of bonds denominated in the national currency.

In 2015, in view of worsening of external economic and political environment as well as prohibition for major Russian financial institutions to enter international capital markets, the popularity of ordinary bonds has increased. Despite the fact that the total amount of such bonds in 2015 has dropped, the number of both issues and issuers has grown.

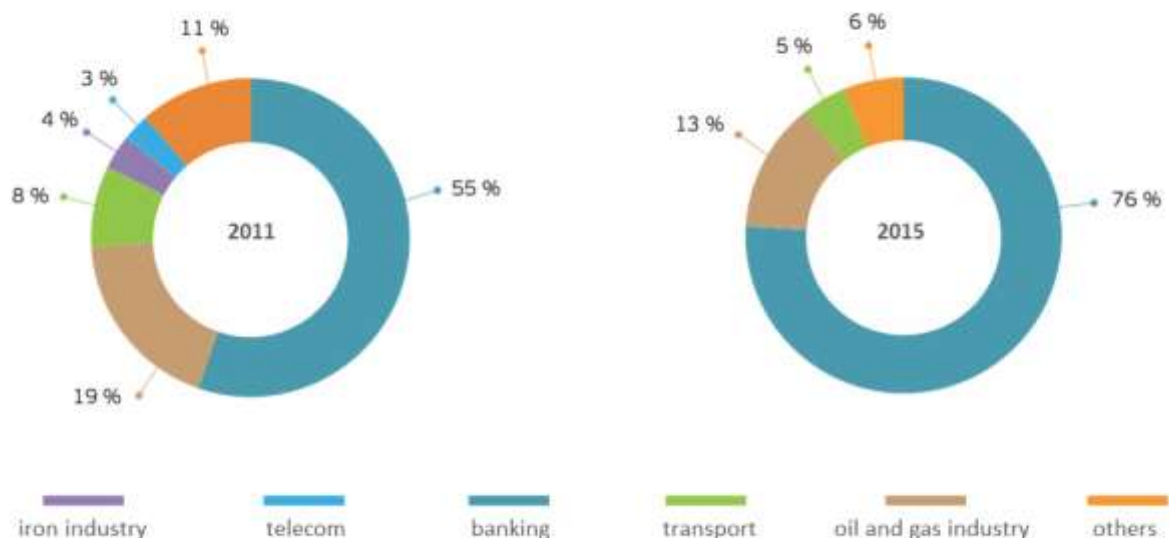
As mentioned above, the volume of Eurobond issues since 2011 increased by 65% to \$8.24 billion in 2014. This is thanks in large part to the stable development of the Russian economy with average GDP growth of 3.4% per year. The significant decline in raised funds stemmed from the sanctions of the EU and US. These sanctions cut off the access to Western capital markets for such large Russian banks as "Sberbank", "VTB", "Gazprombank" and "Rosselkhozbank" (Russian Agricultural Bank).

Meanwhile, in previous years these organizations issued the main part of Eurobonds in Russia. Moreover, the ratings of companies not included in the sanctions list were downgraded, which led to a significant increase in the cost of borrowing. Together with the weakening of the Russian currency it has led to a significant loss of the attractiveness of debt securities as a source of fundraising.

This situation has put Russian companies in a predicament. However, for investors has opened a good opportunity to enter into market of Russian Eurobonds. In addition, the average yield to maturity of Russian companies Eurobonds with a credit rating BB and B in 2014 showed a significant increase. At the same time yields of investment grade Eurobonds remained as in 2012-2013.

High discount of Russian Eurobonds (30-40%) at the end of 2014 was stipulated by a significant risk of investments in these tools because of geopolitical tension and worsening of economic situation in Russia. However, in 2015 the economic situation in country began to improve, foreign policy condition has shown signs of normalization, which led to a substantial reduction of investment risks

Figure 3
Industry map of Russian Eurobond market



Source: Cbonds.ru

At the industry level a clear predominance over the last six years had banking sector (Figure 3). More than half of all emissions from January 2011 to December 2015 were made by banks. Representatives of this sector were also major issuers of Russian Eurobonds. In particular, these representative were top 4 Russian banks by assets: “Sberbank of Russia”, bank “VTB”, “Gazprombank” and “Rosselkhozbank” (Table 1).

Table 1
The largest Eurobond issues of Russian banks during 2010-2015

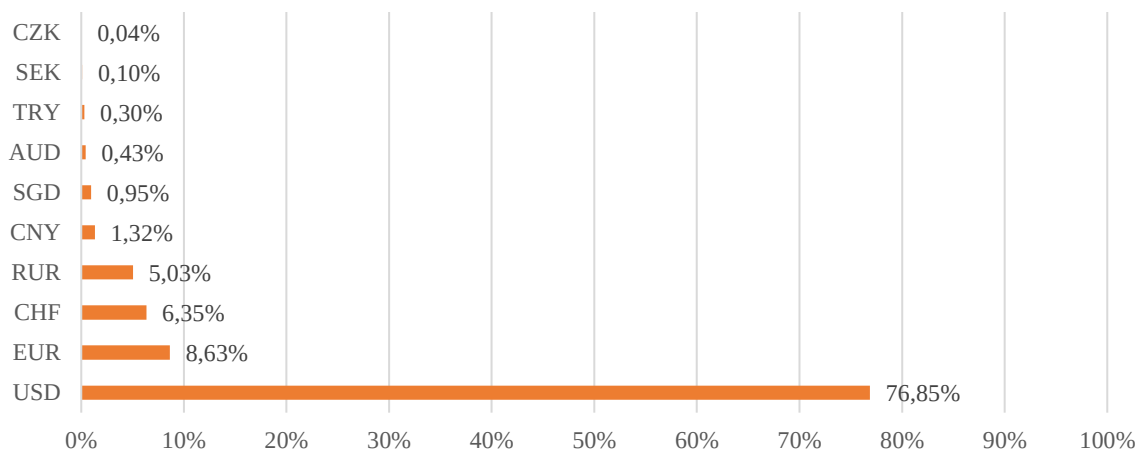
issuer	issues during 2010-2015		the largest issue during 2010-2015 (\$ billion)
	total issuing volume (\$ billion)	number of issues	
Sberbank	15,5	17	2
Gazprombank	10,8	20	1,1
Rosselkhozbank	6,2	10	1,3
VTB	5,3	5	2,3
Alfa-Bank	3,2	5	1
Russian Standard	1,1	4	0,4

Source: Russian issuers Eurobond market overview // QB Finance Investment Company official website. URL: <http://www.qbfin.ru/markets-review-45.html>

In the recent five years Russian banks issued Eurobonds worth about \$63.4 bn. and more than three quarters of these bonds was issued in US dollars (\$48.7 bn.). It should be noted that small and medium-sized banks are afraid to experiment with a currency of issue and therefore all of their issues are

denominated in USD. Shares of the other currencies are many times smaller than USD share. For example, shares of EUR and CHF account for 8.36% and 6.35% respectively followed by RUR that has a 5% share.

Figure 4
Currencies of Eurobond issues



Source: Cbonds.ru

It is interesting to note that in theory a bond issued in national currency can't be a Eurobond. However, ruble is among the most popular currencies of Russian banks Eurobonds issues. Apparently, the practice does not contradict the theory simply because in order to issue Eurobonds denominated in ruble Russian banks always use its SPV (Special purpose vehicles). SPV are such companies that are created directly for the implementation of certain projects, for example, economy on tax payments. These companies are located in other countries, for which the ruble is foreign currency.

Eurobonds in exotic currencies such as Renminbi (CHY), Singapore Dollar (SGD), Turkish Lira (TRY), Swedish Krona (SEK), Czech Koruna and others were mainly issued by the large banks. For example, in the recent 5 years there were 5 CNY issues totally worth \$838 mln. These issues were made mainly by top 10 Russian banks such as "VTB", "Gazprombank" and "Rosselkhozbank". About the same banks from top 10 have issued Eurobonds in other "exotic" currencies. The biggest Eurobond issue in "exotic" currencies was made by "VTB" Bank in CNY worth ¥2 bn. or about \$312.5 mln. As a comparison, the largest Eurobond issue worth \$2.3 bln. was made by "VTB" Bank in 2012, thus we conclude that middle as well as large-sized banks prefer more conventional currencies for its Eurobond issues.

The most common sort of Eurobonds issuing by Russian banks is Loan Participation Note (LPN). It accounts for about 90% of all Eurobonds issued by the Russian banks. LPN is a debt security which allows investors to buy shares in the issued loan or the borrower's loan portfolio. This loan is provided by the issuer of Notes - a specially created company: SPV (Special Purpose Vehicle). As opposed to Credit notes, credit event of default of LPN is connected with

particular loan instead of a credit event of the borrower. LPN holders participate on a pro rata basis in receiving of interest and principal payments on a loan.

When it comes to yields of Russian banks Eurobonds it may be noted that it has increased and exceeds by some retail banks 40%. As of the end of 2015 the highest Eurobond's yield among Russian banks had "Renaissance Credit" (43.8%). This bond is denominated in USD with maturity in 2018. Yield of "Transcapitalbank" Eurobond maturing in 2020 increased to 25.5%. In autumn 2015 yields of both banks were much lower (about 17-20%). Eurobond's yield of other retail banks increased not significantly: up to 16% by "TCS" and to 14.3% by "Home Credit". This is the lowest yield on Eurobonds since 2009 when yield of one of the "Russian standard" Eurobonds was greater than 60%.

From the crisis of the banking system generally suffered subordinated issues of bonds and banks specializing in consumer loans, most of which have shown significant losses in the first half of 2015. Some experts say that yields above 20% indicates a pre-default state of the company [1]. They also claim that interest rates growth is connected with imposed western sanctions, which have reduced and, in some cases, shut down the possibility of refinancing. Occurred a global reduction of limits on Russian "risk": many funds can't keep securities of Russian issuers with a speculative credit rating. Investors primarily sell securities of issuers from "problematic industries".

Retail lending is one of them. The sector faced with the general trend of reduction in the quality of loan portfolios in mid-2013. The case is not only in reducing of bank's credit quality from the time of its bonds issue, but also in the negative developments in the Russian economy in general: devaluation of ruble, sanctions closed foreign markets, as well as the fall in oil prices.

Returning to the question of increased yields on Eurobonds it may be noted that, according to a representative of the bank "Russian Standard", this yields are calculated on the basis of indicative prices which not reflect transactions and include a significant premium for the fact that it is "a capital tool" - all of these bonds are subordinated (such debt securities which rank after other debts if a company falls into liquidation or bankruptcy).

This fact acknowledged "Transcreditbank", "Gazprombank", bank "Saint-Petersburg", "Absolut Bank", "Nomos Bank" and others. They have spent, only according to their official statements, more than \$0.5 billion. In March 2009 "VTB" bank redeemed its subordinated notes (maturing in 2015) at the price of 64% of its face value. The yield on this issue, according to Bloomberg, those time exceeds 15% and the bank bought more than half of the issue worth \$ 750 million.

These days such pattern follows only "Renaissance Credit". The Bank redeems senior notes maturing in 2016, which price has fallen to about 88% of the nominal value. This corresponds to yield to maturity of approximately 17%. Of the \$350 million placed in 2013 in the market is now about \$280 million. Other banks either pass over in silence about the redemption of its securities, or say that they don't do it. They have a fear that this will reduce their capital. because according to IFRS, banks are required to reduce its capital in proportion to the

repurchased securities.

However, some corporate Eurobonds get cheaper because of rising yields on government Eurobonds. Price of Russian sovereign issues to comparable securities of other countries began to grow almost from the beginning of 2015 and since then has increased by 110-150 basis points. At present Eurobonds "Russia-22" are traded with the yield of 4.04% against 2.7% in January.

Thus, the longer are sanctions used and companies feel the lack of liquidity - the worse is the credit quality of the issuers. If everything will remain the same, then in a while the situation will become even worse.

Moreover, because of Western sanctions began the process of gradual refocusing on the Asian markets. Potential issuers expect closer relations with China and the Arab countries. For example, "Vnesheconombank" negotiate with the international Islamic bank "Al Baraka" about the issue of Islamic bonds "Sukuk" [2], which are based on religious principles and prohibit direct charging interest.

Unlike western agencies, that have decreased credit ratings of the majority of Russian companies to "junk" level, Asian agencies have a more optimistic view on the financial solvency of Russian companies and rated them high enough. For example, a leading Chinese rating agency "Dagong" in February 2015 raised the credit rating of "Gazprom" to the highest AAA level with a "stable" outlook. For comparison, credit rating of Fitch was BBB and S&P at the beginning of 2015 downgraded "Gazprom" to the speculative grade BB +. Higher credit ratings mean lower returns. In addition, China looks the most attractive country for Eurobonds' issues. This is thanks to the large capacity of its capital market, as well as because of its soft monetary policy, which subsequently must also have an impact on the reduction of fundraising rates.

However, Russian economy is showing a slowdown in its fall. It is expected a further stabilization of economy, that likely will lead to an increase in credit rating of banks and corporations and will improve its performance. In this regard, it is expected an increase in the Eurobonds issuing volumes, as well as the growth of Eurobonds quotations, which are currently in circulation. Moreover, undervaluation of Russian Eurobonds along with a reduction of investment risks indicates good entry opportunities for investors on the Russian Eurobond market.

Finally, due to the strengthening of the ruble, as well as to increase of Asian markets attractiveness because of Western sanctions and higher credit ratings of Russian companies in the Asian region, it is expected that during 2016 Russian companies probably will start the placement of its debt securities on the Asian markets. This tendency will be also affected by the desire of Russian companies to diversify its debt in conditions of volatile ruble exchange rate. This will help to reduce the level of dollar-denominated debt and take on debt denominated in currencies other than US dollar.

References

1. The yield on Eurobonds of Russian retail banks has increased // Vedomosti. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/11/19/russkij-standart->

dohodnosti

2. Vnesheconombank and Bank Al Baraka held talks on cooperation in the issue of “Sukuk” // Arafnews expert informative internet platform. URL: http://www.russarabbc.ru/rusarab/?ELEMENT_ID=34557

Burmistrov V.V. Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty Financial University under the Government of the Russian Federation Russia, Moscow

REGULATORY CONSIDERATIONS AND TRANSPARENCY OF A HEDGE FUND

Summary. This article provides an analysis of regulatory considerations and transparency of a hedge fund.

Keywords: HEDGE FUND, HEDGE, FUND, REGULATORY, PORTFOLIO MANAGEMENT.

A. Transparency

Hedge funds are not subject to direct regulatory oversight, licensing requirements applied to investment companies, and are thus more flexible than mutual funds or other investment funds.

It is not mandatory for hedge funds to disclose information on their investment activity to the public. Investors into hedge funds usually have access to information on a hedge fund via the fund's investment adviser. Moreover, investors choosing hedge funds may be provided with reporting that is more personalized than that provided by retail investment funds to their investors. Such a high disclosure is not accessible by non-investors. The low level of disclosure of information on the hedge funds' activity seriously limits their transparency to investors.

It is also commonly believed that hedge fund managers are subject to requirements for registration and regulatory oversight that are significantly lower than for other types of financial managers. As a result, these fund managers become more prone to such risks as style drifts, faulty operations, or fraud.

B. Hedge funds regulation

The regulation of the hedge fund industry is specific for every region.

— North America: Dodd-Frank Act, Basel III, AIFMD, FTT and IFRS Convergence.

— Europe and Eastern Europe emerging markets: UCITS, AIFMD, EMIR, extraterritorial Dodd-Frank, FATCA, Basel III, MiFID II, PRIPs, MAD II, AMLD and FTT.

— Asia-Pacific: Regulators are undertaking a number of initiatives aimed to reduce bureaucracy, foster the adding of new products to market and attract more market players by stimulating market activity. The protection of investors is highly prioritized, and the first measure to be taken will be the implementation of the offered Asia passporting scheme.

— Latin America: Improved regulatory regimes with the intention to

come into line with the G20 recommendations. For example, a higher percentage of adherence to Basel core principles than the developing markets of Asia.

— Rest of the world: Many of the emerging markets such as Africa and the Middle East currently under extreme civil unrest, making the application of national and regional regulation extremely challenging.

Below the details of those regulations that are crucial for the asset management company analyzed will be presented (with focus on hedge funds only).

1. *Onshore hedge funds regulation*

a. *UCITS:*

UCITS stands for Undertakings for Collective Investments in Transferable Securities. UCITS provides a single European regulatory framework for an investment vehicle which means that it is possible to market the vehicle across the EU without worrying which country it is domiciled in.

The appearance of the UCITS system has decreased the costs for fund providers since it was no longer necessary to build a new investment vehicle for each of the countries in which they planned to market the product.

b. *AIFMD*

The Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD) requires alternative assets managers located in Europe or elsewhere to increase operational transparency on behalf of regulators and investors, including, but not limited to more frequent and detailed reporting, disclosure of executives' compensation. Like UCITS, AIFMD is a common supervisory framework aimed to fill in the regulatory gaps at the national level.

Transposing and implementation of the AIFM directive in France is considered to be one of the most successful. It appeared to be the key challenge for French investment funds, as more than 300 French asset management companies manage 8500 French AIFs with assets equal to €860bn.

The successful implementation of the directive in France was mainly due to the concerted and long effort of the French authorities and the overall industry. On the early stage of the legislative process, French asset management companies collaborated with French and European policymakers. The new directive was considered by these companies as an opportunity rather than a threat. As the French rules were 90% compatible with the AIFMD, few amendments to the existing rules in some jurisdictions were needed to make the current legal regime comply with the new directive.

2. *Offshore hedge funds regulation*

An offshore fund is a term which generally refers to a collective investment scheme domiciled in an offshore jurisdiction. The popular traditional offshore jurisdictions for hedge funds' corporate domicile are the Cayman Islands, Jersey or the British Virgin Islands, as well as Delaware, Luxembourg and Ireland.

As can be seen, hedge funds provide limited transparency to their investors owing to the absent direct regulatory control, relatively less rigid licensing requirements and low disclosure of information. At the same time, the first two factors enable hedge funds to be a more flexible investment vehicle than other

investment funds. Nevertheless, the regulation of this sector becomes more stringent. Currently, the degree of strictness of the regulatory oversight depends on the geographical region under consideration.

*Egorycheva M.L., Bachelor of Economics
MA student at International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow*

THE INTERACTION BETWEEN CORPORATE GOVERNANCE AND LIQUIDITY OF THE BANK

Abstract: Banks have a special role in providing liquidity to investors. Liquidity is important not just from the perspective of investors' preference and their risk appetite, but also in terms of external governance mechanisms. Risk management is an important parameter that affects the performance of a financial institution.

Keywords: ECONOMICS, CORPORATE GOVERNANCE, CORPORATE MANAGEMENT, LIQUIDITY, BANKS.

Banks have a special role in providing liquidity to investors. They offer short term or demand deposits to meet the liquidity needs of depositors and deploy these funds in relatively illiquid (but high earning) loans. These short maturing liabilities are seen as a monitoring device available with depositors because if not satisfied with bank performance, they could refuse to renew their deposits. With a view to maintain public confidence in the banking system, governments in different countries have provided deposit insurance to retail depositors. This has helped greatly in providing a stable basis for bank operations. However, the same arrangements create a moral hazard problem for banks because bank owner/managers can be tempted to take more risks. Such measures to assuage depositors should therefore be accompanied by measures, which would ensure that the process of asset choice and management are not excessively risky.

Liquidity is important not just from the perspective of investors' preference and their risk appetite, but also in terms of external governance mechanisms. Effectiveness of the market for corporate control depends on liquidity but there is a tradeoff between liquidity and different governance mechanisms. Widely dispersed ownership would improve liquidity and attract a wider class of investors. However, such wide ownership would reduce the incentives to monitor client performance; voting by feet may become more tempting. In such a scenario share prices become a tool for management performance and useful to devise management compensation packages.

On the other hand, if there are large holders, liquidity would be low but there would be incentives for these large lenders/ investors to monitor their clients, in which case, the market for corporate control would be more effective. When share ownership is dispersed, liquidity would be higher but management may tend to hold effective control.

Risk management is an important parameter that affects the performance of a financial institution. Regulators' aim is to encourage regulated entities to make correct risk assessments, take adequate risk sharing/mitigation measures and to hold adequate capital to bear the risk. But how much risk an institution should bear is a prerogative of the management or board of directors. Risk tolerance will also influence profitability levels and volatility therein, which makes it akin to a business decision. The acceptable risk profile will determine business quality in terms of products, sectors and clients. Acceptable risk levels will not be static; they would change in response to the changing business environment. Different constituents in a financial institution could have a different view on the levels of risk lenders should accept. Borrowers themselves would like it if lenders accept higher risks while depositors would prefer low risks.

Setting risk tolerance limits in a dynamic context and ensuring that business proposals accepted are in conformity with the acceptable risk profile is crucially important in maintaining good governance in financial institutions. This task involves not just senior management but nearly all employees. Selection of employees with suitable skills, providing a performance linked compensation package and a professional work environment are necessary to recruit and retain talent. While compensation of senior executives has been considered as an important aspect of corporate governance, human resource policies pursued by companies are considered a prerogative of managerial responsibilities. However, given the importance of skills in financial institutions, particularly in asset management, the crucial importance of HR policies needs recognition. These would operate as governance mechanism.

Resources:

1. Liu Lawrence, 'Corporate Governance for Financial Institutions'
2. Jalan Bimal, 'Corporate Governance and Financial System: Some Issues'
3. Macey J R and O'Hara M, 'The Corporate Governance of Banks'

Kiselev A.V.

***Master student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia***

THE ROLE OF STATE IN THE SYSTEM OF RUSSIAN VENTURE FINANCING

The state is one of the stakeholders in the development venture capital industry, which effectively supported through small innovative sector and solves the problem of the introduction of new technologies in manufacturing process. However, since 1993 and until the late 1990s, Russia has developed venture capital industry itself on its own, without any active intervention of the state. This fact, was one of the constraints recovery factors in venture financing. Relying on successful foreign experience, it can be concluded that the nucleation and development of venture funding should occur with the active assistance of the state in this area.

In Russia, at the origins of formation of the venture capital industry was the EBRD, by idea of which in 1997 was created the Russian Association of Private Equity and Venture Investment (RAVI). RVCA activities, as well as other similar associations working in many countries, aimed at establishment and development of private equity and venture capital investments in a that country, as well as the formation of the necessary conditions for its development, namely:

- Attracting investments into the Russian market;
- Increase the level of training and innovative companies align them to the requirements of venture capitalists;
- The creation of a favorable business - environment for venture investment.

Since its origin, the Association has done a lot to promote equity and venture capital funding through personal enthusiasm and desire of employees to act in difficult Russian conditions. The main merit of RVCA is the increase in interest of Russian business community to venture financing and the launch of public-private partnership in this area. Among the most important activities carried out in this RVCA direction were the following:

- Carrying Russian Venture Forum – central conference on a national scale in the Russian private equity industry and venture capital investments and the venue's for meeting of leading investors, which held every autumn in St. Petersburg;

- Carrying Russian Venture Fair - an event where companies interested in attracting investments for development of its business, can present there project to attract the attention of investors operating in the market of equity and venture capital in Russia;

- Development of a network of coaching - Venture Enterprise, whose task - is training for entrepreneurs working with venture capitalists and selection of companies to participate in Venture Fair;

- Training for the business venture (holding regional workshops, the introduction of the leading universities of the country, a course on venture entrepreneurship developed by the European Association of Venture Capital);

- The creation of a series of information, analytical publications, as well as The translation of foreign literature that promote business and investment culture.

The most successful projects have become RVCA Venture Fair conducted since 2000 in St. Petersburg, as well as Venture Forum as a platform for meeting number one for expert in this field, as well as businessmen and government officials.

Russian Venture Fair is held with the active participation of RVCA, expert commission of which by the results of the contest selects the exhibitors. For selected companies specialists conduct training directed to work effectively with venture investors, fair provide exhibition space for informational posters and demonstration product samples. The catalog of the fair is provided, as well as oral presentations of companies and enterprises. During the Fair are implemented projects contests, the results of which awarded prizes to the

best companies in various categories. In 2012, the Fair was presented 135 companies; total volume of investments required was more than \$ 200 million. Experts say that every year we can see a gradual qualitative increase the level of competence teams innovative start-ups, growth of their managerial level, market ambitions, and consequently, an increase volume of investments required. This fact testifies "Maturation" of the Russian venture sector. Today, the structure of the Association including 56 Russian and foreign organizations.

One of the first really working mechanisms of state support was the creation of venture capital financing in 2000 to initiative of the Ministry of Science and Technologies of the Russian "Fund of funds "called Venture Innovation Fund, a task of which included participation as a co-founder of commercial venture Russian funds in order to separate their investment risks. Although talk about the success of this project is not necessary, because the overall the fund is small enough and besides the existing ten percent limit the total size of the fund to participate in the venture capital fund greatly complicates its activities. It should be noted that in developed countries the threshold for "funds" is about 40-50%. This was the main reason that in present time VIF became a co-investor only of two funds - corporate fund "Aerospace Equipment" and fund "technological capital", but actually was planned that it will support 10 VIF funds. According to concept, these funds have been called "regional and branch". This condition is mistaken, because the result of the experiment EBRD quite clearly showed that the money should not venture used for regional development. Furthermore, it is evident that worldwide venture capital firms tend not to the "center" or "regions" but to the largest educational institutions. It was necessary to formulate more specific requirements for funds to put in front of them a task to invest in new Russian technology firms and freely, not to impose their investment decisions. Also negative factor hindering the establishment of venture funds by VIF participation is that offshore structures, that are traditionally used in Russia for the funds, for ideological reasons prohibited, and create a kind of analogue of the American limited partnership under Russian law is impossible. The process of developing state policy in the field of venture funding has accelerated since 2002. Leadership in political process was belonging to the Ministry of Economic Development, Communications and industry and science. Special role played by the Ministry of Science and Industry, where was a project on "Development Concept venture capital industry in Russia ". Main directions of the Concept were devoted to- creating technology transfer agencies, the opening of ten new state technology funds, a change in the tax legislation and propaganda campaign to create "stories of success." Despite the radical nature of this transformation, this concept has remained the project. It seems to us today, concept did not have sufficient appeal to push the group of direct investment to create venture capital funds. The grounds of this are some poorly developed concepts, namely:

-Recommendation, optional, not mandatory creating agencies to ministries, departments, local authorities and state research funds as well as the revision of

the tax regime for small technology companies;

-Funding agencies as a residual, "on opportunities "cannot accommodate funding international organizations, as well as support from the private investors;

Small-role is assigned to the venture community, which create technology transfer agencies are most needed and that could take tasks such as training;

-Excessive attention paid to create of a network of stock exchanges for sale of high-tech companies, whose role was useless at that stage of development. In addition, during 2002-2003 another obstacle to the realization high-tech policy was the position of the Ministry of Finance. The situation changed in February 2004, when the President of the Russian Federation Putin supported the concept of intellectual emancipation property and technology transfer. Point of view of the President was stated clearly and unambiguously in favor of the free transfer of intellectual property created with the participation of the state, its developers and support to stimulate the development of venture capital and other types of private investment in the industry. This was followed by creation of the Ministry of Education and Science, united the Patent Office, scientific management and high school, combining all innovation chain under one roof. Under the new system of authority was created Federal Agency for Science and Innovation (FASI), whose activity is addressed to the development of innovative process. Powered Rosnauka executed federal program "Research and development on priority directions of science and technology ", in which is possible to obtain cost of investments in start-up on a competitive basis. According to the program, providing financing through the execution of works on government contracts. The main indicator of their implementation is the amount of private funds raised through innovative projects. Public funds made development design work, but the performer and the investor – industrial development, manufacture, sale of finished products. Volume of state investment usually does not exceed 40% of the total volume. And the company, which received funding under this program must be completed within a year full innovation cycle from R & D to the implementation of high-tech products in the market and provide accelerated development of the organization and yield attractive to venture investors. During this year you want to audit, legal issue of intellectual property rights, to develop a business plan to attract venture capital investors. The drawback of the scheme of technology commercialization is the need to some cases, securing intellectual property rights for State. This circumstance is not attractive to private investors.

In the same 2004 German Gref suggested the creation of a "special economic zones "within which was a preferential tax regime and free customs regime. Special Purpose economic zones (SEZ) - help in technological business overcoming the barriers standing in the way of its development, namely simplification customs procedures and reducing the tax burden on companies with high-tech manufacturing. World practice shows that special economic zones underlie all technological clusters. Today, 120 countries are about three thousand SEZ within which employs about 50 million people, and their annual

export turnover of about 600 billion dollars. Since of the proposal and, prior to its implementation adopted the law "On Special Economic Zones in the Russian Federation ", according to which has been declared competition for selection of applications for the creation of special economic zones techno- Innovation and industrial type. According to the results of competition held in November 2005 was identified six regions winners the right to create special economic zones: Lipetsk region and the Republic of Tatarstan (Elabuga) - zone of industrial lodging; Moscow (Zelenograd), Moscow Region (Dubna), St. Petersburg, Tomsk region (Tomsk) - Zone of Technical Innovation Type. In January 2006 between the Ministry of Economic Development, the highest executive bodies public authorities and executive and administrative bodies municipalities have signed agreements on the establishment of these zones. During the implementation of these agreements, a complex of activities, including:

- Organized six regional bodies Agency for Special zones and supervisory boards of six special economic zones;

- In Lipetsk, Moscow, Tomsk regions, the Republic of Tatarstan, St. Petersburg laws on preferential taxation residents, with the Tomsk Oblast and the Republic of Tatarstan went on federal law and abolished all local taxes for 10 years, although federal law recommended to do it for 5 years.

In November 20, 2007 was launched one of the first special economic zones for industry in the Republic of Tatarstan, where it will be high-tech products made petrochemicals orientation, as well as automotive components. 5 more special economic zones, each with its activity, are under development. In Zelenograd supposed to develop microelectronics in Dubna - physical nuclear technology, in St. Petersburg - information technology and analytical instrumentation, in Tomsk - "New Materials", and in the Lipetsk region - manufacture of household appliances, household electrical appliances and furniture.

In 2005-2006, the Ministry of Economic Development launched a project to network development business - incubators and public-private organizations venture capital funds, which investments should be directed to small Company working in scientific and technical sphere, 5 - 7 regions of Russia. The basis MEDT project were laid similar venture program in Great Britain and Israel. In order to provide additional benefits private investors in the Russian project introduced a "ceiling" on profitability state in which all profits in excess of this yield is transmitted to fund investors. As part of this project in 2006 was created 5 public-private funds in the form of high-risk venture investments based on a mix of funding: 25% - federal budget, 25% - the regional budget, 50% - private investment. The next step of ministry, that could have a serious impact on the dynamics of the industry, was the project of the Russian Venture Company (RVC), which was established in 2006 in the form of JSC with a 100% state participation. RVC is the main profile funding for IT companies / Technology, telecommunications, nano-and biotechnology, together with private capital. Its goal - to promote the formation of innovation system and modernization of the economy by investing in venture capital funds, the expense of which will be

financed by about 200 "Startups" of Russian enterprises. Financial participation in the venture RVC Funds limited to 49% of its funds. Thus, the guide venture capital funds carry private investors and retain RVC necessary control over the intended purpose of such a fund. It is assumed that the size of each venture capital fund created with RVC involving limited amounts of 60 million to 1.5 billion rubles. That ensures adequate portfolio diversification of funds.

Furthermore, this program MRET has not been scheduled as costly, it is expected a full return on investment and a small profit of three percent per annum. Also, in order to invest in high-tech companies and of information technology under the auspices of the Ministry of Communications is created "Russian Investment Fund for Information and Communication Technologies "(RIFIKT). It is planned that 75% of the fund will be contributed to States, and 25% provide foreign investors. In the area of "seed" funding also there is support from the state in the form of the Foundation for Assistance to Small Innovative enterprises in scientific and technical sphere (Assistance Fund). The fund was organized in 1994 as a nonprofit public organization. In 2005 its budget amounted to 1.5% of expenditure budgets for civilian science. According to the Fund, supported by the enterprise mastered them production of more than 500 patented inventions, released on their products based on the tens of billions of rubles, their contributions to the state in the form of taxes exceeded 2.4 times the amount they received budget means for firms to create thousands of new jobs. Activities Assistance Fund is based on the following principles:

- The Foundation supports innovative small companies with intellectual property rights, but through an open competition;
- The project is not fully funded by the Fund;
- No more than half of the Fund shall be used to support projects of applicants from the Moscow region.

In many knowledge-intensive regions of the country has its own fund representation. Basic tools to support innovative companies were origin of "START" program, "TEMP", "PUSCK".

"START" program aims to assist entrepreneurs in knowledge-based education funding company on her seed stage. This program is designed for the formation of the company for 3 years:

- The first year - and permanently free of charge by up to 750 rubles. for R & D, development of a prototype product, its testing, patenting, drafting a business plan;
- Second and third year - further funding of the project together with extrabudgetary investor or the enterprise itself, to innovate. Positive result for the "Start" is considered promotion of new enterprise at the end of the third year to a level where its numbers is 5 - 20 employees (including core developers), and the volume implementation - not less than 600 thousand rubles. per employee per year. The "TEMP" is designed for existing small innovative enterprises with a view to assisting in the acquisition of licenses for new

technologies and technical solutions in the Russian scientific organizations.

Help Fund is irrevocable and gratuitous R & D funding that must be done to develop licenses to small businesses. To participate in the program are invited to have established businesses with a serious amount of product sales (At least tens of millions of rubles a year). This program suggests that the implementation of the projects will be invested own companies or funds to attract private investment.

The "PUSCK" works in since 2006 and aims to financing of innovative projects carried out by start-ups Based Development and manpower support Russian universities. General limit of budgetary financing of 30 million rubles. The facilities here are also submitted for co-financing.

Thus, Fund has become public tool acting as a "fund of the early stages." However, due to their small volume and the presence of multiple programs the fund does not completely close the niche of "seed" funding and the country has a set of "seed" projects that do not receive financing. One of the links in support of high-tech start-ups are industrial parks and business - incubators. Technopark business – incubator technopolis and represent the area where concentrated innovation infrastructure, ie a set of economic tools to enable the gradual transformation of the "raw" ideas commercial product and reproduction of innovative companies. Major customers of Technopark -is companies - residents staying in its territory and use its services. Technopark activity generally effective because, by various data, the market survive up to 70 - 80% of companies that have passed through the industrial park, while up to 75% of start-ups outside industrial parks die first eighteen months of its existence. One of the most effective mechanisms for financing innovative companies in the industrial park is the "seed" or venture funding, alongside which can be used by means of public funds to support small innovative enterprises, guarantee funds on bank loans, loans on concessional conditions. Commonly used scheme and "informal venture" when Technopark takes stakes in companies, providing non-monetary exchange funds and facilities, free or reduced access to infrastructure Technopark, highlights their team managers to help promote project. Profit-taking moment becomes "exit" when Technopark sells his stake of the company. In Russia currently has a number of industrial parks, business - incubators and innovation and technology centers, which were created in the late 1980s. The main sources of their funding contributions become founders and sponsors, commercial loans, grants, subsidies, reinvestment of earnings, receipt public funding through foundations. "First wave" of Russian industrial parks began to form at leading universities. Examples such as the MSU Science Park, Technopark Moskvoreche (MEPI), Technopark "Kurchatov" Technopark MEI Zelenograd Science and Technology Park (at MIET), Technopark "RITM" at the State Academy of innovation suggests that in this direction have been successful. The main forms of support university technology parks are providing premises and infrastructure. Funding was made in such industrial parks mainly due to budgetary funds, and venture capital is not received development.

In the late 1990s - early 2000s began to appear new parks, increasingly market-oriented form of management. The most famous are such technology parks as "Technopark Zelenograd "IT Park in Chernogolovka, Technopark" Idea "(Kazan) Russian programming center in Dubna. Their activities are aimed on the development of scientific and industrial enterprises, and funding made, as a rule, on the basis of public-private partnerships. One of the most important areas of public policy in development of venture funding is support for business angel sector as business angels are necessary help in the venture capital funds, providing screening and initial training projects. Understanding the crucial role of this group of private investors, together with CCI RVCA Russia supported the idea of creating SBAR - National Association of Business Angels of Russia.

Kiselev A.V.

***Master student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia***

THE ECONOMIC ESSENCE OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIONAL PROJECTS

In the context of the reformation of the Russian economy, transition from the administrative system to a market economy, a lot of new financial instruments and concepts have appeared, which, despite the more than 10-year history of development have not been studied to the end. One of them became the term "venture financing", "venture capital" and "business venture" that came to us from abroad, and derived from the English word «venture» which translates as "risky undertaking or business", "speculation", and its meaning is used in various disciplines, in addition to economic ones. It inadvertently used to refer to many things that are not venture capital investment, for example, as a synonym for business, loan, government securities, real estate transactions, gas and oil exploration and everything that requires risk and initiative. Such confusion is associated with not well established practice of venture capital financing and insufficient coverage of this area in Russian publications. Not coincidentally, in this content, even among those who are directly engaged in venture financing, there is no single interpretation of this concept.

In this regard, it is necessary to clarify the concepts of "venture financing" and "venture capital", which would reflect the nature, purpose and main features of these concepts.

The purpose of the venture financing is to obtain ultra-high income from investment funds, which the investor receives as a return in terms of n - the number of years, by selling increased in price stocks or the share of successfully developing business to a partners on the open market, or a large company, working in the same area as the developing company.

Venture financing has its own characteristics, the formation of which, have been influenced by the economic situation in the United States in the postwar years and the rapid development of science.

Demand of small innovative firms in the capital was huge, but was not satisfied with the traditional sources of loan capital: banks, insurance companies and other financial institutions who obtain excessive risk. This was the trigger for the development of specific forms of venture financing. Most Russian scientists classify VC funding as a form of joint-stock companies, while foreign venture business practice shows that a combination of corporatization and lending can exist. Simultaneous use of two types of funding gives opportunity to reduce the risk of investing in innovative projects. You can also say that venture capital funding is directly related to the grant funding as venture capitalists interested in the development of the company, after investing they provide a range of free services for management, provide consulting services and full support. It shows that venture capital financing refers, on the one hand, to the equity, and, on the other - to the debt (borrowed) funding. Despite this, differs significantly from the traditional forms and has its own characteristics, among which are the following:

1. Investments are provided to new or already existing companies with rapid growth potential. The rapid growth of production and, consequently, greater profits, significantly exceeding the average, can be provided by the implementation of innovative projects. This is confirmed the fact that in the early days of venture financing major focus of venture firms have traditionally been the companies which applied high technology in its production process.

2. Financing of the companies through acquisition of minority usually unlisted shares in the stock market, or the provision of funds in the form of interest-free loan or investment with an interest rate of LIBOR plus 2-4%. On the basis of this feature implies that the entrepreneur has no obligations to venture investor to return the funds invested in the company. Unlike a loan, funds for venture capital are not ensured by any guarantees - venture capital investors assume the full financial risk of failure, as well as the rest of the other participants. Also, this fact is confirmed by workers Nizhnevolzhsky Regional Venture Fund: "Venture investor does not need any - either formal guarantees "and that venture financing is different from a bank loan is the fact that the company has no obligation to repay the investor his money. Hence the conclusion that funding for the launch period actually performed on an irrevocable basis.

3. Long term financing. Terms of venture financing vary from three to ten years. There are few sources such as venture capital, which will provide newly formed innovative companies significant funds for such a long time.

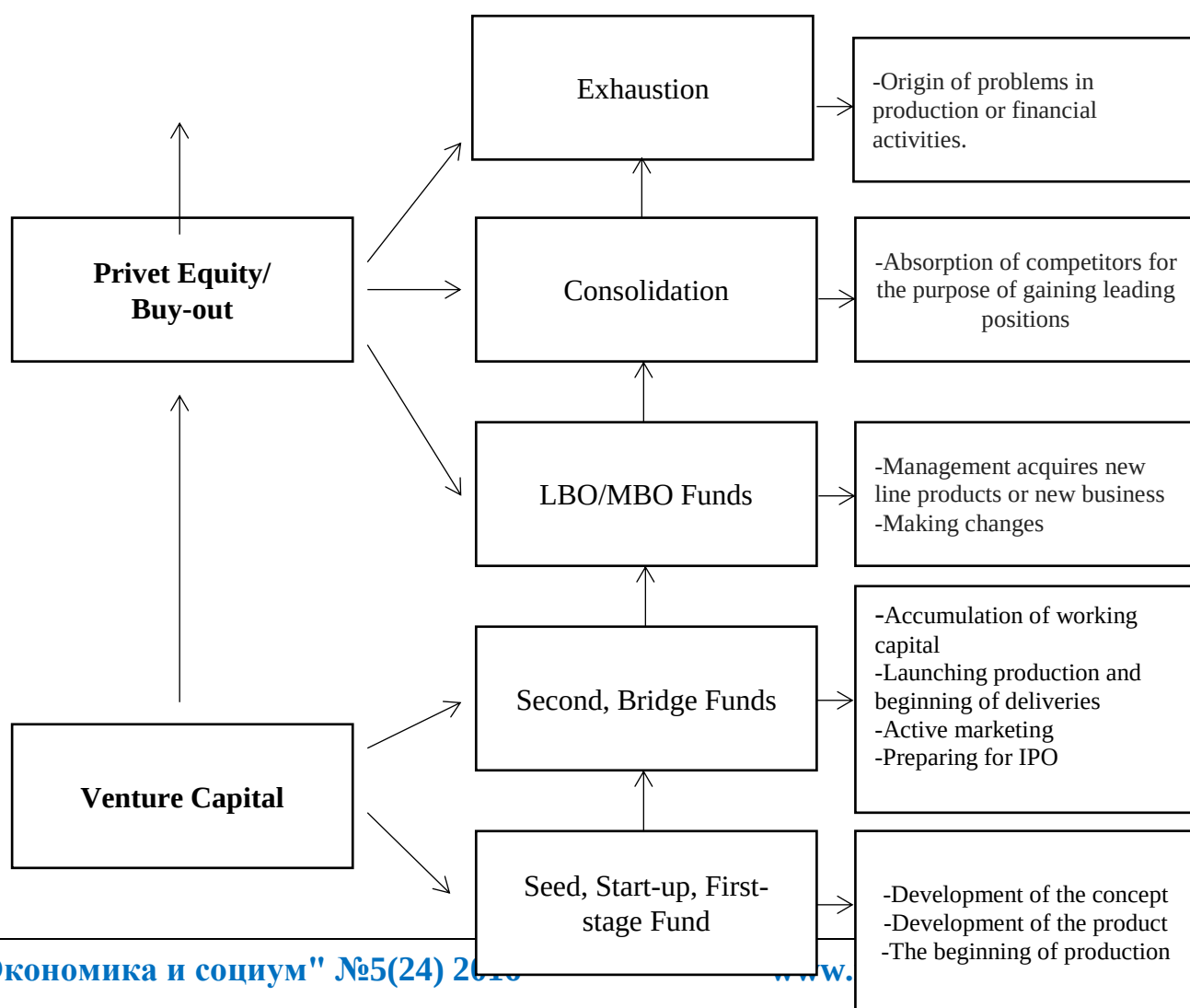
4. Assisting in the management of the company financed. This feature is due the personal interest of venture capitalists in the successful development of the company, on the basis of the two previous features. Since the probability of losses is high, venture capitalists provide full support to the company financed - from consulting services to help in management.

5. Venture capitalist focuses not on dividends, but on capital gains for the company. This conclusion is based on the statements of experts in the field of venture capital financing, who indicates that income from capital investment mostly returns in the form of capital gains at the end of an investment than in the

form of dividends.

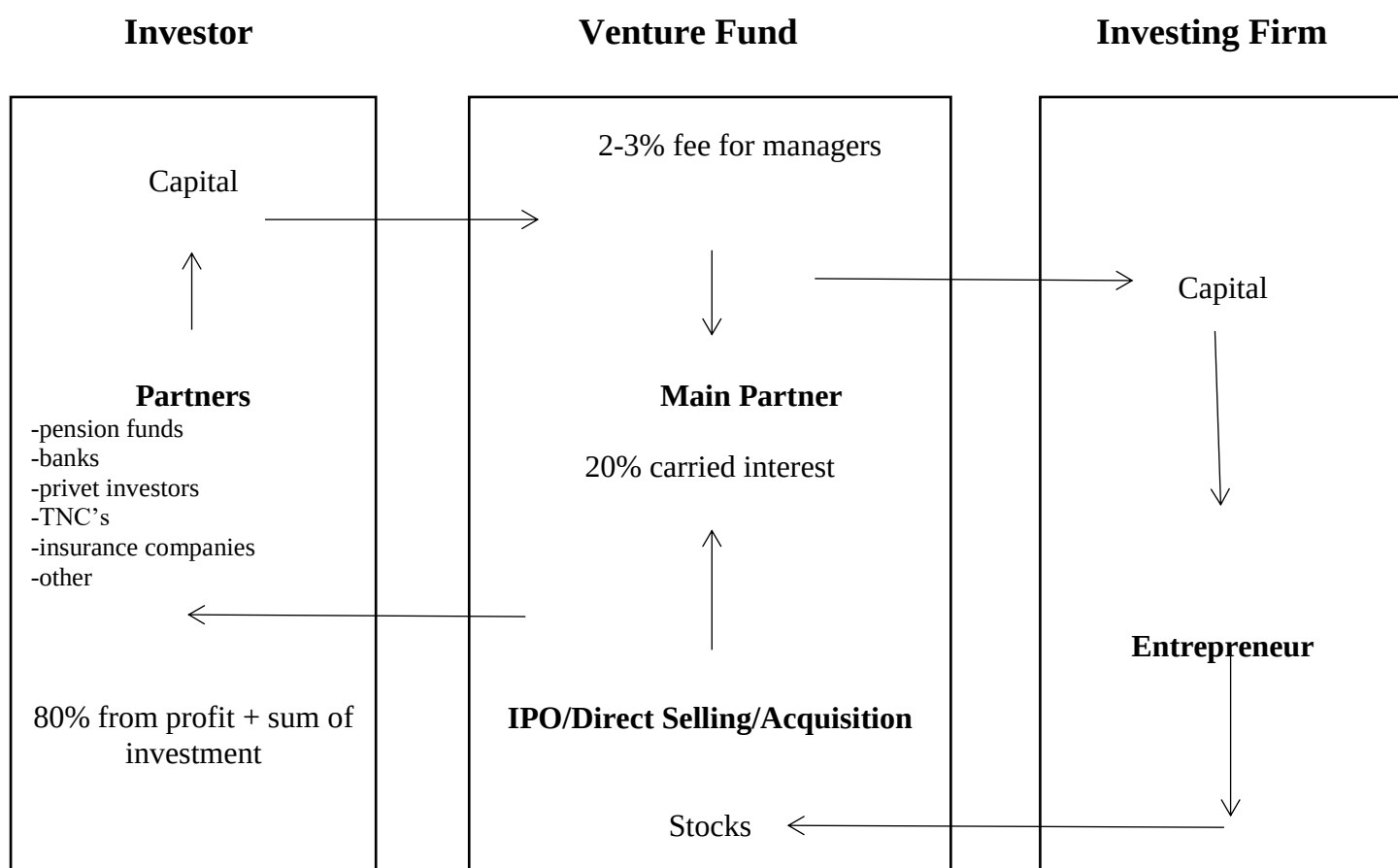
6. In the process of decision-making of financing a lot of attention paid to the presence of managerial experience. This is primarily due to the fact that the success of the project depends on a strong management team, showing leadership qualities, with experience in similar work and calmly related to risk, able to work under conditions of uncertainty and implement ideas.

It should also be noted that in the world there is no single approach to the definition of venture capital, which is due to the history of development of the market in different countries. And for this reason, in the U.S. and Europe, there are different interpretations of the same concept. In Europe, the concept of "venture capital" is a subset of private equity investment, and often these two concepts interchangeable, as venture capital can go to purchase of the companies, that are family owned. In the U.S. by contrast, deals of LBO / MBO excluded from the concept of venture capital. Generally during the birth and up to the 1990s under the "venture" means any kind of "risk financing" companies without regard to their size and the size of business, in recent years, venture capital funding is seen mainly as an investment in the company, in the early stages of development. An equity investment companies based in the later stages of development, were called "private equity investment" Below you can see a schematic diagram of an exemplary separation of risky investments in venture capital and direct private equity depending on the stage of development of investee companies.



Thus, venture financing - is a kind of equity and debt financing, acting as a special resource of investment in social reproduction, stimulating the development of science, technology and innovation, which is characterized by high risk and uncertainty in the final result, and ultrahigh return from investment in new or expanding companies. Based on the above definition, we can admit that that venture capital –is a funds for venture financing. It should also be noted, that in terms of venture financing is a mixing of concepts such as "venture capitalist" and " venture investor," they are often used as synonyms, although they are not. Their separation is extremely important in the organization of the venture financing. Venture capitalist - a legal or natural person directly or indirectly involved in the management of the venture fund, by investing their capital in that fund.

Venture investor - is a legal or natural person directly or indirectly involved in the management of the venture fund, by investing their capital in the fund. Venture capitalist - an intermediary between the investor and venture companies, strongly promotes the growth of invested companies interested in expanding its business, the purpose of which, without investing its own funds, be rewarded with a percentage of the profits through selling stokes or shares of this company.



This is the scheme of movement of capital in a venture fund and income distribution between investors and fund managers.

In terms of organizational structure Venture Institute can be formed either as a standalone company, or exist as an unregistered entity as limited partnership. Directors and management personnel can be hired by both the Fund and the private management company or manager, providing its services to the fund. Management Company usually has the right to annual compensation, to 2.5% per annum of the initial commitments of investors. In addition, the management company or individuals, employees of management department, as well as the main partner may be eligible the so-called Carried Interest - percentage of profits fund, typically reaching 20%. Most often, this interest is not paid up until the investors will not be fully refunded the amount of their investment in the. Technical assistance tools that are used to conduct the survey on a pre-investment stage can be part of the annual compensation of the managers of the management company, and in some cases identified as a separate item of expenditure. In the case of a limited partnership founders of the fund and investors are limited partners. Main Partner in this case is responsible for the management of the fund and performs the function of monitoring the work of the manager.

Limited partnership free from taxation but the participants have to pay all the same taxes which they paid in the case of income from own investments. Due to the imperfections of national legislations of both new and developed capital markets, the creation of new funds is challengeable for the world, despite more than half a century of experience in venture capital activities. In this regard, we have to use foreign legal structures, universally accepted practice of registering as funds and management companies in offshore areas. This allows simplifying the procedure of registration and helps to avoid double taxation of income and profits. Specialty on capital market demanded professionals who specialize in managing money, do not belong to them. Investor before invest in venture fund, wants to get some information about a company to have some insurance that this project will be profitable. In order to ensure their details, shareholders' funds initially released a memorandum detailing the goals and objectives of the fund, the specific conditions of its organization and preferences.

Svetlana Laysha
MA at International Finance Faculty,
Financial University Under the Government of The Russian Federation
Moscow, Russia

EVOLUTION OF FINANCIAL TECHNOLOGY

Abstract: This paper summarizes how financial technology industry evolved through its history and what the enabling factors of new FinTech evolution in 21st century are.

Keywords: FINANCE, FINANCIAL TECHNOLOGY, INNOVATION

“Financial technology” or “FinTech” refers to the use of technology to

deliver financial solutions. The term is originated from the early 1990s and referred to the “Financial Services Technology Consortium”, a project initiated by Citigroup in order to facilitate technological cooperation efforts. The term now refers to a large and rapidly growing industry representing between US\$12 billion and US\$197 billion in investment as of 2014. FinTech today is often seen as a uniquely combination of financial services and information technology. However, FinTech is a very broad sector with a long history.

First, FinTech is not an inherently novel development for the financial services industry. Indeed, the introduction of the telegraph (first commercial use in 1838) and the laying of the first successful transatlantic cable in 1866 (by the Atlantic Telegraph Company) provided the fundamental infrastructure for the first major period of financial globalization in the late 19th century.

Subsequently, the introduction of credit cards in the 1950s and ATMs to replace tellers and branches in the 1960s marks the evolution of FinTech. In the 1970s, electronic stock trading began on exchange trading floors. The 1980s saw the rise of bank mainframe computers and more sophisticated data and record-keeping systems. In the 1990s, the Internet and e-commerce business models flourished. The result was the introduction of online stock brokerage websites aimed at retail investors, replacing the phone-driven retail stock brokering model.

These five decades of developments have created a financial technology infrastructure which most people never think about, but use almost every day. It's also important to note that throughout that 50 year period, FinTech developments were also creating more sophisticated risk management, trade processing, treasury management and data analysis tools at the institutional level for banks and financial services firms.

The financial crisis of 2008 was a catalyst for the growth of the then burgeoning fintech market, albeit due to increased oversight that was fueled by consumer discontent. The ubiquity of mobile devices, wide use of smartphones, a massive increase in the availability of widely accessible globally transparent data, coupled with a significant decrease in the cost of computing power, and a significant demographic shift (increasing of ‘millennials’ cohort) are considering as the enabling factors of FinTech evolution. Talented entrepreneurs opened a whole range of ideas to significantly improve financial products, methods of their sales and marketing, and make them more customer-oriented.

FinTech solutions are cutting costs and improving the quality of financial services, creating a more diverse, and hence stable, credit landscape and bringing new ways of assessing risk. The role of FinTech within the financial services sector will continue to evolve. We will drive more innovation, generate more productivity and bring necessary products to an underserved market.

Sources:

1. Jerry W. Markham, “A Financial History of the United States: From Christopher Columbus to the Robber Barons” (2002)
2. The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm? Douglas W. Arner, János Barberis, Ross P. Buckley – The University of Hong Kong, Faculty of Law.

– Research Paper No.2015/047 (2015)

3. <http://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2015/12/13/the-evolution-of-fintech/#2273e0a0184c>

4. <http://informes.pwc.es/fintech/assets/pwc-fintech-global-report.pdf>

5. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/the-pulse-of-fintech.pdf>

*Nagmedova R. N.
Undergraduate
Dagestan State University
Russia, Makhachkala*

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF SOCIAL PUBLIC PROTECTION IN GOVERNMENTAL POLICY FORMATION OF RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes social public protection system and the basis of its formation depending on socio-economic and political factors that determine the space of living. It was revealed that the efficiency and quality of social public protection of Russian Federation are stipulated by governmental policy.

Key words: governmental policy, social policy, social protection, socio-market economy, economic and legal guarantees, market, stability, social government.

Government creates a federal system of social public protection in order to implement certain kind of state activity - social policy in social support sphere, social public services, issues aimed at strengthening the family as an institute, protecting children's interests and rights, as well as the implementation of demographic policy concept in Russian Federation. That is why social public protection is one of the main areas of social policy implementation.

Nowadays we can talk about several positive factors that affect the formation of the social public protection system and emphasize its importance undoubtedly. Firstly, the social public protection gets the rank of one of the main priorities of Russian state policy. Secondly, the role of the social protection system in maintaining social stability in the current conditions of Russian population has increased. Third, social security problems affect the fate of millions of people. Social protection is a complex phenomenon; its formation depends on the socio-economic and political development of the country. Market economy development prospects go along with the problems emergency in social sphere in contemporary Russia. That is why the government seeks to minimize the negative effects after the transition to a market economy; and one of the most important directions here is social protection of citizens who need the state assistance.

Social policy and social protection of population are interrelated and interdependent. On the one hand, social protection is a mechanism for the implementation of social policy, which includes: social services, social support, social assistance, and so on, on the other hand, social policy is revealed in social protection, i.e. social policy is the same as social protection. But at the same time social protection affects social policy in determining of its orientation, forms and

methods of implementation. Consequently, social policy can be considered as the basis of social public protection, thus being its basis. Thus, for example E.A. Burdyghina came to the conclusion generalizing the concept of "social policy" that historically social policy evolved as a policy of redistribution of income in favor of the poorest groups and strata of society.

At the legislative level in contemporary Russia, social protection includes: management of social public protection of the republics within the Russian Federation, social public protection controls of autonomous regions, territories, areas, cities.

In December 1995, the Federal Law "About the basis of social public services in Russian Federation" has been signed, according to this Law, social services refers to a social activity for social support services, provision of social, socio-medical, psychological, pedagogical, social and legal services and financial assistance, implementation of social adaptation and rehabilitation of citizens who are in difficult situations. Besides the principles of social services were identified: targeting; availability; voluntary; humanity; prioritize the provision of social services to juveniles in difficult situations; confidentiality; preventive orientation.

Social protection as a system, is widely represented in the Federal Law of July 17, 1999 №178-FZ "On state social aid", which establishes the legal and organizational framework for the provision of state social assistance to poor families, low-income citizens living alone and other categories of citizens

The present Federal Law defines the following basic concepts:

1) -providing state social assistance to poor families, low-income citizens living alone, as well as other categories of persons referred to in this Federal Law, social benefits, social additional payments to the pension,

subsidies, social services and essential goods;

2) social welfare - the donation of the citizens of a certain sum of money at the expense of the respective budgets of the budgetary system of the Russian Federation;

3) grant - has the purpose of the full or partial payment provided social services to citizens;

4) a set of social services - A list of social services provided to certain categories of citizens in accordance with this Federal Law;

5) social surcharge to pension - providing citizen sum of money to a pension based on cash payments and individual social support provided in kind.

State social assistance is provided for the purpose of:

- Maintain the standard of living of low-income families and people living alone, whose average income is below the subsistence minimum;

- Enhance the targeting of social support of citizens in need;

- Reduce social inequalities and improve the incomes of the population, as well as creating the necessary conditions for ensuring accessibility to public and social services of acceptable quality.

Provision of state social assistance is carried out in the form of cash benefits

for temporary disability and maternity leave, child care; kind assistance (food, clothes, shoes, medicines, etc.); assistance to families in the maintenance and education of children (free or on favorable terms nurseries, kindergartens, boarding schools, summer camps), etc.

In the early 90s, intensified study of the concept of "social protection" as well as its principles of foundation was initiated due to the striking crisis of social policy. For example, a doctor of economic sciences, GA Skachko agrees with those scientists, who distinguish five basic institutions of social protection of the population according to the analysis of international experience :

- 1) state social assistance;
- 2) public welfare;
- 3) compulsory social security (by law);
- 4) voluntary supplementary social insurance;
- 5) voluntary private insurance.

In economics, the category of "social protection" is quite recent, it becomes widely used with the beginning of market reforms and the transition to a new system of social relations. According to the doctor of economic sciences, professor of the Russian State Social University, VG Pavlyuchenko, social protection is understood as a set of various measures implemented by the state, society, corporations, non-governmental organizations to protect citizens from various social risks (unemployment, poverty, disease and so on. D.). This definition covers all segments of the population and is versatile in terms of the practice of social work.

In 2014, LY Chikarina summarized the experience in implementation of the social policy of the state authorities in Krasnodar region. This study is characterized by a broad understanding of social protection, which relates to social protection of social policy as a whole.

State policy of social protection of the population is defined as a system of legal, social, economic and political nature, guaranteed and embodied by the state and as well as by local authorities. The purpose is to ensure the constitutional rights and rights of the people in general to good life, or their well-being at the level of socio-economic and cultural standards set forth in international legal instruments. Consequently, international legal acts largely determine the state policy of Russia in the construction of public social protection systems in the framework of international standards.

According to above-mentioned information we can talk not only about the concept of "social protection", but also about a multi-level system of social protection of the population that serves to create a special state of social services. The main directions of which - the creation of conditions for the able-bodied citizens to enhance the well-being; increased financial assistance and the provision of direct financial support to socially vulnerable layers of the population; provision of various forms of social services; guaranteed minimum adequate living conditions; maintaining the life support and the active human existence, and much more. At its core, the modern system of social protection of the population

of multi-component. Consequently, the term "social protection" most accurately reflects the essence of the practice in the social sphere.

Therefore, the modern state policy of social protection should be based on the efficient use of economic and financial capacity of the country, the harmonization of commitments and the real possibilities of their execution. Its improvement is associated with the development of the legal framework, optimizing the functioning of mechanisms for the implementation of the state policy of social protection of the population.

This fact finds its confirmation in the DN Naklonova, where the author defines the legal expression of the social protection system, independent of the three groups of factors - political, economic and social shaping of living space:

- Political factors include ideology, legislation, institutional structure of the state and society;

- Economic factors determine the level of material well-being of the country and its population;

- Social factors (psychosocial, ethical, religious components of life) - the degree of harmonization of relations between the state, society and the individual.

The most fully the concept of "social protection" can be seen in the content of its functions defined by the pursued social policy of the state. On the one hand, we can say this, that the function of social protection is a reflection of the social policy of the state. However, the social security system has its own specific features, the basis of which the man and his vital needs.

There are different classifications of functions of social protection of the population, which explain in detail their characteristics. Universal, in our opinion, is the classification provided by the Director General for Research of the Institute of Labor and Social Security Ministry of Russia, doctor of economic sciences, professor VD Roic. According to him, the social protection functions are divided into four categories:

1. Preventive-warning function. It consists in carrying out a set of measures aimed at prevention and protection of health, prevention of disability and other citizens;

2. The economic function. Aimed at replacing the lost wages or income due to incapacity due to illness, accident, old age or by reason of loss of the breadwinner (for family members), to compensate for the additional costs in connection with treatment or disability;

3. Socio-rehabilitation function. It lays in the formation of the complex of medical measures, occupational, social rehabilitation of the citizens in order to restore lost health and disability;

4. The political function. Provides formation and maintenance of effective institutions and mechanisms of social protection in order to ensure guaranteed by the Constitution and the legal framework of social and legal norms to protect and maintain social stability.

Thus, these features do not reveal only the specifics of this concept, but also the basic components of the social welfare system as a whole. Because of this the

concept of "social protection" is seen as a system of social protection of population of the state. Therefore, the efficiency and quality of social protection of the population of Russia is due to government policies. Its improvement should be based on effective use of social and economic opportunities of the country, the harmonization of commitments and the real possibilities of their execution, which implies a reduction of unnecessary budget expenditures.

Bibliography:

1. Burdygina E.A. The development of social security in Russia in the period of transformation of the socio-economic system (based on materials of the Orenburg region): abstract More Links... Candidate. Economics. Science / E.A. Burdygina. – Samara, 2007. – 23 p.
2. On the bases of social services in the Russian Federation: the Federal Law of 10.12.1995 №195-FZ (as amended on 23.07.2008) // Rus. newspaper. – 2008. – July 25.
3. State social assistance: federal. the law of the Russian Federation of 17.07.1999 №178-FZ (as amended. from 25.12.2009) / / Rus. newspaper. – 2009. – December 28.
4. On social protection of disabled people in the Russian Federation: the Federal Law of 24.11.1995, №181-FZ (as amended on 30.12.2012, the) // Rus. newspaper. – 2013. – January 11.
5. Additional guarantees of social protection of orphans and children left without parental care: Federal Law of 21.12.1996, №159-FZ (as amended on 29.02.2012) // Rus. newspaper. – 2012. – March 2.
6. On social protection of citizens exposed to radiation as a result of the Chernobyl disaster: the law of the Russian Federation of 15.05.1991, the №1244-1 // Ros. newspaper. – 2011. – June 6.

***Petrova E.A., MA student at International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow***

LEGISLATIVE FRAMEWORK OF IFRS ADOPTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article focuses on the legislative acts regulating the application of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Russia. Special attention is paid to the FZ-208 dated 27.07.2010 "On consolidated reporting". The article describes the procedure of first time IFRS adoption, as well as a list of organizations obliged to prepare financial statements in accordance with international standards.

Key words: financial reporting, IFRS, first time adoption of IFRS, public companies.

The worldwide tendency towards a common economic space leads to a fair need for unified requirements for financial reporting. Having entered into the WTO Russia, as one of the largest members of the international trade, faced the implementation of the International Financial Reporting Standards.

"Russia has an opportunity to introduce high quality financial reporting which will significantly improve the functioning of capital markets and make inward investment more attractive", Geoffrey Mitchell, The European Federation of Accountants, United Kingdom.

The idea of implementation of the IFRS in Russia first appeared in early 90s. Ever since the government has been on its way to a complete transition to financial reporting in accordance with the international financial reporting standards. One cannot say that implementation of the international reporting standards in Russia is smooth and easy. The difficulties of the transition to the IFRS are caused by a number of fair reasons: the significant differences between the requirements of the RAP and the IFRS, contradictory Russian legislation, high cost of the transformation process.

In December 2011 there was a crucial event for the financial experts – in accordance with the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 25/11/2011 № 160Н and upon confirmation with the Federal Department for Financial Markets and the Central Bank of the Russian Federation after its official publication the International Financial Reporting Standards and the Interpretations thereof have come into force in the territory of the Russian Federation.

According to the Resolution of the Government of the Russian Federation dated 25.02.2011 № 107, prior to the enactment of the IFRS documents there had been the assessment for the implementation thereof in the Russian Federation, it had been carried out by the expert committee – the NOIFRS Fund (the National Organization for the International Financial Reporting Standards). The assessment was completed on October 10, 2011.

The copies of the IFRS were registered at the Ministry of Finance of Russia on 05/12/2011 and published in the annex to the journal "Accounting" № 12, 2011. By with the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 22.11.2011 г. № 156Н they have been defined as the official publication in order to publish the Standards and the Interpretations. The copies of the IFRS are also made available on the web site of the Ministry of Finance and in the reference databases.

On the one hand this event is viewed as a formal one due to the fact that it was a few years late. The official translation into Russian was made available on the web site of the IFRS Fund and many Russian companies have started regularly to apply the IFRS for preparation of the financial statements.

Official enactment of the IFRS in Russia automatically launches the enactment of the Federal Law № 208-ФЗ dated 27.07.2010 "On Consolidated Reporting", according to which a company shall prepare, submit and publish its consolidated financial statements under the IFRS, starting from reporting for the year following the year when the IFRS had become applicable on the territory of the Russian Federation, i.e. starting from reporting in 2012. Considering the fact that the required Standards for reporting the data for one year minimum, the obligation to prepare reporting under the IFRS in fact is retrospective i.e. as from the year of 2011.

The consolidated financial statements must be prepared in full compliance with the IFRS. That is the standards must be applied directly and in all the aspects of reporting, including: the choice and application of reporting policy; defining the members of the group, consolidation methods, the rules of recognition, classification and assessment; compliance with the structure of submission and requirements on disclosure of information and the like.

According to new provision a listed company is exempted from preparing the consolidated statements in compliance with International Financial Reporting Standards if it publishes the consolidated financial statements with other internationally accepted accounting rules, for instance, US GAAP. These specified companies had to comply with International Financial Reporting Standards no earlier than 2015. Among these companies are Cherkizovo Group, Gazpromneft, Mobile TeleSystems, MGTS, NLMK, LUKOIL and others.

Moreover, it should be noted that companies are not relieved from the obligation to do book-keeping and preparing individual reporting under the Russian rules. They are vested with additional obligation to prepare an extra set of consolidated report which requires the mandatory auditing.

For companies that are in transition towards the IFRS there is First-time Adoption of the International Financial Reporting Standards in force from 2004. It aims at minimizing the costs for preparation of the first time IFRS statements and simplifying re-calculation of data of the comparative periods in financial statements.

Application of IFRS 1 First-time adoption is the right of companies that prepare accounts under the IFRS and they can use the full versions of the IFRS. It should be noted, however, that the exceptions contained in IFRS 1 First-time Adoption are acceptable only when preparing the first official reporting under the IFRS.

The first-time reporting under the IFRS shall be only the reporting that contains for the first time a statement of irrevocable application of the IFRS. Application of IFRS 1 First-time Adoption incomplete version does not mean failure to comply with the requirements of the IFRS.

Companies must indicate whether they choose to apply IFRS 1 as well as their choice of certain exceptions in the explanatory notes to the first-time accounts prepared under and in complete compliance with the IFRS.

Russian legislation does not have a similar document that allows to minimize the human and time resources when preparing the first-time Russian accounts for companies which usually work under other accounting systems.

All in all, nowadays the following types of companies are obliged to prepare IFRS reports:

- credit institutions;
- insurance companies;
- companies whose securities are admitted for organized trading by inclusion in a quotation list;

- companies which are otherwise obliged by federal laws or constitutive documents to prepare consolidated financial statements. For example, in accordance with the Federal Law “On the Securities Market” where a prospectus has been registered or in other cases mentioned in the above Law, the issuer should disclose certain information, including its IFRS consolidated financial statements.

- non-state pension funds;
- managing companies of investment funds, unit investment funds and non-state pension funds;
- clearing organizations.

References:

1. Aletkin P.A.” International Financial Reporting Standards Implementation into the Russian Accounting System, Mediterranean Journal of Social Sciences №24, p. 33-37, November 2014;
2. Titova S.N. “The IFRS and the RAP: differences and similarities, Economics and legal bulletin No. 8 August 2011;
3. IFRS 1 - First-time Adoption of International Financial Reporting Standards.

Phuong An Huynh

студент 2-го курса

Международный финансовый факультет

Васьбиева Д.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Иностранные языки-4»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

DUTCH DISEASE: THE RUSSIAN CASE AND THE TREATMENT FOR RESOURCE-DEPENDENT ECONOMIES

Abstract: ‘Dutch disease’ is a common phenomenon in the resource-abundant economies of the world, and Russia is one particular country that is suffering from its adverse effects. In this article, the author attempts to introduce the concept of Dutch disease, investigate the signs of Dutch disease in the Russian economy and examines how Russia should apply other countries’ experience to come up with its own solution to this long-term problem.

Key words: Dutch disease, resource-abundant economies, oil industry, economic prosperity.

The Russian ruble has been crumbling for quite a time and prospects for the recovery is still rather bleak. Alone in 2014, the currency lost 25% of its value, and the economy felt the severe impact of this incidence. However, several economists have been observing it as a half-cup-full situation: here lies the chance for a cure for Russia’s Dutch disease – a curse to many countries blessed with abundant resources [1].

‘Dutch disease’ is a term first coined by The Economist to describe the

unpleasant experience of the Dutch economy starting from 1959, when the newly discovered natural gas reserves paved way for an unexpected economic downturn. Initially and naturally, the country's export skyrocketed, leading to an influx of foreign currency [3]. Demand for the guilder (the native currency back then) soared, which in turn made the currency stronger. However, this appreciation of the guilder weakened the competitiveness of other industries on the international market, increased the unemployment rate, drained Netherland of its needed investment, and therefore, sabotaged the low country's economic potential. The phenomenon has been repeating in many other commodity-rich countries and proved itself not to be an unfortunate one-time event, but a very probable risk for any country which depends too much on its resources.

While it is hardly deniable that without its vast reserve of oil and natural gas, Russia would have fared worse on the world map of economic prosperity, this blessing turns out to be a curse when we look into the nature of the price for commodity: it is very volatile and susceptible to change, and oil price in particular has been fluctuating in a downward trend recently. The booming oil industry and the tremendous gains from oil export have insulated the country from the danger of the weak back-up industries system. These days Russia has seen its faults: underdeveloped manufacturing, excessive import, a lagging economy when oil prices are down. Oil-and-gas exports make up 70% of Russia's annual exports and 52% of the federal budget. These are the alarming signs of an economy ridden with the Dutch ailment. The disease will continue to be detrimental to the health of Russian economy unless the country uses its accumulated wealth to divert from the current unsustainable path.

The world experience on the Dutch disease is plentiful, ranging from the third world countries which easily fall into the trap of wealth mismanagement such as Indonesia and Botswana, to the more geographically-similar Norway and Netherland themselves, all of which are very useful cautionary examples for Russia to learn from [2]. There are two basic ways to reduce the threat of Dutch disease: by slowing the appreciation of the real exchange rate and by boosting the competitiveness of the manufacturing sector. The first way is more of a therapeutic measure that is actually very efficient for the country. But it will be better suited for Russia when its economy is still thriving on a stable oil price. Common sense let us know that it is always preferable to take the preventative measure and minimize future risks provided that another oil crash is looming ahead. This can be done by taking the second aforementioned solution: the competitiveness of the manufacturing sector should be improved. Russia can use the gathered oil wealth to develop the infantile manufacturing and service sectors; or follow the Norwegian example – one of the rare exception in the oil-producing countries that is almost immune to the Dutch disease, to focus on the education of its population and address social problems to upgrade and rejuvenate its workforce. The growth of manufacturing and service industries is of utmost importance to Russia right now, as it serves not only as a cure for this disease, but also from a political point of view, alleviates the problem of a great dependence on

imported goods and the constraints which this dependence put on the Russians when economic sanctions are in the picture.

In conclusion, in a better time for the average Russian, when oil price was stable and rising, it would be much harder to convince Russia to steer to some different directions, but now it is high time the policy makers and businesses started to actively tackle the problem from its root and create a more healthy, well-balanced economy. Meanwhile, the oil industry needs not to fear its fate in new Russia with many highly competitive industries, as they will only serve as a firm back-up system for its growth, whereas the risks are minimized.

References:

1. Gylfason T. Lessons from the Dutch Disease: Causes, Treatment, and Cures. The Paradox of Plenty, 22 March 2001. Available on the internet: <https://notendur.hi.is/gylfason/pdf/statoil22.pdf>
2. Stiglitz J. We can now cure Dutch disease. Available on the internet: <http://www.theguardian.com/business/2004/aug/18/comment.oilandpetrol>
3. The Economist Explains: What Dutch disease is, and why it's bad. The Economist. Nov 5th 2014. Available on the internet: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/11/economist-explains-2>

Poiskova A.V.

*A student in 2d year of Master programme
International Finance Faculty
Financial university under
the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow*

SHORT-TERMISM AND MANIPULATION OF FINANCIAL RESULTS: CAUSES, PROBLEMS, WAYS TO OVERCOME.

Annotation. The article explains short-termism phenomenon, analyses reasons for its origination, gives an overview of problems it creates, and suggests the means of its minimization.

Аннотация. В статье рассмотрено явление «шорт-термизм», проанализированы причины его возникновения, обозначен вызванный им круг проблем и предложены средства их минимизации.

The global financial crisis that started in 2007 drew attention to the concept of value creation and long-term investments as opposed to improvement of short-term earnings. This article describes the phenomenon and seeks for ways to overcome it.

Short-termism can be defined as the inclination of corporate managers to orient corporate strategies towards maximization of short-term earnings at the cost of long-term objectives [3].

But what makes managers behave in such a way? The main reason is the pressure of investors who require improvement of financial indicators in the short-

term. Nowadays, in the world of new technologies and globalization, the issue becomes an emerging problem. Individual investors prefer to entrust their savings to investment funds, since today there is a huge load of information that can be properly and timely analyzed only by special means, which are possessed by financial institutions. But in return, individual investors require a visible growth of their wealth. They have an opportunity to compare the results of investment funds in the near future and change the allocation of their money transferring them to another fund with minimal transactional costs. That implies a rough competition between the financial institutions and influences their investment policy. Therefore, investment funds tend to finance not the companies with promising sustainable future growth, but the companies that are likely to improve their financial results in the near future. The next level of short-termism pressure is the influence exerted by shareholders on top-managers. There are three factors. The first one is the reelection period of an executive director which, for example, in the UK equals to one year that motivates managers not to work towards maximizing shareholders' value in a long-run, but towards attaining the results that would satisfy shareholders' expectations in the short-term. Secondly, since hostile takeovers and managerial dismissals are common, executives try to avoid low current stock valuations and respond to investors' explicit demands in order to prevent them. The third factor is a remuneration scheme that is a driver for actions and decisions of executives. If executives' bonuses depend on achieving some short-term goals, such as an increase in the market capitalization or annual revenue growth, they have incentives to pay more attention to these performance indicators at the cost of longer-term value creation [5]. Moreover, if an executive owns stock options with short vesting periods, he/she is more likely to stimulate actions to accelerate the growth of the company in the short-run to benefit from selling their holdings before the long-term costs of their decisions materialize.

One of the illustrations of short-termism would be that management of companies uses high discount rates while evaluating investment projects. In 2011, Andrew Haldane and Richard Davies found out that among UK and US listed firms, "cash-flows 5 years ahead are discounted at rates more appropriate 8 or more years hence; 10 year ahead cash-flows are valued as if 16 or more years ahead; and cash-flows more than 30 years ahead are scarcely valued at all." [2] That is why short-term investments are made more often regardless the fact that long-term ones could be more beneficial for companies.

So, the major problem short-termism creates is underinvestment. Investments require immediate outflow of capital followed by some payback period after the end of which a project will gain profits for a company. But at the moment of investment there is a drop in financial statements showing cash outflow that directly influences business valuation. At the same time, there is no confidence in the success of a project. Several US companies issue quarterly earnings guidance that influences executives to make decisions in favor of short-term performance. In 2004, US National Bureau of Economic Research conducted a survey among financial executives showing that in order to meet the earnings

target, 80% of respondents would cut spending on R&D, advertising and maintenance, 55% would delay starting a new project and 41% would turn down a positive NPV project altogether [1].

The ROI requirements now placed on both private and public companies are inconsistent with the long intervals usually needed to develop value-adding innovations in industries such as electronics and pharmaceuticals. While it could still be argued that stock-market valuations are more accurate than any alternatives, these markets are primarily a device for valuing existing assets and re-trading entitlements to their returns. Capital for new investment is raised only when companies make initial public offerings or issue new bonds or shares. Even in this instance, some of the funds raised, represent a value transfer from new (public) to existing (private) investors, which may be followed by value extraction as earlier loans are repaid and shareholdings cashed-in[4].

Underinvestment is also considered with human capital. Short-termism is an obstacle for a company to train its employees and attract new specialists. To reduce short-term costs and increase stock price, companies announce significant layoffs, which affect long-term performance detrimentally.

In my opinion, it is impossible to overcome short-termism problem completely. But there is a number of ways to minimize its pressure on executives. The first one is communication of the long-term goals and strategies and the ways of their implementation. Since executive appointment is limited to a short-time period, it is necessary to be able to provide the results of the work not only through profit, capitalization, and positive trend in CF criteria, but also by undertaking well-evaluated investment projects and development of sustainable growth in a company. These topics can be communicated via annual reports and different meetings. Annual reports should be formed in a way to establish a focus on the achievement of long-term value increase. Also, stakeholders should work on improvement of incentive plans for executives, so that they would be motivated to make decisions that would influence the future of a company in the best way, for example, the vesting periods should be long.

Taking into consideration individual investors, restrictions should be imposed to improve effectiveness of investment funds, especially those ones that have to provide a return in long-term (pension schemes). The retention can also be raised by increasing transactions costs. The same measures can be applied to institutional investors, which might be supplemented by implementing a rule by which long-term investor may have more voting rights, etc.

Short-termism not only influences some individual companies; it restricts a sustainable growth of the whole economy. Therefore, the measures stated in the article should be applied to maximize effectiveness of business management, investments decisions and shareholders' wealth.

Reference list.

1. Alison Atherton, James Lewis and Roel Plant. Causes of Short-termism in the Finance Sector. Discussion Paper (final). Institute for Sustainable Futures, University of Technology Sydney.2007.

2. Andrew Haldane and Richard Davies (2011). The Short Long. Speech delivered at the 29th Société Universitaire Européenne de Recherches Financières Colloquium, Brussels. www.bis.org/review/r110511e.pdf
3. Jaakko Aspara, Kalle Pajunen, Henrikki Tikkanen, and Risto Tainio. Explaining corporate short-termism: selfreinforcing processes and biases among investors, the media and corporate managers. Cambridge journals. Socio-Economic Review. 2014. №12, 667–693
4. Mariana Mazzucato and Alan Shipman. Accounting for productive investment and value creation Industrial and Corporate Change. 2014. Volume 23. Number 4. pp. 1059–1085
5. Malcolm S, Salter. How Short-Termism Invites Corruption... And What to Do About It. Working Paper // Harvard Business School. 2012. No 12-094.

Polkin A.S.

Master student, Bachelor of Economics

Financial University under the Government of Russian Federation

Tutor: Kazakova A.V.

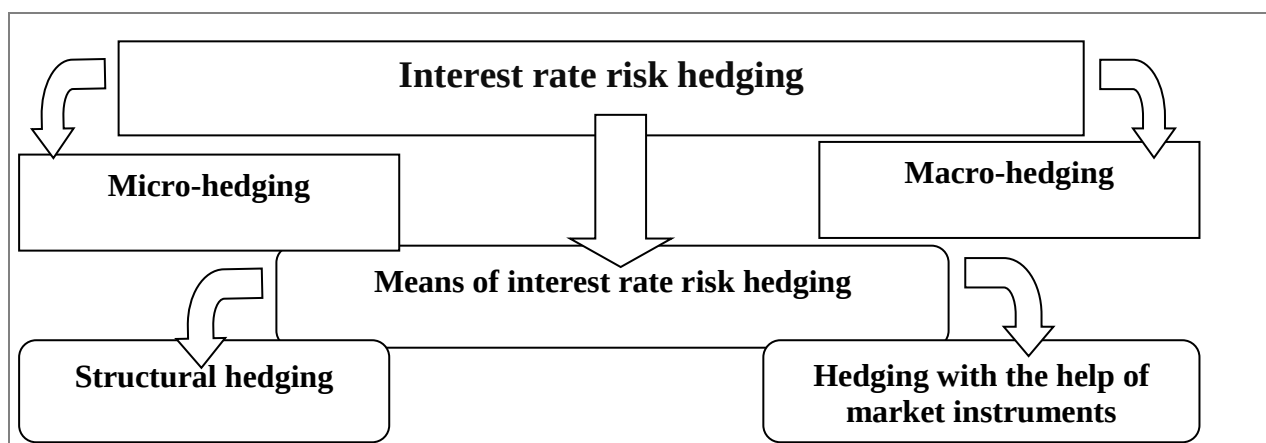
Moscow, Russia

INTEREST RATE RISK HEDGING: PROS AND CONS

One of the ways to manage and prevent interest rate risks is hedging. Insuring possible losses is assessed as a reliable safeguard against poor decisions, which exceeds the responsibility for the choice of an optimum strategy. The primary aim of hedging along with protecting from unfriendly environment of the dynamics of the interest rate is profiting when the dynamics of the interest rate have a positive spin.

Traditionally we classify hedging according to scale – micro-hedging (hedging of profits in accordance with specific requirements and obligations) and macro-hedging (hedging of aggregate profit or net interest yields). The first type of hedging is employed to protect profit received from key operations. The second type of hedging is used as a supplementary instrument for overcoming the lag that exists in the management of the assets' and liabilities' management based on the GAP method.

Interest rate risk hedging may be structural or may be conducted with the help of market instruments (pic.1)



Pic. 4: Types and means of interest rate risk hedging

Structural hedging is based on the optimization of the ration between interest yields and costs of interest payments. This way is the least costly and the simplest, it allows companies with large credit load to lower the level of interest risks.

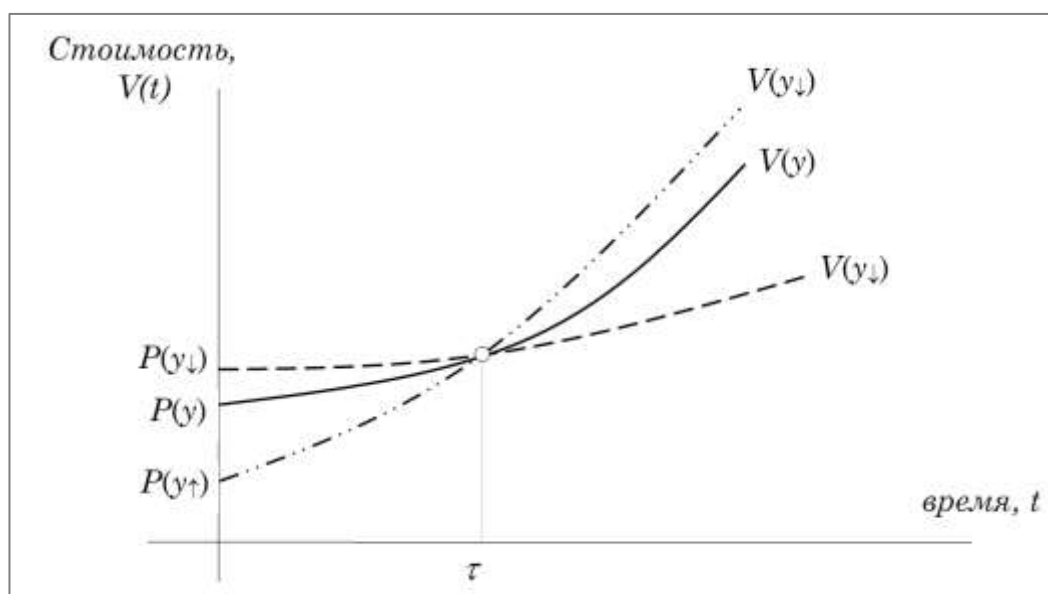
Hedging methods with the usage of market instruments are based on loans, futures, options and other instruments.

We should note certain peculiarities of hedging in context of different model of managing interest rate risks of a company: if hedging based on GAP contributes to the increase in the level of proximity between short-term cash flows, then hedging through duration established portfolios of assets and liabilities, the value of which changes according to the changes of the interest rate.

Here the hedge is a separate combination or a part of a different strategy. Hedging has several stages:

- Achieving the planned financial result; the more – the better;
- Achieving the planned financial result – the less – the better;
- Achieving the planned financial result with a set acceptable minimum;
- Achieving the planned financial result with a set acceptable maximum;
- Maintain status quo. In this case any deviation from the current situation is considered unacceptable.

Hedging in passive strategies allows to close GAP in order to immunize the interest margin. The aim of immunization is to minimize the interest rate risk, its graphic interpretation can be seen on pic.2.



Pic. 5: Duration window

The solid line on the graph reflects the value of the portfolio if the interest rate is stable. The immunized portfolio at a given moment of time τ should have equal value despite of the direction and the amount of interest rate. Therefore, the principle of this strategy is as follows: in order to make the portfolio independent from parallel shifts of the yield curve, the duration of the portfolio has to be equal to the planned investment horizon τ . The immunization strategy requires revising the portfolio should any significant changes of the interest rates occur after a certain period of time, which is an element of active measures¹.

The active strategy can be based on acquiring a market portfolio in combination with loans. The portfolio includes more assets with a positive α ² and less assets with a negative α . A very important issue is the appropriate choice of securities and estimating the weight of risk and non-risk assets in the portfolio. This depends on the estimated profitability and risk of these groups of assets and on the quotient of acceptability of risk for the client.

Return on assets of each of the groups usually has a high level of correlation, therefore it is important to determine the most profitable asset in the group.

Then it is necessary to choose assets within each category. In this case the choice is important in case if the operator of the market agrees with the situation on the market in terms of the majority of assets, but believe that some of them are improperly evaluated. In that case assets with a more positive α are of greater importance. There is an additional opportunity when the manager distributes resources among groups within each category, for example, between short-term,

¹ Interest rate risk estimation: a new duration-based approach, Applied Economics, Volume 45, Number 19, 1 July 2013, pp. 2697-2704(8)

² α (альфа) – is a difference between expected return of the asset and equilibrium expected return, in other words it is a return which market require with that level of risk

medium-term and long-term bonds, stocks in different spheres of economy³.

An example of hedging in active strategies is strategies of the relative value group, for, example, arbitrage of convertible securities. The source of yield of active strategies of the market hedging group is in the isolation of yield strategy from the yield of the main category of assets. The risk in such strategies isn't completely excluded, which explains their usage for increasing yield. Typical structure of the position based on the principles of the market hedging strategy is different from the position based on the strategy of relative value, because hedging strategies combine basic long positions with selling short-term instrument (while strategies of relative value combine long positions and selling short-term stocks, i.e. basic assets)

There are also strategies that provide protection for the capital funds, based on the combined method of portfolio management. These strategies allow to guarantee safety of the capital value of the portfolio by a certain moment in the future, at the same time participating in the growth of the risk asset. Such strategies are usually used by investors who try to circumvent high risks but at the same time are interested in using financial instruments and their derivative (pension funds and insurance companies). One of these strategies will be explored and tried in the following chapters.

To sum up, we can draw the conclusion about the unviability of estimating interest rate risks as a possibility of decreasing income from transactions as a consequence of force majeure with interest rates as well as of distribution of financial instruments of economic entities.

Fluctuations of interest rates put portfolio and investments under risk. The main factors, that determine changes in the level of interest rates, are increasing money in circulation, dynamics of the level of prices, national income growth rate, the state of governmental budget. The shape of the yield curve depends on how investors' expectations change overtime. The amplitude of fluctuations of market value of the portfolio is determined by durations of bonds, which it includes, and the level of stability of common risk-factors. In order to minimize interest rate risks we should use hedging methods and strategies that are determined by investor's predisposition to risks.

List of references:

1. Interest rate risk estimation: a new duration-based approach, Applied Economics, Volume 45, Number 19, 1 July 2013 , pp. 2697-2704(8)
2. Christoffersen, P. F. (2003). Elements of Financial Risk Management, AcademicPress.

³ Christoffersen, P. F. (2003). Elements of Financial Risk Management, AcademicPress.

*Selemenewa E.A.
graduate student
Gogoleva M.A.*

*Candidate of pedagogic sciences, Assistant Professor
The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University, Shachty*

CONDUCT OF THE CADASTRAL ACCOUNT TO IDENTIFY THE CADASTRAL VALUE OF LAND

Abstract: One of the main issues in real estate is the issue of assessment and the value of the property. This article describes the cadastral valuation and cadastral value of a land plot.

Keywords: real estate, cadastral registration, land, cadaster engineer, responsibility.

The main objective of cadastral work is to be submitted to Rosreestr information about the land plot in accordance with the actual circumstances. The result of cadastral work is a landmark plan containing relevant information about the land subject to registration in the state cadaster of real estate. After this the customer receives the opportunity to obtain rights to the land in accordance with applicable law to issue or modify specific characteristics of the land.

The cadastral value of land currently is determined by the official valuation methods according to approved standards or individually calculated for the particular object in accordance with the current legislation of the Russian Federation. The cadastral valuation of land means a complex of economic, legal and technical measures: with the help of them the cost of land is defined. Professional cadastral assessment contributes to effective state regulation in the sphere of taxation and turnover of land. The main objective of the work on the cadastral valuation of land plots in the Russian Federation is the creation of a single tax base for calculation and further levying of the land tax.

The objects of cadastral valuation are land parcels and shares and holdings, parts of the territories owned by citizens or juridical persons for use or ownership.

The cadastral valuation have the lands of:

- agricultural purpose;
- industrial purposes;
- special purpose;
- protected objects and territories;
- suburban associations, farming and gardening associations;
- settlements.

Today, the cadastral assessment of land is included in a number of mandatory requirements for transactions with real estate. Independent evaluation is based on land classification, dependent on purpose of each section and its functional use.

Evaluation activities are conducted on the basis of price zoning. Additionally, the factors of land used in the region and the existing building,

placement of objects of transport and engineering infrastructure (roads and highways, rivers, railway tracks, etc.) should be taken into account. The boundaries of cadastral districts and areas in the assessment must be also noted.

To conduct specialized work on cadastral valuation involved officially accredited appraisers or legal organization with rights to conduct independent evaluations for municipal and state needs.

Independent cadastral valuation is carried out within the designated element of the plot of land, with well-documented size and clear boundaries, location and legal status, having its own distinctive characteristics. In the cadastral valuation the purpose of the land, its location and specific characteristics of the land are reflected. The assessment directly depends on the location of the land, availability and quality of utilities, transport hubs and actual specialization of neighboring areas and real estate objects.

Cadastral valuation can be made for legal and physical entities to resolve various problems.

Cadastral valuation is performed to:

- create conditions for productive work of local governments and ensure the conditions for providing a variety of services to the population and business structures associated with the use of cadastral information;

- ensure the property rights to immovable property;

- improve tax administration, provide a reliable informative source.

According to the Legislation of the Russian Federation the periodicity of the state cadastral valuation of lands to determine the current cadastral value of the plots is once in three years (not more) and it cannot be less than once in five years [1].

The cadastral value of land is determined by the methodological recommendations, approved by specially taken into account the categories of land and their individual characteristics. The calculation of the cadastral value on the basis of the specific rate of the price of the land (estimated quantities per unit area) is the main in the used methods. The results of the official cadastral valuation of land are recorded in the State land cadaster.

The process of cadastral valuation is carried out by several stages:

- Collection of necessary information about the object of evaluation, analysis and justification of the use of certain assessment activities;

- Getting information about current price forming factors;

- Definition of the evaluation object;

- Model building evaluation of technology;

- Calculated measures to determine the cadastral cost;

- Coordination with the Customer services the intermediate data;

- A report of cadastral valuation, with an application of price and graphical calculations, information databases and other documentary sources.

Cadastral valuation of agricultural land is carried out taking into account climatic characteristics of the region, destination of enterprise and the characteristics of the soil. To obtain more reliable data for assessing the cadastral

value of agricultural land specialists in the field of Geology and the qualified experts in the field of geodesy may be involved.

Information used in the implementation of the state cadastral valuation is formed as a result of its conduct, form the Foundation of data of the state cadastral valuation. In order to Fund data of the state cadastral valuation issues Rosreestr ensures the collection of baseline data, the results of the state cadastral valuation and monitoring of real estate market. The order of conducting Fund of the data of the state cadastral estimation, and providing information from this Fund is established by the authorized Federal body exercising the functions of normative and legal regulation of evaluation activity [2].

Thus, the mechanism of carrying the cadastral valuation out is a complex process that requires expert and careful preparation of special events, in which the Customer is provided the most correct data and official report.

References:

1. Land cadastre: the foreign experience // Environmental law. 2014. No. 4. /Sidorenko V. N. – 41 p.
2. A plot of land. Questions and answers / ed. by A. S. Bogolyubov. M: Justitsinform, 2013 – 59 p.

Shadinova Gulzira Abilasanovna
candidate of philosophical sciences, associate professor
Japparova Raushan Turganaliyevna
candidate of sociological sciences
Yakhiyayeva Gulmira Sharipovna
senior teacher
H.A. Yassawi International Kazakh-Turkish university
Turkistan, Kazakhstan

POVERTY SCALES AMONG WOMEN OF SOUTH KAZAKHSTAN (SOCIOLOGICAL ANALYSIS)

Among a set of problems of today's Kazakhstan connected with a crisis state of economy, one of the main problem is a low standard of living of the population. Being a consequence of crisis practically in all spheres of activity of society, it generates such problems as rise in crime, decrease in birth rate caused by uncertainty in tomorrow, increase of death rate and others.

In the international practice all states pay a considerable attention to a problem of poverty of citizens. In Kazakhstan, as well as in other countries of the former USSR, poverty hasn't been analyzed because of ideological bans for a long time. Poverty has been admitted the attribute of capitalist societies. The phenomenon of poverty has been reduced before its private manifestation – "temporary material difficulty of needy groups".

Early in the 90s of the 20th century the problem of poverty of the population was designated extremely brightly, it became almost impossible to hide it in any ways. Till 1991 income allocation and national wealth between various segments of the population was rather uniform, but from the beginning of reforms

differentiation has amplified. The level and quality of life decreased the problem of poverty and social category of the poor appeared. Actual level of the income and consumption of the most part of citizens of Kazakhstan was significantly reduced though the standard of living of our population on the international standards and at the previous stages of economic development was extremely low, sharp expansion of a zone of poverty in the last decade of the 20th century became absolutely obvious [1].

It is obvious that the economic and social situation of citizens hasn't brought considerable improvement for the last ten years. The modern period of development of Kazakhstan economy is followed by the emergence of considerable number of the new poor. The new poor makes the same socially vulnerable groups, as the old poor (children, pensioners, women occupied with unskilled work the unemployed, bums), ranks of the working poor were at the same time strongly joined. Especially women suffer from the problem of poverty because they go to shops, raise children, plan the family budget, and solve current vital problems. Overall, the poverty in Kazakhstan, especially the position of women is the most problematic. The tendency of compelled movement of women in low-paid branches of economy losing social prestige is shown clearly. The problem of female poverty is aggravated with hidden discrimination, inadequate system of social protection that demonstrates existence of a feminization poverty problem. The social and psychological manifestation of feminization poverty is distribution of adaptive tendencies, decrease of a subjective self-assessment, decrease of the activity of social behavior of women, spread of serious social diseases. The extending scales of female poverty lead to distribution of the whole range of serious social and economic problems from which solutions the course of economic transformations in Kazakhstan will depend substantially.

Thus, it is possible to state the existence of a serious problem situation: on the one hand, the tendency of distribution of poverty scales among women is expressed, and with another – there is an objective need for searches of effective strategy of solution of poverty problem and adaptation of women to vital difficulties.

The solution of this problem is connected as with institutional changes in economy of Kazakhstan, and with the formation at the micro level of a new type of economic thinking of women in which poverty identification as problems will be rationalized, and new strategies of economic behavior will be developed [2].

The research "Poverty Scales among Women of the Southern Region of the Republic of Kazakhstan" was conducted at the end of 2012 – the beginning of 2013 in the Southern region of Kazakhstan. The project set as the purpose determination of scales of spreading female poverty in the southern regions of Kazakhstan, identification of understanding the essence and reasons of the social and economic phenomenon of poverty in perception of women. In total 300 women were interrogated. According to the conducted survey, the vast majority of women of South Kazakhstan (95%) consider that in the last two years in a social and economic situation of the Republic there was no change for the better.

Moreover, 64.3% of women believe that the economic situation has worsened. Already difficult economic situation of women continues to worsen, striking with stability of a tendency.

78.6% of women perceive a problem of a low income and shortage of money very sharply and painfully. Practically for 80% of women the problem of the low income is a problem number one on relevance and gravity. The low income and a material standard of living in the southern Kazakhstan together with other negative factors lead to serious deterioration in health of women, to the increase women's alarm for the future of the children, to physical and psychological overfatigue. More than a half (62.3%) of all women in southern Kazakhstan have noted that they are anxious for the future of the children very much. The alarm problem for future generation takes the second place after a low standard of living. Every second (51.3%) woman has serious problems with health; 46% note the low level of medical care as a serious problem. 40.7% of women say that they are constantly disturbed by feeling of own tiredness and overwork.

In world practice three main approaches are used for the measurement of poverty scales: absolute, relative and subjective. In the 70s of the 20th century the Netherlands scientists developed the subjective approach to determination of poverty based on the assumption that people themselves are the best judges in what to consider poverty. In this research poverty was estimated through deprivations in the income and in consumption. This approach is the most representative as the method of an assessment of scales of poverty by means of comparison of the official monetary income to the size of a living wage because of a number of features of economic behavior of citizens of the southern Kazakhstan becomes very disputable (employment in informal sector of economy, a delay of payment of all types of income, etc.). At such approach by the poor those who experience deprivations due to the lack of the necessary level of the available resources that is those who are poor according to the income and experience deprivations [3].

During the research we asked women a question to define what income, in their opinion, defines poverty, well-being, high prosperity and wealth. Poverty determination and poverty by women of the southern regions of the country was completely coinciding with the international standards. According to the UN, poverty corresponds to the income in one US dollar a day per person. Actually 90% of women have theoretically defined poverty in the southern regions of the republic as the income level which isn't exceeding five US dollars a day per person. At the same time 57.4% of women are even lower lowering a level, say that poverty can be determined by the income in the sum to \$200 a month for a person [4]. The problem of female poverty is aggravated with the hidden discrimination, inadequate system of social protection that demonstrates existence of a problem of feminization of poverty. Social and psychological manifestation of feminization of poverty is distribution of adaptive tendencies, humility with vital difficulties, decrease of a subjective self-assessment, decrease of the activity of

social behavior of women.

Thus, the results of research allow assuming that the positive mechanism has been outlined in elaborating the strategy of coping with a problem of poverty of women. The gradual understanding that requirements of adequate system of the state protection against poverty imposed to the state often it is impracticable leads women to development of individual mechanisms of coping with vital difficulties. In such situation the state needs to strengthen mechanisms of introduction of market reforms, to promote formation and development of market strategy of behavior. The social policy of the state pursued today in the new Message of the President of the country "Strategy "Kazakhstan-2050": a new political policy of the taken place state" directed to the improvement of welfare of the population, decrease in an inequality, strengthening of social stability and comprehensive modernization of all spheres of activity of the country [5]. As the state regulation in respect of the solution of problems of poverty has to be concentrated on those social groups who can't still adapt to mechanisms of market economy.

References:

1. Statistical year-book. Kazakhstan in 2013. – Astana: Committee on statistics of MNE RK, 2014. – 87-88p.
2. Mamyrov N. K., Akchura F. Human development in Kazakhstan. - Almaty, 2004, - 224 pages.
3. Karimov A.G. Poverty as a factor of low social well-being of vulnerable social groups of the modern city//Social and humanitarian knowledge. – 2007. - No. 9 - 200 – 210p.
4. Chafetz, Janet Saltzman, Ed. (1999) Handbook of the sociology of gender. - New York: Kluwer Academic, 1999. – 276 p.
5. Message of the Head of the state N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan "The Kazakhstan way – 2050: Uniform purpose, uniform interests, uniform future". – Kazakhstan truth, 17/01/2014.

***Shtyrkhunova K.V., Bachelor of Economics
MA student at International Finance Faculty Financial University under
the Government of the Russian Federation Russia, Moscow***
CURRENCY CRISIS IN RUSSIA IN 2008-2009

Abstract: This paper provides with description of currency crisis in Russia in 2008-2009 and identifies both external and internal reasons which lead to it.

Keywords: CURRENCY CRISIS, CURRENCY DEPRECIATION, CENTRAL BANK, EXCHANGE RATE POLICY

While financial crises firstly appeared in the United States, finally it also occurred in the Russian Federation. There are several reasons of why did it happen, both external and internal.

During about five months from September 2008 to February 2009, exchange rate of Russian ruble dropped by 47.5%. Moreover, reserves decreased by 34%. Population converted Russian rubles in dollars with fears of further depreciation. The rate of deposit withdrawn was high, since deposits were used to

convert national currency into hard currency, the same was done by corporates. Moreover, companies had external debt nominated in US dollars, so they were even more interested in conversion of Russian rubles into US dollars.

In these macroeconomic situation currency crisis was possibly inevitable, and the Central Bank had a choice: it could make a quick devaluation of national currency or to make it gradually. Since the Central Bank of Russia had substantial reserves, it could choose second option – that's what it did.

External reasons of currency crisis in Russia were:

1. Sharp decrease of commodities prices. Exporters had less revenue, and in this case they had less international currency to convert in Russian rubles, consequently the supply of foreign currency also decreased, which led to ruble depreciation;

2. Capital outflow, accompanied by currency purchase;

3. Lack of opportunity to attract new loans in foreign currency, e.g. to make a restructuring of existing loans. It led to lack of liquidity in Russian bank, while interest rates increased

Primary internal reason of this currency crisis is the following. Rapid growth of private sector's foreign debt, which meant the need to pay both intermediate payments, such as coupons on Eurobonds or interest payments and payments of Eurobonds' par value. Before the crisis companies were encouraged to take loans outside the country, since interest rates were low. And even though there were reserves of foreign currency in Russia, this foreign debt counterbalanced these reserves. With the beginning of currency crisis, companies and banks faced with low liquidity. So, credit lines were closed, while ruble cost of foreign debt rose significantly.

Sources:

1. Avdeeva E.G. Economic nature of currency crisis. URL: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1857/file/Avdeeva.pdf>

2. Krugman P. Currency Regimes, Capital Flows, and Crises. URL: <https://www.imf.org/external/np/res/seminars/2013/arc/pdf/Krugman.pdf>

Zamyatin M.M.

Master student, International Finance Faculty

Budovich Y.I.

Scientific supervisor, Doctor of Economic Science

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russia

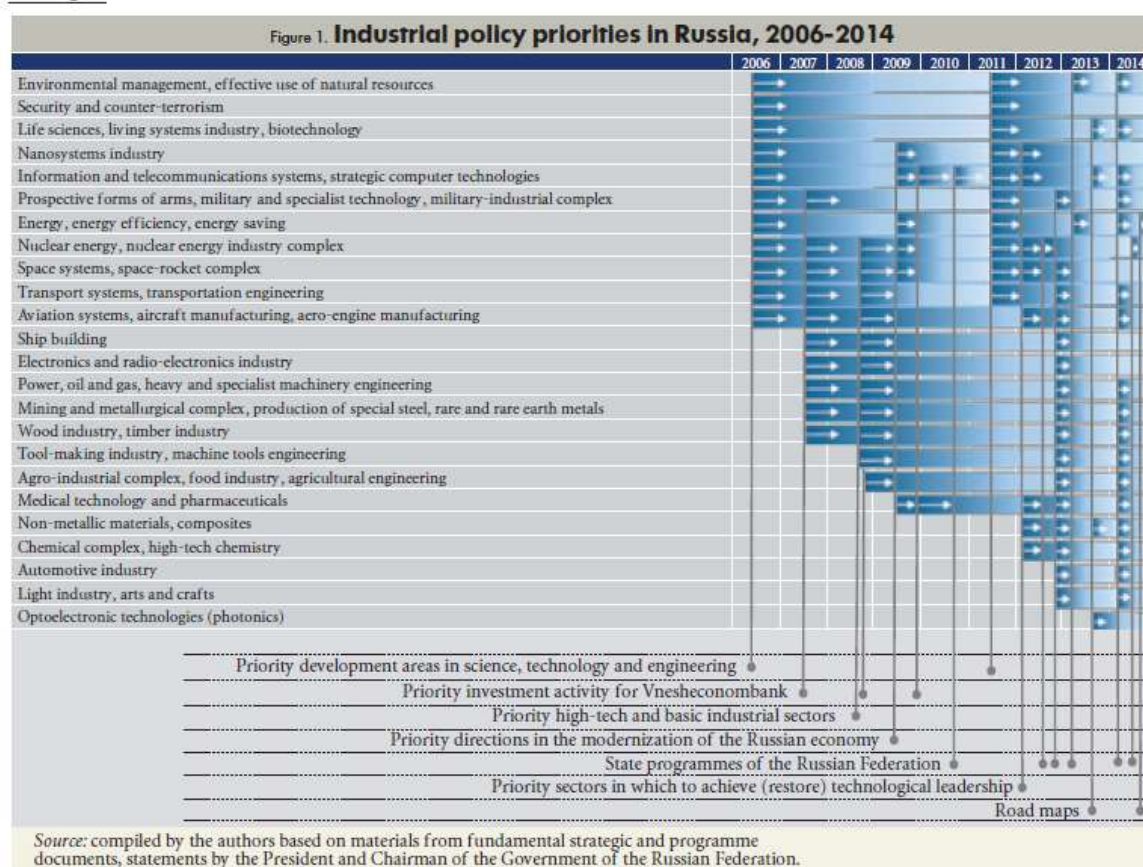
DEMAND FOR INDUSTRIAL POLICY IN RUSSIA AND KEY INTEREST GROUPS

Keywords: industrial policy; long-term growth, the Russian economy; priority industries

Society and the state in Russia have traditionally shown high demand for an industrial policy. Despite the widespread view among Russian experts on the

negative consequences of the state intervening in regulation in this field, a large number of practical questions call for coordinated and centralized measures, the adoption of which lies solely within the remit of state authorities. Such measures include: defining priorities when making decisions to reduce (raise) the tax burden or change customs duties; agreeing on conditions for joining a foreign economic system (WTO, Customs Union) and terms for transitional periods and compensation for national producers; offering selective support to certain sectors in times of crisis; selecting preferential investment areas when the state has enough resources and expands its role as an investor (directly or through a development institution).

Domestic industrial policy is expected to overcome various economic problems and guarantee long-term growth through diversification of the economy, import substitution, increasing the volume of exports with a high level of processing, developing research and the use of Russian developments, and creating new economic sectors based on cutting-edge technologies. Besides these economic objectives, the fundamental aim of Russia's industrial policy was and continues to be providing social stability, and supporting employment in certain regions, single-industry cities and big businesses.



Political stability remains an important factor and can be guaranteed by redistributing revenue among the powerful elites. The possibility of changing the status quo by invoking long-term and politically advantageous objectives and seeking support and preferences for certain sectors make industrial policy attractive to members of various interest groups.

In the period 2000–2003, the discussion of industrial policy was outwardly inspired by the problem of changing the structure of the Russian economy. However discussions in this regard were generally initiated by large businesses made up of the most powerful, consolidated industries (metallurgy, energy, railways, and extractive industry) and took place between the stakeholders themselves. Contradictions surrounding questions such as tariffs for services provided by natural monopolies, the conditions and expediency of joining the WTO, and the exchange rate policy of the Central Bank were all, among others, extremely delicate matters.

While in the early 2000s business was the main counterpart of the state, later in that decade state interest groups and competition between these groups shaped the developmental trajectory and configuration of industrial policy (Table 3). We have identified four of these interest groups: budgetary, structural, sectoral and science and technology. The specific nature — and advantage — of the proposed classification is linked to the stability of these groups and the fact that they all have a positive agenda. The position and influence of each of these groups is highly dependent on current budget restrictions, the level of social support from the population and the lessons learnt by the authorities from crises.

It seems unlikely that the various interest groups can be unified on rational terms when it comes to elaborating an industrial policy. Three of the four groups — structural, sectoral and science and technology — have a positive attitude to industrial policy, but differ significantly in their views on the principles guiding its implementation.

Table 3. State interest groups in Russia's industrial policy: positions and stakes			
Interest group			
Budgetary	Structural	Sectoral	Science and technology
Key positions			
Guaranteeing macroeconomic stability	Diversification, development of new sectors	Guaranteeing social stability and control over the current situation and prices on the market	Guaranteeing the transition to an innovative development model
Neutral regulation, improvement of investment climate	Expanding mechanisms to stimulate exports and production of high tech products	Retaining (intensifying) direct influence over the development of certain sectors that are important to the population and to the development of the economy as a whole	'Supply of innovations' logic, expanding the range of break-through fields
Limiting opportunities to use additional income to intensify current budget spending	Increasing spending on economic development, new programmes	Implementing large-scale investment programmes, providing for innovative break-throughs	Increasing spending on science and education, forcing the public sector to collaborate
Limiting new initiatives	Expanding cooperation, signing new agreements between business and the state	Reforming major companies, integration, forming groups of 'national champions'	Creating national laboratories, research universities, developing scientific production partnerships
Attitude towards industrial policy			
On the whole — cautious, in the event of additional budget liabilities — hostile	Towards horizontal — positive, towards vertical — cautious	Towards horizontal — neutral, towards vertical — positive	On the whole — favourable, in the event of a technology industrial policy — very positive
Conditions to consolidate positions			
Stricter budget restrictions	Curtailment of traditional sources of economic growth	Social tension	Lower competitiveness of traditional products

There is still competition in Russia between the vertical and horizontal (technology industrial) models for the implementation of industrial policy (Table 4). The state (mostly represented by sectoral interest group members) gravitates towards a traditional (vertical) industrial policy. This orientation is determined by the following factors:

the existence of instruments to exert a direct influence on public sector companies and the opportunity to make resolute decisions (especially with poorly developed education mechanisms);

direct mutual obligations between the state and big business with the possibility of enforcement amid insufficient trust between the parties;

the simplicity with which the consequences of decisions are modelled and assessed, the high speed with which the effects take hold.

Table 4. Characteristics of traditional (vertical) and new (horizontal) industrial policy

Traditional (vertical) policy	New (horizontal) science and technology policy
Sectoral priorities	Technology priorities
Existing sectors and industries	New industries, creative sector of the economy
Production	Services and production
Import substitution	Exports and new demand
Big and mega business	Newly created small and medium-sized business
Public sector, state development institutions	Private sector, foreign investors
Integrated structures, holding companies	Science and technology networks, clusters, sub-contractor chains
Current interest groups	Search for new stakeholders
Redistribution of revenue	Future changes in the distribution of revenue
Investment, public initiative	Innovations, private initiative
Sectoral development strategies, special-purpose budget programmes, regulation on sectoral levels	Plurality of instruments, quasi-budgetary nature, regulation on company levels
Resolute decisions	Decision-making rules

Source: compiled by the authors.

Opportunities to elaborate a long-term industrial policy are the most radically restricted in times of crisis, while demand for an industrial policy only grows in a complex economic situation. However, as such demand is determined by the protection of existing production and employment levels it acquires a predominantly sectoral and situational nature. In periods of economic turbulence, demand for budget balancing and stability grows, the positions of the ‘budgetary’ interest group grow stronger, while the financial opportunities to implement an industrial policy shrink drastically. The convergence of sectoral and stabilization agendas in industrial policy make it necessary to resort to using a riskier set of tools (riskier in terms of the long-term consequences), tools that involve protective, quota-based and preferential measures. As a result, there is a general shift towards a vertical, sectoral policy with a focus on non-financial, restrictive mechanisms, and formal and non-formal state regulation of the conduct of the biggest companies.

The specific nature of relations between the state and business and mechanisms to assert and coordinate various interests have a considerable impact on the interaction between interest groups when formulating and implementing industrial policy. In the last five years, we have seen increased access to decision-making centres, the institutionalization of new channels for collaboration, and the increasing influence of science and technology interest group. At the same time, the newly emerging technology industrial policy still has some ‘vertical’ traits, including:

an orientation towards the interests of large stakeholders, albeit with an increase in their numbers because of the scientific, educational and technological spheres;

the low level of competition among public institutions with a tendency to •
wards monopolizing views on possible approaches and assessments;

under valuation of demonstrable effects and transmission mechanisms of •
best practices, reliance on (quasi-) public resources;

lack of transparency surrounding decision-making processes and results ap •
praisal processes despite relative openness towards proposals.

The lack of development of ‘horizontal’ expert instruments, the shortage of
objective comparisons of proposals put forward by various interest groups, and the
lack of fair distribution of responsibilities between stakeholders is giving rise to an
inconsistent and one-sided industrial policy.

Zamyatin M.M.

Master student, International Finance Faculty

Budovich Y.I.

Scientific supervisor, Doctor of Economic Science

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russia

KEY ISSUES AND DEBATES IN INDUSTRIAL POLICY. MODERN APPROACHES AND JAPANESE EXAMPLE

Keywords: industrial policy; science, technology and innovation policy;
priority industries

The growing interest in industrial policy among development practitioners
partly relates to Western governments’ interventionist responses to the Financial
Crisis. Meanwhile, the success of many East Asian economies, most recently
China, is often associated with industrial policy. Some advocates of industrial
policy argue that despite their promotion of free markets abroad, rich countries
have often used industrial policy as part of their own development strategies.

On the other hand, critics stress that poorly-designed industrial policies risk
having worse outcomes than the market failures they seek to address. Some argue
frequent shortages of transparency and technical capacity among policymakers in
low-income countries make poorly-designed industrial policies likely. A separate
concern relates to the practicality of industrial policy; international trade
agreements outlaw many active industrial policy tools, although Least Developed
Countries are sometimes allowed greater flexibility.

While debates continue over the merits of industrial policy, attention is
increasingly focused on *how* to design and implement it. Key issues currently
discussed among experts and practitioners are outlined below.

1. What kinds of industrial policies are effective?

One aspect is *whether governments should use industrial policies to make
the most of their country’s current comparative advantage, or instead invest in
higher-productivity industries that are not competitive in the short-term.*
According to Justin Yifu Lin, World Bank Chief Economist, where industrial
policies fail this is “due mostly to governments’ inability to align their efforts with

their country's resource base and level of development". Developing countries should first seek to profit from the (mostly labour- and resource-intensive) products and services that they are currently most competitive in. They will accumulate human and physical capital in the process. This capital, Lin argues, can be reinvested over time in more productive industries. An article in *The Economist* draws similar conclusions.

Ha-Joon Chang, in contrast, argues that developing countries should defy their comparative advantage. The cost of moving capital between industries (e.g. from sewing machines to car plants) means that countries should actively promote high-productivity industries at an early stage in their development. Based on empirical analysis of 20 developed countries, a report by the McKinsey Global Institute supports Lin's view that industrial policymakers should care more if an industry is competitive, than if it is high-tech. It also finds that the growth and job creation potential of non-tradable sectors such as retail and telecoms is often underestimated.

Some argue that while manufacturing should be given special policy treatment, governments should not favour particular manufacturing industries. One way to do this is by improving the infrastructure that manufacturers require, e.g. by promoting industrial clusters. The creation of export-oriented Special Economic Zones is a well-known example of this. Critics argue that such an approach may only attract short-term investment, achieving little if any positive spill-over into the wider economy.

2. How does Political Economy affect industrial policy?

One dilemma for policymakers in developing countries is that while the need to correct market failure is much greater than it is in rich and institutionally advanced societies, the ability of the public sector to tackle such failure is also much more limited. Similarly, it is frequently argued that successful industrial policies in East Asia were only possible because of very specific organisational and structural distributions of economic and political power which may not be present in the many of today's developing countries.

For example, governments in East Asia had good relations and continuous dialogue with the private sector. In some developing countries the reverse is now true: the majority of business owners are allied to the political opposition. Fairness was another critical success factor in East Asia's industrial policies; the granting of privilege was made conditional on export performance. Dani Rodrik points to a related factor: governments' ability to recognise mistakes and withdraw their support before it becomes too costly. In South Korea, for example, failure to achieve export targets could result not only in a loss of the subsidy but also a transfer of the plant to another chaebol (industrial conglomerate). Where the threat of such enforcement practices is credible, firms have the incentive to increase their competitiveness; this is however unlikely to be the case where clientelistic and patrimonial governance systems increase the risk of policies being captured by special interest groups. Furthermore, the skills and resources needed to design, implement and monitor industrial policies are often lacking in developing

countries.

Some therefore argue that *the lower the government's capabilities, accountability and commitment, the lower the sophistication of industrial policies that the government can be trusted with*. Where certain pre-conditions are not present, and the risk of political capture is too high, it may be necessary to focus on accountability-enhancing measures and the promotion of a business-enabling environment. However some governments have succeeded in promoting industrialisation and developed more efficient and transparent bureaucracies, despite their poor performance in other aspects of governance.

This resonates with suggestion that gradual successes in industrialisation can also be achieved in countries with less favourable political settlements, through narrowly defined and pragmatic industrial policy strategies that take into account the country-specific economic and political context. Strategies should be designed in incremental ways, starting with critical constraints in potential growth sectors where it seems feasible to develop relevant governance capabilities, and to deliver results. The simplest strategy for a country would be to begin with sectors which have already achieved global market presence or where growth has been higher than in others. If a country begins with these sectors and ask how capacity expansion, technology upgrading and increases in value addition could be accelerated, government agencies and governance capabilities could be developed accordingly. Over time, new capabilities and lessons learnt could then gradually be transferred to strategies for other sectors.

3. Is industrial policy compatible with business environment reform?

The donor community for many years has been supporting reforms in developing countries that improve the business environment by reducing legal, institutional and regulatory constraints for doing business and promoting a better investment climate. Though this also aims to contribute to the development of the private sector, it is often seen as very different to industrial policy as the latter involves direct interventions to overcome market failures and change the structure of the economy.

Donor Committee for Enterprise Development assesses how compatible these two approaches are. Business environment reform is more reconcilable with strategic industrial policy, a more recent approach that focuses on horizontal (non-selective) and market-supporting interventions, and encourages government and private sector dialogue. The potential for contradiction is greatest where industrial policy uses vertical measures, focused on specific sectors or firms. It is suggested that differences can be reduced by industrial policy focusing on limited priority areas where an economy has a latent comparative advantage that can be turned into actual competitiveness with relatively modest and short-lived support.

Based on the experiences of certain countries (Singapore, Ireland, Malaysia, Chile) it is widely agreed that industrial policy operated successfully whilst at the same time the economies maintained a relatively high ranking in terms of the quality of their investment climate. The capabilities required to implement

industrial policy are often very similar to those for business environment reform. Industrial policy requires a public bureaucracy which has the capacity for independent initiative, where promotion and placement is on merit and where remuneration is high enough to retain high standard staff. The operating principles that governments need to strive to apply cover transparency, credibility, reciprocity and trust. For those countries willing to apply industrial policy the following is proposed: establishment of an institutional framework based on an over-arching competitiveness or deliberation council; support for business associations; a series of policy initiatives such as a fund to provide public inputs needed for new activities, a fund for feasibility studies, tax incentives for new activities, risk capital funds and a process of sector reviews to identify bottlenecks in new sectors; creation of regular industrial policy reports for individual countries; and establishment of a regular monitoring process.

4. Does industrial policy serve the poor?

Industrial policy is often guided by multiple objectives. These may include stimulating innovation, productivity and growth, reducing regional and income inequalities, food and energy security, job creation and poverty reduction. Of major interest to the development community is the question whether or not industrial policy is pro-poor.

Assuming that poverty reduction is a major priority, and accepting that there is often a short-term trade-off between equity and growth, disagreements over the main aim of industrial policy reflect the range of views on how likely the poor are to benefit from economic growth in general. Altenburg cites evidence that growth is not inevitably good for the poor and argues in favour of 'inclusive industrial policies'. He defines these as policies that aim to promote "structural change in a way as to enhance competitiveness and productivity growth while increasing the incomes of the poor more than proportionally". Such policies may involve safeguards for vulnerable groups, a focus on labour-intensive industries, or the strengthening of linkages between SMEs and larger firms.

Others argue that industrialisation and labour-intensive manufacturing may offer great economic opportunities for the poor in the medium to long term, but that it is critical to complement industrial policies with measures to improve incomes for poor workers in the short-term – in particular through support to agricultural productivity and rural household enterprises.

5. What Can Donors Do?

Donors can pay experts to build partner governments' capacity to design, implement and monitor their industrial policies. For example, experts can advise partner governments on how to update the regulations governing their target industries. Donor-funded technical experts can also help to design and implement reforms that improve the performance of public agencies which support the overall functioning of the target industry. GIZ and UNIDO, for example, have provided technical assistance to investment promotion agencies.

Donor-funded experts can also help to improve the policy formation process, both from a technical point of view, and by using their influence to push

for transparency in public-private dialogue. The latter helps to reduce the risk that industrial policy is unduly biased towards special interest groups.

As a complement to industrial policy, donors can support partner governments' efforts to grow priority industries by ensuring that the service markets which support these industries function well. Strengthening markets for business development services, for example, can assist firms to upgrade their management practices, make well-informed decisions about which new technologies to adopt, and lower their costs through greater resource and energy efficiency. The Ethiopian-German Engineering Capacity Building Program and UNIDO's Resource Efficient and Cleaner Production Programme are two examples of programmes in this area. Donors can also assist technology transfer by helping firms in target industries to partner with technologically-advanced firms in their home countries, through their network of contacts or through trade fairs. Similarly, donors can promote investment in the physical infrastructure that target industrial clusters depend on. Better railways, roads and ports in the areas where governments' priority industries are concentrated help these industries to grow.

It may however not be enough for donors to simply rely on technocratic approaches to industrial policy support; an important success factor is how industrial policies are communicated to partner governments. Because of public perception that industrial policy has failed in many cases, some governments are demoralised and lacking in confidence. Other governments may themselves be sceptics of the development potential of industrial strategies. This means that donors not only need evidence and success stories of industrial policy when communicating with governments; 'framing' industrial policy support in a way that resonates with the values and beliefs of public officials may be equally important. Adapting rationales and language in responsive, flexible ways when discussing whether and how governments should promote structural change can therefore be a key ingredient of successful donor strategies.

Academic literature took the lead in defining how in a globalised world a future oriented industrial policy could be different from the past. Many proposals exist, and let us mention only three: *Rodrik* first offered the perspective of industrial policy for developing countries, and later a 'manufacturing imperative' and recently a blueprint for a 'green industrial policy'. *Aghion et al.* present a pro-market approach for an industrial policy in frontier economies. In addition, *Aiginger* introduces the concept of a systemic industrial policy, based on the finding that the European countries that fared best during the financial crisis had strategies combining innovation, education and openness.

The following elements seem to be common to these 'new approaches':

- Industrial policy should be a state of mind, create a climate of cooperation between government and the private sector; a discovery process that generates positive spillovers to other sectors and not based on purely financial incentives. It should target activities and broad sectors, never firms; it should promote new activities not prevent exit; follow markets instead of leading them.

□ Industrial policy is necessary to prevent 'lock-in' situations, of investing in old technologies. Producers of 'dirty products' tend to innovate in 'dirty programs'. In a nutshell *Aghion et al.* argue that new research follows old paradigms and that companies invest where they have been successful in the past. The task of industrial policy is to prevent conservative path-dependent decisions.

□ Industrial policy should create new comparative advantages and help developing countries to diversify; it should stimulate exports, not prevent imports. New industrial policy should favour competition, instead of being an adversary of competition policy. Industrial policy should not protect non-viable domestic firms (a criticism of older industrial policy).

□ Governments should only intervene where they have a long-term interest (not just short-term goals such as saving jobs in distressed regions or during the depths of a recession); it has to be connected with societal needs. Industrial policy should benefit society as a whole, not just individual companies.

□ Industrial policy should no longer be an isolated policy. It has already merged with innovation policy; it has to build up and be supported by education policy. It has to be systemic, pushed by competition, pulled by 'beyond-GDP' goals. Industrial policy should start from the vision of where an economy wants to be in 20 or 30 years in the future, of which factors (income, social goals, ecological sustainability) will define welfare, and of which capabilities will provide competitiveness and growth on a path aligned with these pillars.

Mazzucato – focusing on the interface of industrial and innovation policies – advocates a procurement policy that actively promotes innovation, specifically innovation in non-technical fields i.e. social and ecological innovation. The state is an important source and catalyst in virtually all new technologies. The vision of an entrepreneurial state facilitating the emergence of new generic technologies may be a little over-optimistic, nonetheless because of path dependency, government decisions are vital, if big changes in technology or society are to occur. Meanwhile, *Johnson* calls for industrial policy to rebalance the economy towards non-financial sectors (such as manufacturing) and away from the financial sector.

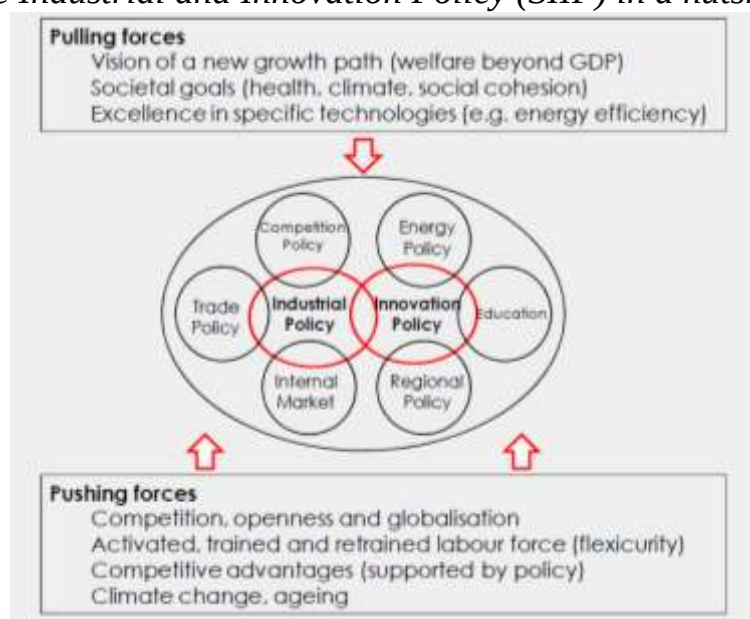
Rodrik makes the case for a green industrial policy, describing in detail green growth policies in the US (including the spectacular rise and fall of the public subsidised Californian solar cell company 'Solyndra'), in Germany, China and India. He stresses that we have to understand that failures are a necessary 'part and parcel' of successful industrial policy efforts. Among better rules required for green industrial policy he mentions interaction with the private sector ('embeddedness, but not in bed' or – in other words – between 'arm's length and capture'). A new industrial policy needs discipline, firms must know they cannot 'game government'. Further principles are that underperformance have to result in removal of assistance and accountability meaning that the public agencies must explain what they are doing and how. Industrial policy is one plank of a strategy to avert catastrophic climate change, and subsidy wars are far better than tariff wars since they expand the global supply of clean technologies.

Box 1: A systemic industrial and innovation policy: Driven by vision,

pushed by competition and openness (Aiginger, 2012)

A future-oriented industrial policy has to be systemic in the sense that it needs to be derived from society's goals. If the European citizen's welfare function gives a large weighting to rising incomes, more social inclusion (less wage dispersion), a stable financial system and sustainability, then industrial policy has to promote these goals. Innovation should be shifted to social and ecological innovation (a feasible task given the scope of government involvement in R&D). Industrial policy should also make use of forces that promote change and foster higher incomes, e.g. competition, globalisation, education and training. Thus a 'Systemic Industrial Policy' is pulled by a vision and pushed by competition.

The Systemic Industrial and Innovation Policy (SIIP) in a nutshell



There is caution to all of these calls for industrial policy. Procurement policy with specific goals can result in disguised protectionism. 'Following the market' versus 'concentration on new activities' can be a trade off; enforcing exports can be an argument for preventing imports with some mercantilist or anti-globalisation perspectives and so on. Companies will behave strategically and lobby for public support, which limits any industrial policy based on dialogue and cooperation between government and industry, if government does not have the experts who are willing and able to distinguish between companies' superior knowledge and their short-term interests. To minimise some of these risks there should be benchmarks and the criteria for success and failure should depend on productivity and exports; if goals are not attained by the policy measures, subsidisation should end, following clearly defined rules.

In summary, the 'new industrial policy' should be forward-looking, favour competition and support long-term societal needs (like e. g. 'green industrial policy'). It should be an integrated or systemic policy, not an isolated policy strand in conflict with other policies. Policy measures should have a clearly communicated goal and the results of intervention should be carefully monitored.

A special place in the modern debate on industrial policy occupies ***Japanese industrial policy***. It is the rise of Japan as an industrial powerhouse between the 1960s and the 1980s that prompted such debate. That is why Japan presents the quintessential example.

Japan's industrial policy remained lopsided and unsystematic until the Second World War, being constrained by external forces (the country could not use tariff protection until 1911, when the so-called unequal treaties, signed upon the forced opening of 1853, expired) and driven by unrealistic imperialist ambitions, which over-developed the heavy and chemical industries. Until the Second World War, Japan was actually on the whole not the economic superstar that it later became. Between 1900 and 1950, Japan's per capita income growth rate was only 1% p.a., which was below the average for the 16 largest now-OECD economies, which was 1.3% p.a.

Japan went through an extremely difficult patch following the end of WWII, in which output collapsed by almost half (from the peak of \$2,897 in 1941 to \$1,555 in 1946, GDP per capita in 1990 dollar) and enterprises were in such a state that even Toyota had to be bailed out with public money. It started to recover rapidly from 1950, partly thanks to the export boom due to the Korean War (1950-3), but until the late-1950s, the country was still not very developed – its biggest export item was still silk and silk-related products and its export products were bywords for shoddy products.

However, from the 1950s, the Japanese government used strong industrial policy to develop higher value-added industries, such as steel, automobile, electronics, and machinery.

The Japanese government did not give much outright subsidies (thus making some people who equate industrial policy with subsidies believe that it did not have much industrial policy), but provided long-term finances through the Japanese Development Bank (JDB) and other public financial institutions, such as the Long-Term Credit Bank of Japan and the Industrial Bank of Japan. Protectionist measures (tariffs and quantitative restrictions) were actively used, while the country had arguably the world's toughest regulations on FDI and on technology imports (to make sure that imported technologies were not overly outdated and the royalties paid were reasonable). The targeted industries were often also provided with subsidies for export, investment, R&D, and utility bills, while also being given preferential tax breaks.

The Japanese government also used indicative planning and foreign exchange rationing. Laws were introduced in the 1950s to prevent large firms from abusing their monopsony or oligopsony positions to squeeze their suppliers, which prompted the large firms to invest in enhancing the capabilities of their suppliers (e.g., some equity participation, secondment of technicians), rather than constantly squeezing them and thus depriving them of the resources to invest in capability enhancement.

The Japanese performance after the 1950s, especially during the "Golden Age of Capitalism" (1950-73), was simply spectacular. During this period, per

capita income in Japan grew at the amazing rate of 8.05%, which is more than double the average of the 12 European countries (3.93%). It was over 3% points higher than the second-best performer, West Germany (5.02%), and over 3 times higher than that of the USA (2.45%). By the 1970s, Japan started breaking into markets that had until then been considered the exclusive domains of only Europe and North America – automobile, steel, shipbuilding, electronics, and so on. By the 1990s, Japanese products, represented by Toyota's luxury car, Lexus, had become synonymous with quality, innovative design, and reliability.

Behind the success of these industrial policies were the corporate governance and financing structures that made long-term-oriented investments possible. Between the mid-1960s and the late 1990s, Japanese companies insulated themselves from short-termist pressures through cross-shareholding among friendly enterprises, which accounted for 35-50% of all Japanese shares during this period (it is still 20% today, after two decades of battering by economic recession). Banks were closely involved with enterprises and provided not only 'patient capital' but also de facto management consultancy for smaller firms, which could not afford them in the open market. The 'core' workers – roughly, 2/3 of the workers in large firms and 1/3 of them in the smaller ones – were integrated into the enterprise governance structure through the granting of lifetime employment and opportunities for consultation. With more cooperative workforces, firms found it easier to restructure themselves and thus minimised the need for hostile takeover.

So, in today's industrial policy debate, Japan plays the role of the benchmark. However, many of the industrial policy measures used by the Japanese government until 1990 were not very different from the ones used by other governments. And we are not talking about countries like Korea, Taiwan, and China, which emulated Japanese industrial policy to one degree or another, but we are also talking about most of other developed countries today, including Britain (between the mid-18th to the mid-19th century), the US (between the mid-19th and the mid-20th century), Germany (in the late 19th and the early 20th century), and post-WWII France.

However, this is not to say that Japan was only repeating what other countries had done before. Japan's postwar industrial policy involved some important policy 'innovations'. Two things are notable here.

One notable Japanese innovation is the establishment of deliberation councils for policy-making in key industries, comprising the government officials, industry representatives, and more 'objective' observers (e.g., journalists, academics). These councils are said to have made industrial policy more effective by improving information flows between the government and the private sector, on the one hand, and between the private sector firms themselves, on the other hand.

Another Japanese innovation, or rather improvement over past practices of its own and in other countries, is the improved technique of managing cartels. Rather than regarding all cartels as negative, as has the US done, the Japanese

government recognised that cartels can help industrial development by reducing 'wasteful competition' that destroys profit and undermines the capacities to invest and innovate in the long run. Of course, the problem, as Japan itself (and many European countries) had seen in the pre-war period, is that cartels can also become conservative forces that prevent progress. Therefore, in the postwar period, the Japanese government tried to minimise this problem by allowing cartels only under clear conditions in terms of their aims (e.g., avoiding duplicative investments, upgrading technology, avoiding price wars in the export market, orderly phasing-out of declining industries) and life spans.

The stock market crash of 1990, followed by the so-called 'lost decade', triggered profound changes in the government approach to industrial policies. Overall, industrial policy became less targeted at the sectoral level and more decentralised to the regional level. For example, between 1989 and 1993, SME development, R&D investments and export credit insurance programmes accounted for almost 90% of total expenditure. Policy interventions for SMEs programmes alone were half of the total budget and were managed and financed by regional governments. Funds for sectoral policies targeting, focused on the energy, computer and shipbuilding industries, accounted for less than 10%.

During the mid-1990s, the industrial policy agenda became increasingly dominated by the deregulation agenda, further weakening the traditional industrial policy framework. In 2000, this change in the industrial policy approach culminated in the institutional transformation of the MITI (Ministry of International Trade and Industry) into the METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) and, later, with an amendment to the Japanese Corporate Law that allowed mergers and acquisitions (M&A) by foreign companies of Japanese enterprises through swapping of stocks. Despite these changes, considerable amount of industrial policy has continued in the two new key areas of SME promotion and innovation.

SMEs have always played a key role in the Japanese economy as suppliers of components and intermediate inputs to internationally successful large firms, especially in the automotive, electronics and other assembly industries. However, in the stagnation of the 1990s and the early years of the 2000s, they were particularly stressed by the slow growth of internal demand and the increasingly competitive international environment. During this period, Japanese SMEs were indirectly helped by the injection of public funds into the banking sector, which enabled them to have access to low interest-rate borrowing. On top of that, the Japanese government deployed a comprehensive package of industrial and innovation policies under the coordination of the METI's council for SMEs, in order to promote start-ups and boost the innovation capacities of existing SMEs. Various forms of subsidies (such as favourable tax treatment for R&D investment) and regulatory reforms (such as the removal of the minimum capital requirement for start-ups) were mixed with measures aiming at nurturing the science and technological infrastructure.

From 2001 to 2010, the Science & Technology Plan had a budget of almost

50 trillion yen (very roughly £400 billion), which were invested in four major priority areas: life science, ICT, environment, and nanotech/materials. Also, a number of industries were identified as key for satisfying future social needs. They are: robots, fuel cells, digital content, and digital consumer electronics. METI's policy targets and selection of key technologies were underpinned by a strategic technology roadmap. Among the policy measures, particular emphasis was given to the establishment of 'regional consortium clusters' (defined as networks of regional industries, on the one hand, co-located universities and research centres, on the other), linked by both cooperative and competitive relationships. Finally, in 2006, the new policy initiative for competitiveness and productivity encapsulated in the idea of an 'Innovation Super High-Way' for Japan stressed the importance of strengthening the linkages between science, technology and industry.

*Абгарян К.Б.
студент 2-го курса
Захарова П.А.
студент 2-го курса
Международный финансовый факультет
Васьбиева Д.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

EXPERIENCE OF RUSSIA'S WTO ACCESSION

Abstract: this article is devoted to the impact of WTO on the Russian Federation after the country's accession in 2011. The advantages of the Russian membership in WTO are analysed. The benefits that the WTO provides for Russia, the responsibilities taken by our country and the ways how participation in the WTO impacts the development of international trade are reviewed.

Key words: WTO, Russian economy, economic relations, investments, diversified trade, WTO membership.

The Russian economy has benefited a lot from the country's accession to WTO in 2011, after 18 years of negotiations. This process was embedded in anxiety and high expectations in Russia [3]. Though there are lots of counter arguments on the issue, the authors will only highlight the beneficial effects. Russia could exploit the WTO membership is by sending a clear message to international investors and its own business community where Russia is joining. The capital flows from the country are caused by a constant search for safer investments at a time of great volatility. Besides all these added foreign investors unease making them unsure about the country's economic direction. Russia needs to encourage new capital inflow to achieve growth, and the wary of foreign inward investment is the biggest obstacle to the diversification and expansion of the economy. On the other hand, the reduction or elimination of trade barriers could promote a more diversified pattern of trade between the Russian Federation and

the rest of the world. According to the BBC article, some estimates suggest the Russian membership will help boost its economy by tens of billions of dollars each year [1]. Russia's WTO accession is a useful platform for more intensive trade and economic relations with the EU [2].

Most studies agree that Russian companies can gain easier access to foreign markets after joining the WTO. However it will be difficult to realize potentially large gains in comparison by the benefits of liberalization of the service sphere. The number of export-oriented enterprises is not large in the country, but they do exist. There are approximately 6,000 export-oriented enterprises in the manufacturing industry: metallurgical, chemical and high-tech enterprises. They are the most efficient and competitive producers in Russia. They are certain to slack in the labor market due to redundancies in the sectors that will be affected by the WTO accession. The government should coordinate the creation of the conditions for labor movement. The gradual reduction in tariffs may weaken the social consequences of Russia's accession to the WTO [4]. In the Russian regions where some production facilities are obsolete, workforce-retraining programs should be introduced without the delay in the field of information technology and services. Such retraining schemes are aimed at providing those who lose their jobs with the employment in other sectors of the economy. It is essential in this connection to develop new forms of financing population migration inside the country. The solution to the problem may be one more – and very crucial – result of the WTO accession for the Russian Federation.

References:

1. <http://www.bbc.com/news/business-16212643>
2. www.themoscowtimes.com
3. Brown F. Russian Businesses Learn Benefits of WTO Membership. Available on the internet: <http://www.cipe.org/blog/2013/03/12/russian-businesses-learn-benefits-of-wto-membership/#.VxU3pzB97IV>
4. Pros and Cons of Russia's WTO Membership. Russia Briefing. Available on the internet: <http://www.russia-briefing.com/news/pros-and-cons-of-russias-wto-membership.html/>

*Абдрахманова Л.А.
магистрант*

*ЧОУ ВПО КИУ «ИЭУП» (г.Казань)
Россия, РТ, г. Набережные Челны*

ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНОГО СЛЕДСТВИЯ В ЧАСТИ ДОКАЗЫВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ИСКА В УГОЛОВНОМ ДЕЛЕ

В постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 7 февраля 1997 г. № 35 «Об улучшении организации судебных процессов и повышении культуры их проведения» отмечено: «В ходе судебного следствия важно уделять внимание выявлению и исследованию причин и условий, способствовавших

совершению преступлений или возникновению гражданских споров (п.6)»⁴.

Основание исковых требований, их доказанность и размер исследуются судом в ходе судебного следствия исходя из того, что доказывание гражданского иска, предъявленного по уголовному делу, производится по правилам, установленным УПК РФ. Этому предшествует выяснение отношения к иску со стороны подсудимого (если он является и ответчиком) после оглашения обвинительного заключения и искового заявления.

Отсутствие необходимых документов по иску может восполняться показаниями самого потерпевшего (истца) и свидетелей. В этом случае в протоколе судебного заседания следует как можно подробнее отражать всю относящуюся к этому информацию.

Исследование доказательств по иску производится, как правило, в завершающей стадии судебного следствия, когда суд уже располагает данными о доказанности обвинения в совершении преступления, что также служит основанием для решения по иску.

Выделение исследования исковых требований в самостоятельную стадию судебного следствия позволяет обеим сторонам, если ими являются потерпевший и подсудимый, выступить именно в качестве гражданского истца и гражданского ответчика, детально выяснить каждое требование истца и отношение к нему ответчика, по каждому из этих требований исследовать имеющиеся документы. С этой целью суд предлагает истцу дать объяснения в поддержку заявленных исковых требований и заслушивает возражения ответчика.

При установлении характера и размера ущерба, причиненного преступлением (преступлениями) подсудимого, в предмет доказывания в судебном следствии включаются:

1) иные, кроме уголовно-правовых, основания привлечения лица к гражданско-правовой ответственности (факт состояния в родстве, факт усыновления, установления попечительства в отношении несовершеннолетних подсудимых и др.);

2) обстоятельства, при которых был причинен ущерб (например, наличие или отсутствие вины самого потерпевшего, его индивидуальные особенности (ст.151 ГК РФ);

3) обстоятельства, подтверждающие размер ущерба, причиненного одним и тем же лицом различными преступлениями при реальной совокупности преступлений и обстоятельства, послужившие основанием для взыскания сумм в определенном размере в возмещение ущерба, причиненного каждым преступлением;

4) материальное положение виновного (ст.1083 ГК РФ);

5) обстоятельства, влияющие на определение вида ответственности

⁴ В ред. Постановлений Пленума Верховного Суда РФ от 20.12.1983 N 10, от 21.12.1993 N 11, от 25.10.1996 N 10 // Сборник постановлений Пленумов Верховных Судов СССР и РСФСР (Российской Федерации) по уголовным делам. М.: Спарк, 1999. В ред. Постановлений Пленума Верховного Суда РФ от 06.02.2007 N 5.

(долевая или солидарная);

б) обстоятельства, исключаяющие вину родителей или попечителей несовершеннолетних подсудимых в возникновении вреда.

Кроме того, в судебном следствии должны доказываться также обстоятельства, подтверждающие, что изъяты у подсудимого в ходе предварительного расследования деньги или материальные ценности, а также описанное имущество нажито или добыто преступным путем, так как это влияет на судьбу вещественных доказательств (ст.81 УПК) и порядок обращения взыскания на совместную собственность супругов (п.2 ч.2 ст.45 Семейного кодекса РФ).

До окончания судебного следствия истец с учетом собственной оценки доказанности своих требований вправе изменить позицию по иску: ходатайствовать о признании права на удовлетворение иска с передачей вопроса о его размерах на рассмотрение в порядке гражданского судопроизводства; уменьшить свои исковые требования с приведением мотивов либо отказаться от них; просить суд оставить иск без рассмотрения в интересах сохранения права на обращение в порядке гражданского судопроизводства.

Суд обязан разъяснить истцу последствия таких действий и в случае принятия позиции истца вынести соответствующее определение. Следует отметить, что в УПК РФ этот вопрос почти не урегулирован. Лишь в п.11 ч.4 ст.44 УПК РФ указано, что гражданский истец вправе «отказаться от предъявленного им гражданского иска. До принятия отказа от гражданского иска дознаватель, следователь, суд разъясняет гражданскому истцу последствия отказа от гражданского иска, предусмотренные частью пятой настоящей статьи», где установлено, что «отказ от гражданского иска может быть заявлен гражданским истцом в любой момент производства по уголовному делу, но до удаления суда в совещательную комнату для постановления приговора. Отказ от гражданского иска влечет за собой прекращение производства по нему».

В судебных прениях стороны по иску принимают участие в порядке, определенном ст.292 УПК РФ. Следует лишь отметить, что в случае, когда ответчиком является подсудимый, он также вправе принять участие в судебных прениях в части оценки доказательств по иску. В ч.3 ст.292 УПК РФ указано, что «гражданский ответчик и его представитель выступают в прениях сторон после гражданского истца и его представителя» Если подсудимый не воспользовался этим правом, об этом следует указать в протоколе судебного заседания.

Использованные источники:

1. В ред. Постановлений Пленума Верховного Суда РФ от 20.12.1983 N 10, от 21.12.1993 N 11, от 25.10.1996 N 10 // Сборник постановлений Пленумов Верховных Судов СССР и РСФСР (Российской Федерации) по уголовным делам. М.: Спарк, 1999. В ред. Постановлений Пленума Верховного Суда РФ от 06.02.2007 N 5.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001г. №174-ФЗ. М., 2014.

Абдрахманова Л.А.

магистрант

ЧОУ ВПО КИУ «ИЭУП» (г.Казань)

Россия, РТ, г. Набережные Челны

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕСМОТРА УГОЛОВНОГО ДЕЛА В ЧАСТИ ГРАЖДАНСКОГО ИСКА СУДОМ АПЕЛЛЯЦИОННОЙ ИНСТАНЦИИ

Среди участников уголовного процесса в апелляционной инстанции законодателем названы гражданский истец, гражданский ответчик или их представители. В соответствии с ч.2 ст.389.1 УПК РФ они ограничены в праве апелляционного обжалования, поскольку могут обжаловать судебные решения только в части, касающейся гражданского иска.

Гражданский истец вправе обжаловать отказ в удовлетворении гражданского иска, решение суда об оставлении гражданского иска без рассмотрения и признании за гражданским истцом права на удовлетворение гражданского иска в порядке гражданского судопроизводства, решение суда о мерах обеспечения гражданского иска и не вправе касаться квалификации преступления, меры назначенного наказания и других вопросов, решенных в приговоре.

Правом апелляционного обжалования судебных решений наделен также и гражданский ответчик. Пределы обжалования гражданским ответчиком судебных решений ограничены вопросами оснований и размера гражданского иска. Если осужденный одновременно выступает и гражданским ответчиком, то он в своей апелляционной жалобе может касаться также вопроса о гражданском иске. В тех случаях, когда гражданским ответчиком в процессе выступает лицо, несущее имущественную ответственность за вред, причиненный преступлением, это лицо вправе самостоятельно обжаловать приговор в части гражданского иска. При подаче апелляционной жалобы в этом случае гражданский ответчик полностью независим от позиции осужденного, но связан вопросами оснований и размера гражданского иска.

Л.И. Ильницкая относит к признаваемым правовым интересам гражданского ответчика следующие материальные, уголовно-правовые, гражданско-правовые и уголовно-процессуальные интересы: в признании деяния обвиняемого преступлением при наличии признаков, указанных в уголовном законе; в освобождении обвиняемого от уголовной ответственности при наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния.

К гражданско-правовым следует отнести интересы гражданского ответчика: в освобождении от возмещения вреда, причиненного потерпевшему, в случаях, установленных ГК РФ (ч.2 ст.1064, ст.1066,

ст.1067, ч.1 и 2 ст.1083); в возмещении вреда в пределах сумм, предусмотренных законом (ст.1084-1094 ГК РФ).

Совокупность материальных интересов находит свое выражение в общем процессуальном интересе гражданского ответчика, заключающемся в признании обвиняемого виновным и в удовлетворении гражданского иска при наличии оснований и в порядке, установленных в законе. Из этого общего интереса, по мнению Л.И. Ильницкой, следуют основные процессуальные интересы гражданского ответчика: в признании обвиняемого, за действия которого гражданский ответчик несет ответственность, виновным не иначе, как при бесспорной доказанности его вины; в обеспечении органами, ведущими процесс, действительной возможности защитить свои права и обосновать возражения против гражданского иска; в обоснованности материалами дела имущественной ответственности гражданского ответчика; в точном определении материального ущерба, причиненного действиями обвиняемого; в определении размера имущественной ответственности гражданского ответчика с учетом степени его вины в причинении ущерба (в случае, если гражданским ответчиком являются законные представители несовершеннолетних обвиняемых); в точном определении доли имущественной ответственности гражданского ответчика, если по делу выступают несколько гражданских ответчиков⁵.

В процессуальной литературе высказывается мнение, что указанное ограничение нельзя признать правомерным, поскольку выборочное ознакомление с материалами уголовного дела не позволяет уяснить всех обстоятельств дела. Кроме того, материалы уголовного дела невозможно разделить на относящиеся и не относящиеся к заявленному гражданскому иску и, к тому же, по этому вопросу могут разойтись мнения следователя и гражданского ответчика либо его представителя. Эти аргументы свидетельствуют о необходимости исключения из ст.216 УПК РФ ограничения права гражданского ответчика на ознакомление с материалами уголовного дела⁶.

УПК РФ в качестве усиления гарантий прав гражданского ответчика предусматривает его право знать о принесенных по уголовному делу жалобах и представлениях на приговор суда и подавать на них возражения, если они затрагивают его интересы.

Выступающие в качестве гражданского ответчика физические или юридические лица, несущие имущественную ответственность за ущерб, причиненный преступлением, могут оспаривать в жалобе обоснованность привлечения их к участию в уголовном деле в качестве гражданского ответчика. Они могут также жаловаться на то, что не были признаны гражданским ответчиком в порядке, установленном законом (ст.54 УПК РФ).

⁵ Ильницкая Л.И. Интересы гражданского ответчика в уголовном процессе // Ученые записки: Сб. науч. трудов юрид. фак-та Оренбургского гос. унив-та. Выпуск 1. Оренбург, 2004. С.73-74.

⁶ Селина Е.В. Уголовно-процессуальное значение доказательств // Российская юстиция. 2014. №12. с.23-25

Существует небесспорное мнение, что если лицо, несущее имущественную ответственность за ущерб, причиненный преступными деяниями осужденного, не было признано гражданским ответчиком и не участвовало в предшествовавших апелляционному производству стадиях, оно не может быть лишено права на апелляционное обжалование приговора и участие в заседании апелляционной инстанции. Сторонники этой точки зрения полагают, что суд в таком случае должен вынести определение о признании указанного лица гражданским ответчиком, принять от него апелляционную жалобу и рассмотреть ее по существу. С таким мнением сложно согласиться. Более правильна позиция Верховного Суда РФ, который факт ущемления процессуальных прав гражданского ответчика признает существенным нарушением уголовно-процессуального закона, влекущим отмену приговора в части гражданского иска.

Гражданский ответчик, как и другие участники процесса, имеет право реализовывать свои права как лично, так и через представителя (ст.55 УПК РФ). При этом личное участие гражданского ответчика в производстве по делу не лишает его права иметь представителя. Представителями гражданского ответчика могут быть адвокаты, а представителями гражданского ответчика, являющегося юридическим лицом - также иные лица, правомочные в соответствии с ГК РФ представлять его интересы.

При неправильном решении вопроса о гражданском иске приговор может быть отменен не полностью, а лишь в части гражданского иска, но возникает вопрос о квалификации недостатков уголовно-процессуальной деятельности с гражданско-правовой точки зрения, поскольку в ст.389.15 УПК, определяющих основания к отмене или изменению приговора отсутствуют упоминания о неправильном применении норм гражданского или гражданско-процессуального права.

Использованные источники:

1. Ильницкая Л.И. Интересы гражданского ответчика в уголовном процессе // Ученые записки: Сб. науч. трудов юрид. фак-та Оренбургского гос. унив-та. Выпуск 1. Оренбург, 2004. с.73-74.
2. Селина Е.В. Уголовно-процессуальное значение доказательств // Российская юстиция. 2014. №12. с.23-25.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001г. №174-ФЗ. М., 2014.

Абдулазизова А.С.
студент 5 курса
ЗФО

Тувинский государственный университет
Монгуш О. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Кызыл

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

В настоящее время утвердился взгляд на труд как на сознательную целенаправленную созидательную деятельность, приложение человеком умственных и физических усилий для получения полезного результата в удовлетворении своих материальных и духовных потребностей, как на проявление человеческой личности.

Один и тот же результат процесса производства может быть получен при различной степени эффективности труда. Мера эффективности труда в процессе производства получила название **производительности труда**. Иными словами, производительность труда - это его результативность или способность человека производить за единицу рабочего времени определенный объем продукции.

Производительность труда определяется количеством продукции, которую производит рабочий за единицу времени (выработка), или количеством времени, затрачиваемым на изготовление единицы продукции (трудоемкость).

Выработка продукции на одного среднестатистического работника в стоимостном измерении как показатель производительности труда включает в себя увеличение выработки продукции, вызванной повышением технического уровня производства вследствие уменьшения затрат рабочего времени на изготовление единицы продукции.

Коэффициент полезного действия - основной показатель экономической эффективности производства отрасли и каждого предприятия.

Под факторами роста продуктивности понимаются условия или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень.

Резервы роста производительности труда - это такие возможности экономии общественного труда, которые хотя и выявлены, но по разным причинам еще не использованы. Взаимодействие факторов и резервов состоит в том, что если факторы представляют собой движущие силы, или причины изменения ее уровня, то использование резервов - это непосредственно процесс реализации действия тех или иных факторов. Степень использования резервов определяет уровень выработки на данном предприятии.

Выработка дает возможность сравнить объемы выпуска продукции и оказанных услуг на различных уровнях экономической системы (отдельный работник, первичный трудовой коллектив, цех, предприятие или

организация, отрасль, государство) с использованными ресурсами и соответствующих звеньях общественного производства.

В процессе такого сравнения и оценки следует учитывать воздействие на производительность и число рыночных причин: рост стоимости энергии, ресурсов; увеличение затрат, связанных с безработицей; влияние форм мажорных обстоятельств (наводнение, засуха, коррумпированность власти и т. д.

Уровень эффективности характеризуется соотношением объема произведенной продукции или выполненных работ и затрат рабочего времени. От уровня коэффициента полезного действия зависят темпы развития промышленного производства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения себестоимости продукции. Повышение продуктивности дела путем механизации и автоматизации труда, внедрения новой техники и технологии практически не имеет границ.

Поэтому целью коэффициента полезного действия является выявление возможностей дальнейшего увеличения выпуска продукции за счет роста выработки, более рационального использования работающих и их рабочего времени.

Исходя из указанных целей выделяют, следующие задачи статистического изучения выработки в промышленности:

1	• Понятия и способы измерения производительности труда;
2	• Факторы, влияющие на производительность труда;
3	• Материальное и нематериальное стимулирование производительности труда

Решение перечисленных задач позволяет вскрывать достижения и недостатки в организации производства, дает возможность руководителям предприятий закреплять достигнутые в работе успехи и устранять имеющиеся недостатки.

В общей экономической теории выделяют и понятие абстрактного труда – затраты человеческой энергии (физического и умственного труда), безотносительно к той конкретной форме, в которой проявляется тот или иной вид конкретного труда. В теории производительности абстрактный труд характеризует интенсивную составляющую, то есть, уровень затрат человеческого труда в единицу времени или на единицу продукции.

Третье ключевое слово в определении производительности труда – рабочее время, его затраты.

Рабочее время – это установленная трудовым законодательством или собственником продолжительность текущего времени, в течение которого работники должны заниматься выполнением определенных трудовых функций. Как правило, регламентируются такие промежутки времени (для

выполнения работы): день, неделя, месяц, год.

С экономической точки зрения рабочее время регламентируется затратами труда определенного количества и качества в таких единицах, как минуты, часы, дни. То есть, зная затраты рабочего времени, можно судить об объемах произведенных товаров, производительности и эффективности дела.

В процессе анализа производительности труда необходимо установить:

- степень выполнения заданий, связанных с ростом производительности труда;
- напряженность заданий, связанных с ростом производительности труда, и прирост выпуска продукции за счет этого фактора;
- факторы, влияющие на изменение показателей производительности труда;
- резервы роста производительности труда и возможности их использования.

Многочисленные взаимозависимые факторы, влияющие на повышение показателей производительности труда, можно условно объединить в следующие основные группы, характеризующие:

- 1) повышение технического уровня технологических систем;
- 2) повышение организационного уровня;
- 3) совершенствование организации труда.

Использованные источники:

1. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Н.А. Сафронова. – М.: «Юрист», 2000.
3. Экономика предприятия: Учебное пособие / Под ред. В.К. Скляренко, В.М. Прудникова. – М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. П.П. Табурчака и В.М. Тумина. Ростов н/Д: «Феникс», 2002.

*Абдулазизова А.С.
студент 5 курса
ЗФО*

*Тувинский государственный университет
Монгуш О. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Кызыл*

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ

В жизни работников, организации могут возникать конфликты: производственные, политические, национальные, социальные, семейные и т.д. Конфликт (от лат. Confictus – столкновение противоречивых или несовместимых интересов. Конфликт – это элемент человеческой деятельности и существования [1].

Таким образом - конфликт является неотъемлемым элементом функционирования любого общества.

В современном обществе, в условиях когда ежедневно увеличивается «скорость жизни», когда стрессы знакомы почти любому не понаслышке, когда каждый к чему-то стремится и чего-то боится, проблемы поставленные конфликтологией – предотвращение, анализ, прекращение конфликтов – стали особенно актуальны. Эти проблемы актуальны прежде всего потому, что конфликты могут присутствовать в любой сфере жизнедеятельности общества, а конфликт, пущенный на самотек, может привести к нежелательным последствиям как для отдельных индивидов, так и для общества.

Психологи выделяют четыре основных вида конфликтов.

- *Внутриличностный конфликт* возникает в силу того, что требования организации не совпадают с личными потребностями, или когда к личности предъявляются противоречивые требования.

- *Межличностный* — самый распространенный тип конфликтов, это психологическое столкновение людей с разными взглядами, темпераментом, ценностями.

В свою очередь межличностные конфликты делятся на горизонтальные (конфликты между сотрудниками одного уровня) и вертикальные - между руководителем и подчиненным.

- *Конфликт между личностью и группой* возникает чаще всего тогда, когда личность имеет интересы и позиции, отличные от интересов всей группы.

- *Межгрупповые конфликты*. Каждая организация состоит из множества групп (формальных и неформальных), поэтому это прежде всего конфликты между формальными группами, между организацией и неформальными группами.

По скорости протекания конфликты делятся на быстротечные и затяжные. Быстротечные в свою очередь могут быть:

- остродинамичными (опасными для жизни)

- динамичными (опасными для здоровья).

Затяжные конфликты делятся на:

- остростатичные (опасные для психологического состояния)

- статичные (снижающие активность личности).

Управление конфликтом есть целенаправленное воздействие на процесс конфликта, обеспечивающее решение социально значимых задач.

Предпосылки разрешения конфликта:

1. Достаточная зрелость конфликта, выражающаяся в видимых формах проявления, идентификации субъектов, манифестации ими своих противоположных интересов и позиций, в организации конфликтных групп и более или менее сложившихся способов противоборства.

2. Потребность субъектов разрешить конфликт и способность это осуществить.

3. Наличие необходимых средств и ресурсов для разрешения конфликта: материальных, политических, культурологических, наконец, человеческих.

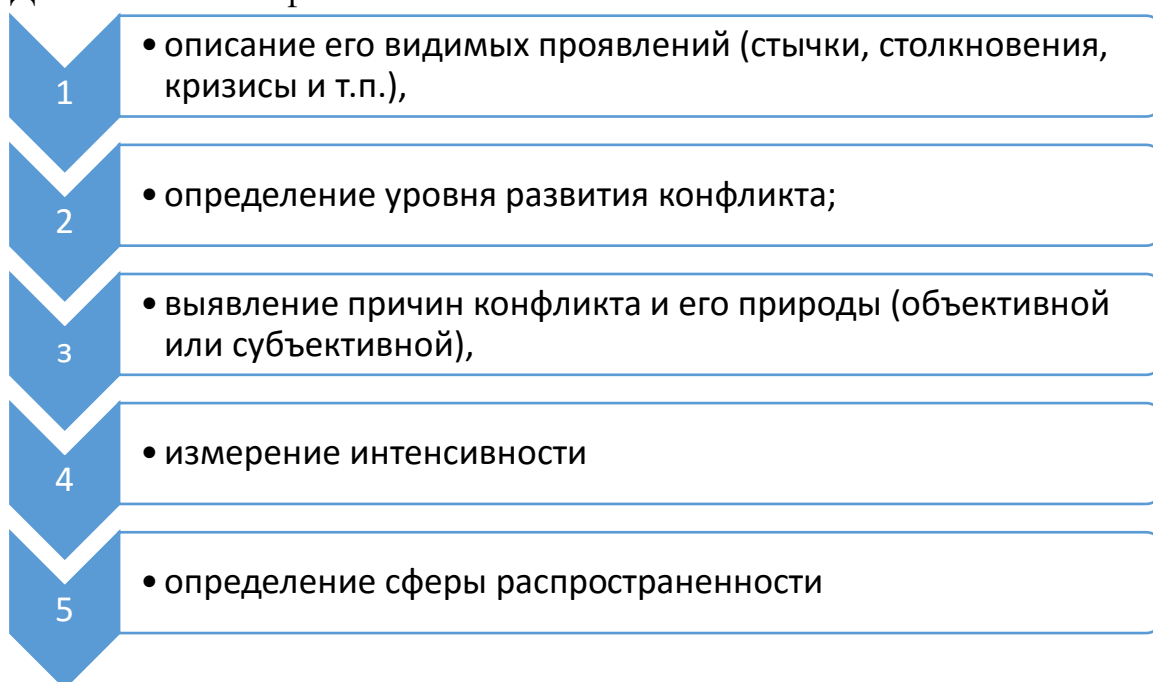
Процесс разрешения любого конфликта складывается, как минимум, из трех этапов.

Первый - подготовительный - это диагностика конфликта.

Второй - разработка стратегии разрешения и технологии.

Третий - непосредственная практическая деятельность по разрешению конфликта - реализация комплекса методов и средств.

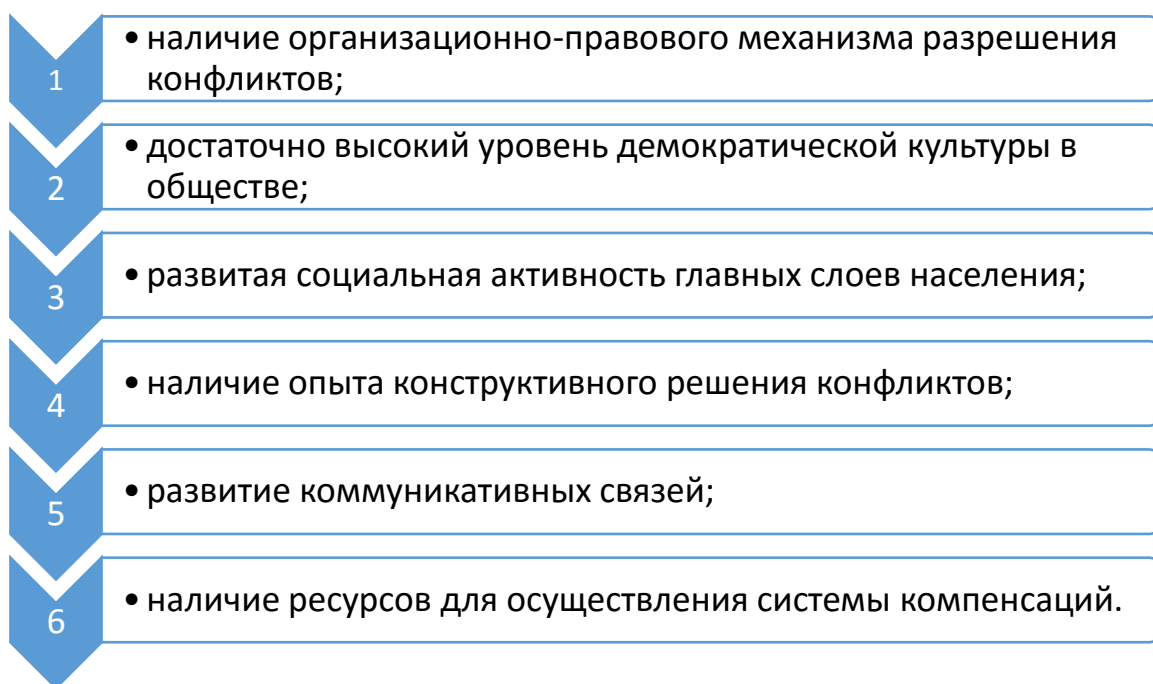
Диагностика конфликта включает:



Каждый из отмеченных элементов диагностики предполагает объективное понимание, оценку и учет основных переменных конфликта - содержания противоборства, состояния его участников, целей и тактики их действия, возможных последствий.

Эффективное разрешение конфликта, т.е. разрешение при наименьших потерях ресурсов и сохранении жизненно важных общественных структур, возможно при наличии некоторых необходимых условий и реализации отмеченных принципов управления конфликтами.

К числу первых конфликтологи относят [2]:



Что касается принципов, то речь идет прежде всего о конкретном подходе к разрешению конкретных конфликтов. Конфликты, в которых противников разделяют непримиримые противоречия, и их разрешение может быть достигнуто только победой одной стороны над другой, существенно отличаются от конфликтов типа «дебатов», где возможен спор, возможны маневры, но в принципе, обе стороны могут достигнуть компромисса.

Специфичны конфликты типа «игр», где стороны действуют в рамках одних и тех же правил, и разрешение проблемы здесь не ведет к ликвидации всей структуры связывающих их отношений. Требования своевременности, оперативности и гласности не менее важны для практики разрешения конфликта.

Таким образом - запущенный конфликт требует для своего разрешения больших ресурсов, ибо он обременен многими разрушительными последствиями. Отсутствие должной оперативности в воздействии на конфликтную ситуацию, кроме всего прочего, снижает эффективность применяемых методов работы. Игнорирование гласности, скрытые действия по ликвидации конфликта мешают мобилизации общественных сил на разрешение проблемы.

Использованные источники:

1. Бородкин, Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт./ Ф.М. Бородкин – М.: Инфра-М, 2001. – 345 с.
2. Веренко, И.С. Конфликтология/ Учеб.пособие под ред. И.С. Веренко – М.: Swiss, 2002. – 290 с.
3. Дмитриев, А.В. Социальный конфликт: общее и особенное./ А.В. Дмитриев – М.: Гардарики, 2001. – 526 с.
4. Заренок, Н.Н. Культура управления/ Учебн. пособие под ред. Н.Н. Заренок – Минск: Высшая школа, 2003. – 356 с.

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

ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

***Аннотация.** В статье рассматривается управление качеством кредитного портфеля банка. Приводятся подходы к обеспечению и укреплению финансовой устойчивости банка. Исследуются основные проблемы рискозащищенности субъектов в банковской сфере.*

***Ключевые слова:** качество кредитного портфеля, доходность, рискованность и ликвидность кредитных операций, финансовая устойчивость банка, показатель рискозащищенности кредитной деятельности.*

Управляя качеством кредитного портфеля, банк стремится не только достичь компромисс между доходностью, рискованностью и ликвидностью кредитных операций, но и обеспечить при этом свою финансовую устойчивость. Способность банка сохранять нормальное финансовое состояние при неблагоприятных воздействиях факторов внутренней и внешней среды, благодаря оптимальной структуре активов и собственного капитала, оптимальному соотношению между активами банка и источниками их формирования, эффективному использованию всех видов ресурсов, характеризует финансовую устойчивость банка, а также его способность наращивать капитал и развиваться на расширенной основе. Такие характеристики финансовой устойчивости банка определяют «его кредитоспособность, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность». [1]

Главное свойство финансовой устойчивости банка - это сохранение нормального финансового состояния, т. е. его умение возвращаться в такое состояние в условиях постоянно меняющейся внешней среды. Говоря о финансовой устойчивости банка, как юридического лица, специфического предприятия, мы считаем корректным применение и для банковской сферы утверждение В.Назирова: «финансовое положение предприятия устойчиво, если ... финансовые ресурсы используются с достаточной рентабельностью, предприятие точно в срок рассчитывается по своим обязательствам, строго соблюдая финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, а инвестиции увеличивают доходность капитала».

Финансовую устойчивость банка можно представить как некую интегральную характеристику, которая «отражает способность банка сохранять нормальное финансовое состояние при неблагоприятных

воздействиях факторов внешней и внутренней среды за счет оптимального соотношения между капиталом и рисковыми активами, активами и источниками их формирования, эффективного использования всех видов ресурсов и рациональной реинвестиционной политики». Следовательно, финансовая устойчивость банка - «одно из решающих условий его существования и активной кредитно-расчетной деятельности». Из вышеприведенных определений можно сделать вывод, что стабильность работы и сохранение финансовой устойчивости российских банков в условиях продолжающегося финансового кризиса определяются качеством активов, в первую очередь, кредитов, из которых формируется кредитный портфель банка. [3]

В условиях современного кризиса наиболее распространенными проблемами российских банков, которые им приходится преодолевать при управлении качеством кредитного портфеля, являются: недостаток ликвидных активов и снижение стоимости активов в целом, незначительный объем долгосрочных ресурсов, снижение темпов роста собственного капитала. В таких условиях для решения задач по укреплению финансовой устойчивости банка особое значение играют качество кредитного портфеля, ликвидные позиции, уровень капитализации. Следовательно, для обеспечения финансовой устойчивости банка необходимо выполнение целого ряда условий, а анализ финансовой устойчивости необходимо проводить с помощью не одного, а системы показателей. [2]

При этом показатели должны быть не абсолютными, а относительными: «устойчивость финансов характеризуется не абсолютными значениями частей баланса или его обязательств, а их структурой, т. е. логично рассматривать финансовую устойчивость банка как некую интегральную характеристику, отражающую все финансовые аспекты его деятельности. Финансовая устойчивость банка — одна из важнейших характеристик, определяющих эффективность банковского менеджмента и управления качеством кредитного портфеля. «Финансовая устойчивость банка в долгосрочной перспективе обеспечивается платежеспособным спросом клиентов на банковские продукты, в первую очередь, на кредиты, при соблюдении оптимального соотношения «риск-доход». [5]

Характеризует финансовую устойчивость банка показатель рискозащищенности. Проблеме рискозащищенности субъектов в современной экономической литературе уделяется недостаточное внимание, практически отсутствует в научных публикациях понятие рискозащищенности в банковской сфере. Рискозащищенность тесно связана с понятиями «развитие» и «устойчивость», поэтому мы уделяем внимание этой категории. Е.Нестеренко дает такое определение экономической рискозащищенности кредитной деятельности — «это совокупность системно организованных управленческих действий и мер, обеспечивающих ее относительную автономность, кризисозащищенность и синергичность». Мы полностью солидарны с автором, так как динамичное и качественное

развитие деятельности банка в кредитной сфере является отражением полноценности рискозащищенности. При отсутствии непрерывного развития кредитных операций у банка резко сокращаются возможности конкурентной борьбы, сопротивляемость и приспособляемость к внутренним и внешним негативным факторам. [4]

Из этого следует, что устойчивость и рискозащищенность являются важнейшими характеристиками деятельности банка в области управления качеством его кредитного портфеля. Результатом рискозащитных управленческих действий банка является его экономическая безопасность, что актуально не только в условиях сложившегося кризиса, но и в процессе стабильной работы банка в период экономического роста. Критерии экономической рискозащищенности кредитной деятельности включают в себя оценку ресурсного потенциала банка и возможностей его развития, уровня эффективности использования ресурсов, конкурентоспособности банка, возможности противостояния внешним угрозам, а также предотвращения и разрешения в банках внутренних конфликтов.

Использованные источники:

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

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

ОПТИМАЛЬНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

***Аннотация.** В статье рассматриваются стадии формирования оптимального кредитного портфеля банка. Приводятся внутренние и внешние факторы, определяющие развитие кредитных операций банка. Исследуются сбалансированность кредитного потенциала и кредитного портфеля.*

***Ключевые слова:** кредитная политика, оптимальный кредитный портфель, внутренние и внешние факторы, кредитный потенциал, качество кредитного портфеля.*

Конечная цель кредитной политики любого банка - формирование оптимального кредитного портфеля.

Оптимальный кредитный портфель коммерческого банка — это такой кредитный портфель, при котором аккумулятивное и распределение кредитных ресурсов происходят таким образом, что выданные ссуды соответствуют имеющимся кредитным ресурсам по срокам и суммам, уровень доходности по ним является максимально возможным в данных условиях, а степень риска сводится к минимально допустимому уровню. Формирование оптимального кредитного портфеля — одна из ключевых задач и главных проблем деятельности банка. [3]

Выделяют пять стадий формирования оптимального кредитного портфеля:

- анализ факторов, воздействующих на спрос и предложение кредита;
- формирование кредитного потенциала коммерческого банка;
- обеспечение соответствия структуры кредитного потенциала и выданных ссуд;
- анализ выданных кредитов по различным признакам;
- оценка эффективности и качества кредитного портфеля, разработка мероприятий по совершенствованию кредитного портфеля банка.

На первой стадии анализ осуществляется аналитическими службами банка с учетом региональных рынков, на которых работает банк. Желательно, чтобы данная работа стала постоянной составляющей в процессе совершенствования кредитного портфеля, так как это позволит банку своевременно уловить изменения банковской конъюнктуры и принять меры по снижению кредитного риска и повышению доходности кредитования. [1]

Среди факторов, определяющих развитие кредитных операций в банке, различают внутренние и внешние.

К внутренним относятся: имеющиеся у банка кредитные ресурсы с учетом их срочности и объема; наличие собственного капитала в достаточных размерах (так как, с одной стороны, собственный капитал может выступать в качестве дополнительного источника для осуществления кредитных операций банка, а с другой — собственный капитал в определенной степени может компенсировать риски по кредитным операциям); стоимость кредитного потенциала банка, которая берется в качестве базы для формирования процентной ставки по кредитам, предлагаемым клиентам; наличие квалифицированного банковского персонала для осуществления тех или иных видов кредитования; степень защиты кредитных операций через формирование резервов на возможные потери по ссудам; специфика банка и круг клиентов, с которыми он работает.

Среди внешних факторов можно отметить следующие: состояние экономики страны; носители спроса и предложения кредита; объемы спроса и предложения кредита в зависимости от его срочности; воздействие денежно-кредитной и финансовой политики государства на процесс кредитования; основные тенденции развития кредитного рынка, в том числе по объемам кредитов, ставкам ЦБ и его политике по ограничению кредитного риска; региональные особенности кредитного рынка; система страхования риска по кредитным операциям. [4]

Анализ факторов (как внутренних, так и внешних), воздействующих на кредитные операции банка, позволяет сформировать более совершенный кредитный портфель, выявить наиболее рискованные на данный момент кредитные операции и разработать мероприятия, позволяющие снизить уровень риска.

Вторая стадия формирования оптимального кредитного портфеля характеризуется определением структуры кредитного потенциала банка по источникам средств и их срочности. Кредитный потенциал в данном случае рассматривается как сумма краткосрочного и долгосрочного кредитных потенциалов.

Краткосрочный потенциал складывается из средств юридических лиц; средств физических лиц; средств некоммерческих структур; межбанковских кредитов и средств на корреспондентских счетах; средства, аккумулированные через ценные бумаги.

Долгосрочный кредитный потенциал, как и краткосрочный, является суммой средств юридических лиц, физических лиц, некоммерческих структур, межбанковских кредитов, средств на корреспондентских счетах и ценных бумаг, однако с необходимым условием того, что все вышеперечисленные пассивы носят долгосрочный характер, т. е. действительны свыше одного года.

Анализ кредитного потенциала коммерческого банка в краткосрочном

и долгосрочном периодах используется для оценки потенциальных возможностей банка по развитию тех или иных видов кредита без нарушения ликвидности.

Следующая, третья, стадия формирования оптимального кредитного портфеля анализирует сбалансированность кредитного потенциала и кредитного портфеля. Как правило, российские банки сталкиваются с недостатком среднесрочного и долгосрочного кредитного потенциала. При несбалансированности кредитного потенциала и кредитного портфеля банк должен найти источники необходимых ему средств.

При недостатке долгосрочного кредитного потенциала и невозможности изыскания источников его пополнения, банки вынуждены трансформировать краткосрочный потенциал в долгосрочный, что в свою очередь вызывает проблемы с банковской ликвидностью. Если кредитный потенциал превышает объем кредитного портфеля, банк может перераспределить кредитные ресурсы и использовать их в других активных операциях. [2]

На четвертой стадии происходит анализ выданных кредитов по различным признакам. В качестве таких признаков могут быть использованы сроки погашения кредита, характер погашения, по категориям заемщика, по методу взимания процентов, по характеру обеспечения кредитов, по формам кредитов, по доходности, по уровню риска. Анализ выданных ссуд по указанным признакам характеризует структуру существующего в коммерческом банке кредитного портфеля.

Наконец, пятая стадия формирования оптимального кредитного портфеля дает оценку эффективности и качества кредитного портфеля. Она строится на основе определения роли кредитных операций в деятельности банка, эффективности использования кредитного потенциала банка, уровня процентных ставок и объемов доходов от кредитной деятельности, размера процентной маржи, а также определения реального риска от кредитных операций на основе анализа просроченной задолженности. [3]

Таким образом, на основе вышеперечисленных шагов формируется оптимальный кредитный портфель коммерческого банка. При его формировании особое внимание следует уделить оценке кредитного риска и методам его снижения.

Использованные источники:

1. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской

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

4. Ханиев Р.Р., Дышекова А.А. Стратегия управления социально-экономическим развитием региона. Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 26-30.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ПОСТРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация.** В статье рассматривается потенциальный кредитный портфель как активная позиция банка по формированию и управлению кредитным портфелем и его качеством. Приводятся специфические цели, которые преследует банк при формировании кредитного портфеля банка. Исследуются причины возникновения кредитного риска, как основной характеристики качества кредита.*

***Ключевые слова:** управления качеством кредитного портфеля банка, потенциальный кредитный портфель, кредитные операции, кредитоспособность заемщика, минимизация кредитного риска, рост доходности банка.*

Важнейшей составной частью управления качеством кредитного портфеля банка является принятие управленческого решения о выдаче каждого отдельного кредита тем заемщикам, кредитоспособность которых не вызывает сомнения. Можно согласиться с утверждением, что именно потенциальный кредитный портфель отражает активную позицию банка по формированию и управлению кредитным портфелем и его качеством. Такая позиция банка ориентирована не только на удержание кредитов и их вывод из портфеля, но и позволяет прогнозировать его будущую величину с заданными параметрами, что будет способствовать росту портфеля при неснижающемся его качестве.

Предпочтения банков при выдаче кредитов, из которых формируется кредитный портфель, зависят от многих причин внешнего и внутреннего характера. Динамично развивающаяся российская экономика, продолжающаяся интеграция России в мировое экономическое сообщество обусловили адекватные преобразования в банковской сфере, прежде всего, в качестве кредитного менеджмента, комплексно охватывающем все направления в кредитной работе банков с клиентами. И. Рыкова особо

подчеркивает: «Целью развития банковской системы становится рост клиентской базы (критической массы) для максимизации доходов при соблюдении установленных уровней риска, исходя из выбранных банком бизнес-направлений развития (стратегии и тактики). Менеджмент банка при этом нацелен на управление соотношением рынок/клиент, технологическим процессом, ресурсами, а также риск-менеджмент». [4]

Динамика развития кредитной деятельности российских банков существенно зависит от стабильности евторынков, динамики цен на нефть, оттока капитала. А. Омельченко и О. Хрусталева обращают внимание на то, что у банков «кредитный риск дополнительно обострился из-за усиления интегрированное нашей страны в мировую экономику благодаря снятию ограничений на движение капитала. Принципиальная слабость частной, финансовой системы России и зависимость от внешнего кредитования при накоплении больших государственных финансовых резервов и значительном вывозе капитала усилили подверженность отечественной экономики внешним, кризисным явлениям».

Меняющаяся экономическая среда требует адекватного изменения в управлении кредитными операциями. Влияние таких изменений комментирует И. Рыкова: «Отмена ограничений уровня процентных ставок в странах Запада позволила банкам увеличить объем привлекаемых ресурсов, которые направлялись на инвестирование. Считалось, что рост активов банка равнозначен росту его прибыли. Первоначально эта политика оправдывала себя. Далее убытки от кредитных операций стали превосходить доходы по ним. Необходимость преодоления или минимизации рисков и обеспечения роста доходности банков привела к развитию финансовых инноваций, в том числе моделированию новых банковских продуктов и услуг». Можно добавить - обозначилась необходимость и изменения подходов к формированию кредитного портфеля. [2]

Формируя кредитный портфель, помимо интегральной цели (повышение стоимости банка через укрепление его финансовой устойчивости), банк преследует следующие специфические цели:

- получение насколько возможно высоких процентных доходов при оптимальном сочетании уровней риска, ликвидности, доходности кредитных операций;
- максимизацию справедливой стоимости портфеля, определяемую качеством каждого отдельного кредита или портфеля однородных ссуд и уровнем процентных ставок по ним;
- минимизацию кредитного риска портфеля через повышение его качества;
- максимизацию доходности кредитного портфеля. [1]

Следовательно, для того, чтобы управление на этапе формирования кредитного портфеля с высоким уровнем качества было эффективным, необходимо знать причины возникновения кредитного риска, как основной характеристики качества кредита. Такими причинами являются следующие:

1) на уровне отдельно выданного кредита:

— неспособность заемщика к созданию денежного потока, необходимого для возврата кредита и обслуживания процентного долга перед банком;

— низкая ликвидность принятого банком залога под выданный кредит;

— невыполнение обязательств третьими лицами, поручителями и гарантами, ответственными по кредиту;

— моральные и этические характеристики заемщика, уровень его ответственности;

— разногласия в законодательных документах.

2) на уровне кредитного портфеля банка:

— чрезмерная концентрация предоставленных кредитов в одном из секторов экономики;

— неуместная диверсификация кредитов по многим отраслям экономики при отсутствии у банка специалистов, знающих их особенности;

— стремительное изменение курсов валют - для кредитов, выданных в иностранной валюте;

— неудовлетворительная структура кредитного портфеля, сформированного с учетом пожеланий заемщиков (в первую очередь, крупных акционеров), а не интересов самого банка;

— низкий уровень подготовки и квалификации специалистов, занятых в кредитных операциях банка. [3]

Использованные источники:

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

2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.

3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

4. Ханиев Р.Р., Дышева А.А. Стратегия управления социально-экономическим развитием региона. Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 26-30.

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

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

***Аннотация.** В статье рассматривается содержание управления качеством кредитного портфеля. Исследуется механизм управления качеством кредитного портфеля, что предполагает нахождение компромисса между рискованностью, ликвидностью и доходностью кредитных операций банка. Приводятся общие и специфические цели управления качеством кредитного портфеля банка.*

***Ключевые слова:** качество кредита, качество кредитного портфеля, управление качеством кредитного портфеля, рискованность, доходность и ликвидность кредитных операций, достаточность собственного капитала банка.*

Раскрытию содержания управления качеством кредитного портфеля способствует уточнение категорий «качество кредита» и «качество кредитного портфеля». Считается, что качество кредита определяется вероятностью и степенью его обесценения в связи с риском невозврата заемщиком банку суммы основного долга по кредиту и неуплаты процентов по нему. Качество кредитного портфеля – это совокупность свойств всех кредитов, входящих в портфель, когда действует правило: если каждый кредит является качественным, то и кредитный портфель – качественный, но высокое качество кредитного портфеля банка не является признаком высокого качества каждого отдельного кредита. [1]

Управление качеством кредитного портфеля представляет собой совокупность действий, связанных с выбором наиболее выгодных сфер кредитования, одновременно направленных на предупреждение и минимизацию риска, поддержание достаточной ликвидности и максимальной доходности кредитных операций банка с целью обеспечения финансовой устойчивости банка и высокой эффективности его кредитных операций при расширении масштабов кредитования. Управление качеством кредитного портфеля предполагает нахождение компромисса между рискованностью, ликвидностью и доходностью кредитных операций банка посредством применения совокупности принципов и методов, что ведет к росту рыночной стоимости банка, особенно в части собственного капитала. Достаточность собственного капитала, с одной стороны, ограничивает кредитный риск и способствует поддержанию требуемой ликвидности банка, а с другой – собственный капитал регулирует наращивание кредитного портфеля банка с заданными параметрами его качества.[3]

Управление качеством кредитного портфеля банка осуществляется согласно общим принципам, представляющим собой исходные положения деятельности банка по достижению компромисса между рискованностью, доходностью и ликвидностью кредитных операций в процессе принятия кредитного решения, формирования кредитного портфеля, его мониторинга и оценки, следование которым ограничит влияние негативных факторов среды функционирования банка и позволит укрепить его финансовую устойчивость. Общими принципами являются:

- *целенаправленность* – управление качеством кредитного портфеля осуществляется с целью получения банком оговоренных в кредитном договоре с заемщиком процентных доходов при достаточном уровне ликвидности и приемлемом уровне кредитного риска;

- *комплексность* – управлением одновременно охватываются все стороны кредитной деятельности банка с целью установления истинного уровня кредитного риска, ликвидности и доходности как отдельного крупного кредита, так и всего кредитного портфеля и вырабатываются адекватные меры по регулированию факторов, влияющих на качество кредитного портфеля;

- *иерархичность* – управление качеством кредитного портфеля осуществляется на всех уровнях: от рядового сотрудника, проводящего предварительную работу с заемщиком при анализе его заявки на кредит, до кредитного комитета, принимающего окончательное решение о выдаче крупных кредитов заемщикам. [5]

Общие принципы способствуют рационализации процесса управления качеством кредитного портфеля банка на всех этапах и реализации стратегии банка в сфере кредитования.

Так как формирование кредитного портфеля банка является наиболее важной составной частью управления, то, по нашему мнению, оно должно осуществляться в соответствии со специфическими принципами, которые представляют собой основные правила реализации экономических законов в области кредитования (законы планомерной возвратности и сохранности кредитных средств) на этапе принятия кредитного решения и выдачи каждого конкретного кредита. Специфическими принципами являются:

- *приоритетность* – при управлении качеством кредитного портфеля внимание акцентируется на крупных кредитах с более продолжительным сроком пользования, которым присущ более высокий уровень риска потерь, а также учитывается состояние сферы кредитования, вид обеспечения, динамика денежных потоков заемщиков;

- *избирательность* – кредиты предоставляются не всем желающим, а заемщикам с устойчивым бизнесом, имеющим ликвидный залог, положительную кредитную историю, при условии соответствия заявленных кредитов регламенту, предъявляемому банком к их качеству;

- *сбалансированность* – стоимость и срок, на который выдаются кредиты, должны соответствовать срокам заимствования и стоимости

имеющихся и вновь привлеченных банком денежных средств, при условии соответствия фактической величины экономических нормативов размерам, установленным Банком России. [2]

Специфические принципы позволяют банку эффективно разместить денежные ресурсы в требования кредитного характера с обозначенными уровнями риска, доходности и ликвидности. Без их учета формирование кредитного портфеля может происходить хаотично, что негативно отразится на его качестве, а сам процесс управления будет затруднен. Вышеперечисленные общие и специфические принципы способствуют выбору рациональной организации процесса управления качеством кредитного портфеля банка и его реализации. [4]

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
3. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
5. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.

Аброкова Л.С., к.э.н.

доцент

кафедра "Финансы и кредит"

Кабардино-Балкарский государственный аграрный

университет имени В.М. Кокова

Россия, г. Нальчик

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И УПРАВЛЕНИЕ

***Аннотация.** В статье рассматриваются понятие и виды кредитного портфеля банка. Приводится механизм управления кредитным портфелем. Исследуется разработка стратегии и тактики кредитной политики банка.*

***Ключевые слова:** кредитные операции, кредитный портфель, виды кредитного портфеля, управление кредитным портфелем банка, кредитная политика.*

Одним из традиционных видов банковской деятельности в области предоставления кредитов является операция, которая обеспечивает стабильность и доход.

Банк формирует свой кредитный портфель за счет выдачи кредитов юридическим и физическим лицам. Кредитный портфель банка и является совокупностью остатков задолженностей по активным кредитам с учетом определенной даты.

Соответственно, кредитный клиентский портфель является частью банковского кредитного портфеля: это и есть остаток задолженности по кредитным банковским операциям. [4]

Кредитный портфель бывает различных классификаций:

Валовой кредитный портфель – это совокупность всех кредитов, выданных банком на данный временной период.

Чистый кредитный портфель – это портфель за вычетом суммы размеров на покрытие возможных рисков по операциям с кредитами.

Существуют следующие виды кредитных портфелей.

Оптимальный кредитный портфель. Он наиболее точен по составу и структуре кредитной и маркетинговой банковской политики, а также соответствует плану стратегического развития.

Риск-нейтральный кредитный портфель имеет достаточно низкие показатели рискованности, но и низкие доходы. Рискованный кредитный портфель, соответственно, повышенный уровень доходности, однако и большие кредитные риски.

Сбалансированный кредитный портфель – это портфель, который содержит банковские кредиты, которые по структуре и финансовым характеристикам довольно эффективно структуру: риск – доходность. Сбалансированный портфель банка не всегда может совпадать с оптимальным: иногда банк может осуществлять выдачу кредитов с большим риском и меньшей доходностью в ущерб сбалансированности. Цель такого поведения – укрепление конкурентной позиции и завоевание новых ниш на рынке, а также привлечение новой клиентской базы. [2]

Также существуют банковские кредитные портфели головного банка и филиалов, рублевых и валютных кредитов и по кредитам с юридическими, физическими лицами и другими банками.

Банковская система управления напрямую сказывается на состоянии клиентского портфеля. Управление кредитным портфелем банка – это и есть организованная банковская деятельность в осуществлении процесса кредитования. Целью этой деятельности является минимизация или полное предотвращение кредитных рисков.

Конечная цель кредитной организации по управлению портфелем является получение прибыли от активных операций и поддержание безопасности в банковской деятельности. Организационная структура управления кредитным портфелем, по сути, принцип разграничения

компетенций. То есть полномочия руководителей четко распределяются, условия кредитной сделки напрямую зависят от размера кредита, степени риска. [5]

Разработка и проведение кредитной политики играет особенную роль в управлении кредитным портфелем банка. Тактику и стратегию кредитной политики разрабатывают в головном банке: это делает кредитный департамент вкупе с кредитным комитетом банка. Вследствие данного сотрудничества формируют цель и определяют пути ее достижения, а именно: направления кредитных вложений, виды активных банковских операций, приемлемые и неприемлемые для деятельности банка, круг кредитополучателей.[3]

Выдавая кредиты, банк должен не только увеличивать их объемный рост, но и повышать качество кредитного портфеля. Для эффективной работы кредитного портфеля банка проводится анализ количественных и качественных характеристик банка и его структурных подразделений. Анализ проводится за кварталы или ряд лет по ряду экономических критериев: сроки кредитов, структуру, своевременность погашения и другим. [1]

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
3. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
5. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

Аванесова М.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПРИСУТСТВИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: Центральный банк РФ, банковский сектор РФ, иностранный капитал, иностранные инвестиции

Key words: Central bank of Russian Federation, banking sector of Russian Federation, foreign capital, foreign investment

Отмеченный в конце минувшего года рост интереса к проблеме присутствия иностранного капитала в банковском секторе экономики был вызван тем, что Государственная Дума РФ приняла закон «О внесении изменений в статьи 16 и 18 Федерального закона "О банках и банковской деятельности"» (ФЗ №372 от 14.12.2015), установивший квоту участия иностранного капитала в размере 50% от совокупного уставного капитала кредитных организаций, действующих на территории РФ.

Банки с иностранным участием – зарубежные кредитные организации, которые действуют в России. Существует только одна форма такого участия – через дочерний российский банк. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» не позволяет иностранным кредитным организациям открывать представительства и филиалы на территории РФ [4].

При этом закон требует уведомлять Банк России при покупке иностранным юридическим или физическим лицом доли в кредитной организации от 1% до 10%. А на больший пакет необходимо получить разрешение ЦБ.

По мере развития российской экономики в целом и банковского сектора, в частности укрепления рыночных механизмов, совершенствования нормативно-правовой и законодательной базы российский рынок становится все более привлекательным для международных финансовых институтов, многие из которых стремятся занять соответствующее место в российском банковском секторе. Это подтверждается увеличением доли и числа банков с иностранным участием капитала. Более подробнее рассмотрим изменения доли участия нерезидентов в банковской системе и ее уставном капитале в таблице 1 [3].

За период с 2005 по 2014 годы наблюдается увеличение количества действующих кредитных организаций с участием нерезидентов. Наибольшее их величина наблюдается в 2013г. В 2014 г. количество кредитных

организаций с иностранным участием сократилось на 10,4 %(по сравнению с 2013г.) и составило 225 банков.

При этом за исследуемый период объем инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций имеет положительную динамику. В течении анализируемого периода объемы вложений иностранного капитала в банковскую систему РФ возросли на 356 млрд. руб. или в 8,2 раза. Общая сумма инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций на 1 января 2015 г. составила 405,6 млрд. руб. Причем можно отметить снижение интенсивности иностранных вложений, начиная с 2009 г. Так в 2014 г. средства иностранных акционеров увеличились на 0,8 млрд. руб., а темп их роста составил 100,19%.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие участие нерезидентов в банковской системе РФ

Показатели	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2014 г к 2013 г.,%
Количество действующих кредитных организаций, всего	1409	1345	1296	1228	1178	1146	1112	1094	1071	1049	97,9
Количество действующих кредитных организаций с участием нерезидентов, всего	136	153	202	221	226	220	230	246	251	225	89,6
Инвестиции и нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций, млрд. руб.	49,6	90,1	183,5	251,1	305,2	333,3	336,4	366,1	404,8	405,6	100,2
Совокупны	444,	566,	731,	881,	1244,	1186	1214,	1401,	1532,	1870,	122,

й уставный капитал действующих кредитных организаций, млрд. руб.	4	5	7	3	4	,2	3	0	6	7	1
Темп роста суммы иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих кредитных организаций к 2005 г., %	100,0	181,8	370,3	506,7	615,9	672,6	678,8	738,9	817,0	818,5	х
Показатели	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2014 г к 2013 г., %

Темп роста совокупного уставного капитала всей банковской системы к 2005 г., %	100,0	127,5	164,7	198,3	280,0	266,9	273,3	315,3	344,9	421,0	х
Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы, %	11,2	15,9	25,1	28,5	24,5	28,1	27,7	26,1	26,4	21,7	х
Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале без учета участия нерезидентов, находящихся под	10,5	14,9	22,8	26,2	21,3	24,6	24,0	23,0	23,0	18,4	х

существен- ным влия- нием рези- дентов РФ, %											

Поступления иностранного капитала в банковскую систему России осуществляется двумя способами:

- оплата уставного капитала вновь образованных кредитных организаций (ООО «КЭБ БАНК РУС», ООО «Чайнасельхозбанк»)
- участие в дополнительных эмиссиях банка в процессе расширения масштабов его работы (ТКС Банк (ЗАО), ЗАО «Ури Банк», ОАО «Евразийский банк» и др.)

В совокупных активах банковского сектора доля банков, контролируемых иностранным капиталом, на протяжении рассматриваемого периода постоянно менялась. В 2014 году рост совокупного оплаченного уставного капитала действующих кредитных организаций (22,06%) значительно опережал рост инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций (0,19%). В результате на 1 января 2015 года доля нерезидентов в совокупном оплаченном уставном капитале всех действующих кредитных организаций по сравнению с 1 января 2014 года уменьшилась и составила 21,68% (-4,74 процентного пункта). Динамика роста иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций и совокупного капитала банковской системы отражена на рисунке 1.

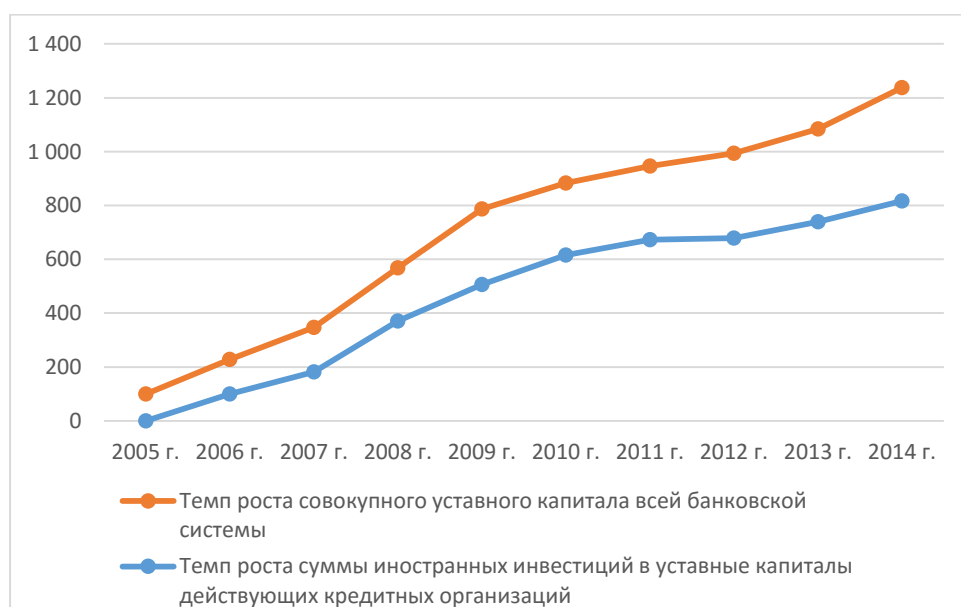


Рисунок 1 – Динамика темпов роста иностранных инвестиций в уставные капиталы российских банков, %

В 11 кредитных организациях со 100-процентным участием нерезидентов в уставном капитале на принимаемые ими решения

существенное влияние оказывают резиденты Российской Федерации. 22 банка со 100-процентным участием нерезидентов имеют на территории Российской Федерации 89 филиалов. За 2014 год количество таких филиалов уменьшилось на 6.

По данным информационно-аналитической службы Банки.ру, по итогам 2014 года «дочки» иностранных банков в России увеличили свои активы примерно на 27,5%. Но аналитики указывают, что цифры весьма условны. Основная причина роста – переоценка валютных активов.

Рассмотрим наиболее крупные банки со 100-процентным участием иностранного капитала в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Кредитные учреждения со 100-процентным участием иностранного капитала

Название банка	Объем активов на 1 января 2014 г., млрд. руб., %	Объем активов на 1 января 2015 г., млрд. руб., %	Изменение объема активов в 2015 г. по сравнению с 2014 г., %
АО ЮниКредит Банк	920,7	1393,3	+ 51,3
ПАО АКБ "РОСБАНК"	742,7	995,7	+ 34,1
ЗАО "Райффайзенбанк"	718,5	917,3	+ 27,7
АО "Нордеа Банк"	279,9	413,8	+ 47,8
ЗАО КБ "Ситибанк"	371,6	405,0	+ 8,9
ООО "ХКФ Банк"	379,0	345,3	-8,9
ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) ЗАО"	221,9	323,7	+ 45,9
ЗАО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	163,4	173,7	+6,3
ООО "Дойче Банк"	141,2	113,8	- 19,4
АО "ОТП Банк"	177,1	208,1	+ 17,5

Из материалов информационного агентства banki.ru зарубежные банки активно работают над оптимизацией расходов, а некоторые игроки уже объявили о сокращении своего присутствия в России [1]. Первой «ласточкой» стало сообщение Райффайзенбанка в марте 2015 г. о прекращении выдачи автокредитов и закрытии отделения в малоперспективных городах в целях повышения операционной эффективности бизнеса в России.

Было произведено сворачивание в России бизнеса Bank of Cyprus, вследствие чего банк недополучил 299 млн. евро. Некоторая часть банков с иностранным участием вносят коррективы в свои бизнес программы. Так банк Нордеа намерен сосредоточиться на обслуживании крупного корпоративного бизнеса скандинавских и международных компаний, работающих в России.

Банковский рынок Российской Федерации, некогда отличавшийся высокими темпами роста, исторически привлекал зарубежные банки, которые, пользуясь поддержкой материнских структур с доступом к

дешевому иностранному капиталу, достаточно агрессивно занимали заметные позиции на российском рынке. В текущей ситуации (замедления экономики и санкций, введенных против России), вероятно, изменится степень участия иностранных кредитных организаций в банковской системе России.

Значительная девальвация национальной валюты и ускорившаяся инфляция привели к сокращению в 2014-2015 гг. реальных доходов населения и, как следствие, падению платежеспособного спроса. Это приводит к замедлению темпов роста, увеличению рисков, в результате сокращается доходность российских «дочек» иностранных кредитных организаций. Санкции против Российской Федерации создают определенные политические риски для банков с иностранным участием, которые в случае дальнейшей эскалации ситуации могут остаться без доступа к материнскому финансированию.

Впрочем, эксперты указывают, что свою операционную деятельность оптимизируют практически все кредитные организации, а не только игроки с иностранным капиталом, поскольку 2015 год вряд ли можно назвать годом роста и прибыли для банков. «Дочки» зарубежных банков работают как российские юридические лица, у них абсолютно та же позиция, что и у российских банков. Так же ведут работу над сокращением штата, сокращением региональной сети, корректируют свою стратегии в сторону комиссионных доходов, расчетно-кассового обслуживания»,

Трендом 2015 года является повышение требований к заемщикам, а также переориентация на получение комиссионного дохода, поскольку этот сегмент бизнеса является для банков наименее рискованным. Оправданным выглядит и интерес к инвестициям в технологическую составляющую, работу по повышению лояльности клиентов и предложению им различных пакетных решений в рамках наиболее устойчивых сегментов рынка, таких как ипотека, private banking. Именно эти направления станут ключевыми как для иностранных «дочек», так и для российских банков в России.

Использованные источники:

1. Информационно-аналитическая служба Банки.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
2. Кургинян М.А. Статистический анализ банковского сектора Российской Федерации / М.А. Кургинян, Н.Н. Симонянц // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сборник статей Международной научно - практической конференции – 2016. – с. 194 – 199.
3. Сайт Центрального Банка РФ: Депозитные операции Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Федеральный закон от 14.12.2015 № 372-ФЗ "О банках и банковской деятельности"

*Авдеева А.А.
студент-магистрант 1 курса
факультет «инженерно-экономический»
кафедра экономики и финансового менеджмента
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ THE ASSORTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE

***Аннотация.** В статье сообщается об основных целях, принципах и направлениях формирования ассортиментной политики фирмы. Подчеркивается тесная связь между проведением данного мероприятия и повышением конкурентоспособности фирмы. Помимо этого обозначены основные пути преобразования ассортиментного портфеля, среди которых выделяют следующие: расширение ассортимента, сокращение, обновление, совершенствование, стабилизация.*

***Abstract.** The article reports about the main objectives, principles and areas of formation of the assortment policy. It emphasizes a close linkage between the implementation of the event and the competitiveness of a firm. In addition the main ways of transformation of the product portfolio are marked. There are the following ways: the assortment expansion, the reduction, the renewal, the improvement, the stabilization.*

***Ключевые слова:** ассортиментная политика, заказ, конкурентоспособность, продуктовый портфель, товар, ассортимент продукции, сбалансированность портфеля продукции.*

***Keywords:** the assortment policy, order, competitiveness, product portfolio, goods, range of goods, product portfolio balance.*

В настоящее время ситуация в экономике сложилась таким образом, что в условиях конкуренции рынок сам устанавливает актуальный для него ассортимент. В связи с этим, предприятиям необходимо вести грамотную конкурентную борьбу, чтобы эффективнее и своевременно удовлетворять запросы и нужду потребителей, чем их соперники. И если компания не имеет сбалансированного ассортимента продукции, то она рискует по многим параметрам, например, велик риск снижения прибыли и рентабельности продукции, риск потери доли рынка и конкурентной позиции, риск сокращения спроса. Другими словами, предприятие ставит под угрозу свое стабильное существование и экономическую эффективность. Поэтому вопрос о формировании ассортиментной политики весьма востребован для фирм, желающих быть конкурентоспособными на рынке.

Ассортиментная политика разрабатывается и внедряется посредством целого ряда шагов и методов в соответствии с запросами рынка. То есть продукция компании должна соответствовать желаниям потребителя. Ассортиментная политика направлена на реализацию определенных задач, среди которых можно выделить следующую: сохранение определенной пропорции производимой продукции (оказываемых услуг) со спросом

посредством минимизации объемов производства и максимизации прибыли. Таким образом, руководство предприятия формирует оптимальную структуру товаров с учетом рыночных условий. Среди других целей можно выделить⁷:

- 1) Обеспечение загрузки производственных мощностей;
- 2) Диверсификация производства;
- 3) Обновление ассортимента выпуска;
- 4) Повышение конкурентоспособности продукции и предприятия;
- 5) Выход на новые рынки;
- 6) Обеспечение стабильности предприятия и роста прибыли;
- 7) Обеспечение сохранности квалифицированного персонала и рабочих мест при низком уровне спроса;

При формировании подобного портфеля заказов в качестве основы устанавливаются запросы потребителей соответствующего сегмента рынка, наличие платежеспособного спроса, различные тенденции и вкусовые предпочтения, а также тот факт, что предприятию необходимо наиболее выгодно использовать всю имеющуюся ресурсную базу при производстве товаров. Помимо данных условий важно учитывать возможность дальнейшего сбыта⁸.

Для того чтобы добиться достижения обозначенного ранее соответствия между спросом на продукцию и предложением со стороны предприятия, необходимо спрогнозировать и определить структуру ассортимента. В отношении прогноза трудность состоит в определении состояния параметров в долгосрочной перспективе. Предприятие должно четко понимать, на какой сегмент рынка оно нацелено и кто является ключевой аудиторией. Намечается только тенденция развития ассортимента. Прогноз данной тенденции должен демонстрировать такой путь реализации концепции, который приведет к достижению обозначенного соответствия предложения продукции со стороны компании спросу, который будет меняться в течение периода.

Оптимальное решение должно обеспечить в долгосрочной перспективе сбалансированность между уровнем прибыли предприятия и уровнем издержек, необходимых для производства заданного ассортимента и поддержания конкурентоспособности.

Маркетинговая деятельность при разработке конкурентоспособного портфеля заказов, обеспечивающего устойчивую позицию предприятия на рынке, обязана опираться на методы и подходы стратегического направления. В рамках данного подхода возможны следующие пути развития:

- 1) Расширение ассортимента;

⁷ Герасимов, Б.И. Маркетинговые исследования рынка : учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. - М.: ФОРУМ, 2014. - 333 с.

⁸ Сак А.В. Журавлев В.А. Оптимизация маркетинговых решений / А.В. Сак В.А. Журавлев. – М.: Гревцов, 2015. – 302 с.

- 2) Сокращение;
- 3) Обновление;
- 4) Совершенствование;
- 5) Стабилизация.

Первый вариант предполагает количественные и качественные изменения в наборе продукции и принятие решений о его наращивании и насыщении⁹. Данной стратегии способствует следующие причины:

- Рост объема спроса и предложения;
- Высокий уровень рентабельности;
- Появление на рынке новых товаров;

При применении данной стратегии важно обращать внимание на величину платежеспособного спроса и на тенденцию объема спроса в общем. Расширение ассортимента можно реализовать двумя способами: наращиванием или насыщением.

Первый путь предполагает то, что продуктовый портфель любого предприятия является частью товарного ассортимента отрасли. И если предприятие выходит за рамки того, что в данный момент предложено на рынке, то оно реализует стратегию наращивания ассортимента.

Насыщение ассортимента подразумевает под собой расширение товарного портфеля за счет добавления новых изделий. По такому пути идут, если желают получить дополнительные прибыли, задействовать производственные мощности, занять сильную конкурентную позицию, заполучить большую долю рынка, удовлетворять большее число клиентов¹⁰.

Сокращение ассортимента предполагает качественные и количественные изменения состояния портфеля заказов за счет уменьшения его широты и глубины. Прибегнуть к данной стратегии руководство предприятия могут такие причины, как низкая рентабельность продукции, падение спроса, высокие издержки производства и другие.

Стабилизация портфеля заказов – состояние портфеля, при котором наблюдается высокая устойчивость и низкая степень обновления. По сути, такое состояние является самым желанным для производителей. В связи с этим, руководство предприятий должно направлять значительные силы на поддержание подобного состояния, преимущественно за счет разработки ассортимента, пользующегося устойчивым спросом.

Обновление ассортимента – данная концепция предполагает изменения в портфеле продукции, характеризующиеся увеличением показателя новизны. Обновление портфеля заказов способствует повышению конкурентоспособности предприятия. В рамках данной стратегии производители ориентируются на удовлетворение все новых и новых потребностей и вкусов потребителей. Изготовители продукции пытаются всячески стимулировать спрос на новую продукцию, основываясь

⁹ Жабина С.Б. Маркетинг продукции и услуг // 2-е изд., стер. – М.: Академия, 2011.

¹⁰ Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 524 с.

на том заблуждении, что все новое гораздо лучше и эффективнее в сравнении с ранее выпускаемым товаром. Однако часто бывает совсем наоборот: выпуская новый продукт, производители стремятся сэкономить на сырье, технологиях и прочих издержках. В связи с чем, новый или обновленный товар не всегда является более качественным.

Поэтому выбор данной стратегии весьма ответственное мероприятия, оно связано со значительным риском для многих участников рынка. При этом нельзя забывать, что новизна является одним из критериев конкурентоспособности производителя, что весьма актуально в современных условиях.

Совершенствование ассортимента производимой продукции – еще одно направление в области оптимизации портфеля продукции. Совершенствование подразумевает под собой количественные и качественные изменения состояния портфеля с целью повышения его оптимальности. Данная концепция влечет за собой выбор возможных шагов: сокращение, расширение, обновление портфеля заказов для создания наиболее эффективного ассортимента.

В итоге стоит отметить, что управление портфелем продукции является комплексным мероприятием и включает много тонкостей. Нужно грамотно оценивать позиции предприятия, его возможности, сильные и слабые стороны, а также хорошо понимать рынок и своего потребителя. Сбалансированный портфель строится как раз на основе учета всех факторов системы. Оптимальный набор продукции включает в рациональных пропорциях различные товарные группы в соответствии с целенаправленностью и политикой фирмы.

Использованные источники:

1. Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 524 с.
2. Жабина С.Б. Маркетинг продукции и услуг // 2-е изд., стер. – М.: Академия, 2011.
3. Герасимов, Б.И. Маркетинговые исследования рынка : учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. - М.: ФОРУМ, 2014. - 333 с.
4. Сак А.В. Журавлев В.А. Оптимизация маркетинговых решений / А.В. Сак В.А. Журавлев. – М.: Гревцов, 2015. – 302 с.

*Авдеева А.А.
студент-магистрант 1 курса
факультет «инженерно-экономический»
кафедра экономики и финансового менеджмента
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ПРОДУКЦИИ THE FORMATION OF THE PRODUCT PORTFOLIO

Аннотация: *статья посвящена вопросам изучения основных методов формирования товарного портфеля с учетом сложившейся экономической ситуации, выработке методов оценки портфеля инновационных продуктов или услуг и разработке критериев для оценки степени сбалансированности продуктового портфеля предприятия по его структуре.*

Abstract: *the article is devoted to the issues of studying the basic methods of product portfolio formation, taking into account the current economic situation, the development of methods for assessing the portfolio of innovative products and the development of criteria for assessing the degree the balance of portfolio product of enterprise according to its structure.*

Ключевые слова: *продуктовый портфель, товар, ассортимент продукции, инновационный продукт, этапы формирования портфеля продукции, методы анализа портфеля продукции, сбалансированность портфеля продукции, минимально рабочий продукт, критерии оценки сбалансированности портфеля продукции.*

Keywords: *product portfolio, goods, range of goods, innovation product, stages of formation of the product portfolio, methods of product portfolio analysis, product portfolio balance, the minimum working product, criteria of product portfolio balance degree assessment.*

Нестабильная экономическая ситуация, отсутствие финансовых ресурсов, падение спроса и большое количество конкурентов требуют новых подходов к управлению бизнесом, который должен ориентироваться на потребности и желания конечных потребителей, быть клиентоориентированным. Несмотря на текущие кризисные явления в российской экономике многие компании воспринимают их лишь как временное явление и готовы развивать новые направления бизнеса, адаптируясь к текущим изменениям рыночной конъюнктуры.

Как и много лет назад основным средством удовлетворения нужд и запросов потребителей был и остается конечный продукт в виде произведенного товара или оказанной услуги. В условиях производства товар существует в виде продукции определенной номенклатуры и ассортимента. Для поддержания своей конкурентоспособности и

обеспечения гибкости реагирования на запросы рынка крайне актуальным является вопрос формирования оптимальной структуры ассортимента продукции с позиций ее сбалансированности и рациональности. Данная задача является ключевой при формировании «портфеля продукции» каждого промышленного предприятия и любой коммерческой организации.

Под «портфелем продукции» понимается совокупность всех товаров (товарных групп, видов и разновидностей товара), для выпуска которых имеются возможности в рамках организационно-экономических условий конкретного производства.

В практической деятельности предприятий портфель продукции представляет совокупность товаров, имеющих различный уровень рентабельности, расположенных на различных этапах своего жизненного цикла и, соответственно, имеющих разные перспективы на рынке. По причине ограниченности жизненного цикла каждого товара или услуги состав портфеля изменяется с течением времени, что обуславливается снятием с производства устаревшей продукции и освоением новых, часто инновационных продуктов и услуг. В современных условиях даже самым стабильным компаниям не обойтись без инноваций, иначе предлагаемые ими товары и услуги быстро устареют и будут неинтересны рынку.

При изменениях портфеля продукции необходимо обеспечивать соответствие его состава и структуры совокупности краткосрочных и долгосрочных целей и общей стратегии организации.

К изучению проблемы формирования портфеля продукции в своих научных трудах и работах обращались многие отечественные и зарубежные ученые, такие как Котлер Ф., Ассэль Г., Берман Б., Рис Э., Кардаш В.Я., Старостина А.А., Длигач А.А., Завьялов П.С., Кубышина Н.С. и другие. Но, несмотря на это, многие работы отечественных ученых часто лишены комплексности, носят чрезмерно разрозненный и локальный характер, ограничены модификацией и адаптацией зарубежных исследований и методик анализа продуктового портфеля организации, не учитывают специфику формирования портфеля товаров инновационных компаний – стартапов.

Формирование продуктового портфеля, последующее управление его структурой представляет собой довольно сложный, но крайне важный процесс в деятельности любой организации. Придумать идею и затем реализовать ее не так сложно, как сделать так, чтобы продукт продавался, чтобы он «попал в рынок» и запустил раскручивающуюся спираль роста. Чаще всего предприниматели сначала создают продукт, а потом проверяют, как на него отреагируют клиенты. С целью минимизации возможных убытков и снижения рисков необходимо действовать в обратном порядке. Чтобы правильно подойти к формированию продуктового портфеля организации необходимо выяснить, что необходимо рынку, чего хотят клиенты, за что они готовы платить и как можно быстрее создать это.

В теории маркетинга выделяют следующие этапы формирования

продуктового портфеля¹¹:

1. исследование и выявление текущих и перспективных потребностей потребителей;
2. проведение анализа и оценки товаров, предлагаемых на данном сегменте рынка конкурирующими организациями;
3. определение структуры портфеля продуктов, предполагающие исключение из него неперспективных продуктов и услуг и включение новых, ожидаемых рынком;
4. изучение возможных предложений по разработке новой продукции и совершенствование производимой с учетом требований потребителей, технических и производственных возможностей самого предприятия;
5. анализ ресурсов и возможностей разработки и внедрения новых видов продукции и услуг;
6. проведение пилотного тестирования нового или усовершенствованного продукта на ограниченном сегменте рынка;
7. разработка рекомендаций для производственных подразделений предприятия по поводу потребительских свойств, дизайна, качества, упаковки и т.д.;
8. анализ продуктового портфеля, его оценка и возможная корректировка.

При формировании продуктового портфеля основная задача службы маркетинга предприятия заключается в обеспечении координации и взаимодействия научно-технических и опытно-конструкторских отделов, производственных, сбытовых, сервисных, рекламных и других подразделений в целях достижения наибольшего соответствия выпускаемых изделий нуждам и потребностям покупателей. Отсутствие такого взаимодействия может привести к включению в продуктовый портфель продуктов и услуг, заведомо неинтересных рынку, что повлечет за собой значительные финансовые и временные потери. В процессе формирования портфеля продукции именно на службу маркетинга возлагается задача анализа потребностей рынка, что хотят клиенты и за что они готовы платить. В качестве основного допущения, подлежащего проверке выделяют гипотезу ценности продукта. Для ее проверки еще на начальных этапах формирования портфеля продукции необходимо как можно быстрее приступить к созданию «минимально рабочего продукта» – версии продукта, позволяющей запустить цикл «создать-оценить-научиться» с минимальными усилиями, потратив как можно меньше времени на разработку¹². Минимально рабочий продукт не имеет многих из тех опций, которые позже могут оказаться важными, однако его нужно создавать таким образом, чтобы

¹¹ Пучкина Т. Н. Формирование портфеля продукции предприятия [Электронный ресурс] // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. №10-1

¹² Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 253 с.

можно было оценить его успех. Например, нет смысла создавать опытный образец, который будут оценивать только технические разработчики и дизайнеры лишь в соответствии с техническими спецификациями. Новый продукт нужно представить потенциальным покупателям и посмотреть, как они отреагируют.

Для оценки структуры продуктового портфеля применяется ряд наиболее распространенных методов исследования товарного портфеля промышленных предприятий. В теории маркетинга приведено описание более 20 различных способов анализа портфеля продукции. Среди самых известных выделяются методы ABC- и XYZ-анализа, анализ по методу Дибба-Симкина, матрицу БКГ, а также рейтинговый анализ¹³.

Самым широко распространённым и универсальным методом структурного анализа продуктового портфеля организации является ABC-анализ. Данный метод основан на ранжировании объектов исследования по ряду выбранных показателей. Этот метод позволяет классифицировать ресурсы фирмы в зависимости от их важности. Основная идея метода ABC-анализа базируется на основе принципа Парето: 20% всех товаров дают 80% прибыли. Для предприятия гораздо выгоднее сконцентрировать ресурсы на небольшой части продуктов или услуг, которая является основным источником совокупного дохода, чем на большей части второстепенных продуктов и услуг, занимающих сравнительно малую долю в совокупном доходе организации. Результатом анализа продуктового портфеля является группировка продуктов и услуг объектов по степени их влияния на общий финансовый результат, после чего принимаются решения об изменении и развитии продуктового портфеля.

Одним из известных инструментов анализа, который давно и эффективно используется в области маркетинга и менеджмента является матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ). Составление данной матрицы основано на двух параметрах – доле занимаемого рынка относительно главных конкурентов и темпах роста самого рынка. Основным достоинством данного метода является его простота и эффективность применения при определении стратегических продуктов и распределении ресурсов на ближайшую перспективу. Однако данный метод имеет и свои недостатки, связанные со сложностями при определении доли рынка конкурентов, особенно когда речь идет об инновационной продукции или услугах, которые могут еще не иметь сформировавшегося рынка и соответственно конкурентов на нем. Матрица БКГ имеет свои разновидности – модифицированная и адаптированная. За основу построения модифицированной матрицы БКГ взяты такие показатели как темп роста объемов продаж и рентабельность продукции. Адаптированная матрица строится по соотношению двух показателей: темпа роста объемов

¹³ Крайнюченко Ольга Феодосьевна, Безпалько Елена Викторовна, Белова Татьяна Геннадиевна Теоретические основы формирования сбалансированного портфеля товаров предприятия [Электронный ресурс] // Альманах современной науки и образования. 2014. №2 (81)

реализации продукции к предыдущему периоду и доли ассортиментной группы в общем объеме продаж предприятия. По результатам построения данных матриц ассортимент продукции или услуг разбивается на четыре группы: «трудный ребенок», «звезда», «дойная корова», «собака». Далее для каждой из групп выбирается стратегия дальнейших действий, которая дает возможность определить направления последующего развития ассортиментной политики предприятия. Преимуществом этих матриц является возможность постоянного доступа к информации, которую можно непосредственно получить на предприятии.

Анализ по методу Дибба-Симкина применяется для того, чтобы разделить товары на четыре группы (А, В1, В2 и С) с целью формирования направлений развития продуктовых групп и поиска путей оптимизации ассортимента. В данном методе в качестве критериев распределения выступают объем продаж в денежном выражении и финансовый вклад в покрытие затрат. Несмотря на свою простоту, данный метод имеет ряд недостатков, присущих АВС-анализу.

Одним из новых методов анализа является рейтинговый анализ, в основу которого положено сравнение величин рейтингов рентабельности продукции и удельного веса выпуска каждого конкретного вида продукции в общем объеме производства. По результатам проведения данного анализа товарный ассортимент разбивается на 4 группы: «Основная», «Поддерживающая», «Промежуточная» и «Проблемная»¹⁴. Данный метод позволяет формировать оптимальный и конкурентоспособный портфель продукции, определить, как перспективные позиции для сосредоточения на них основных ресурсов и мероприятий, так и слабые позиции, которые следует усовершенствовать или вообще снять с производства.

После проведения анализа продуктового портфеля, распределения продуктов и услуг по соответствующим группам и определении его структуры, крайне важно провести оценку на предмет его сбалансированности. Формирование сбалансированной структуры продуктового портфеля является сложным процессом, включающим в себя проведение большого числа имитационных и оптимизационных расчетов.

Исходя из целей и задач предприятия сбалансированностью следует называть такое состояние товарного портфеля предприятия, при котором с учетом имеющихся внешних и внутренних условий, обеспечивается достижение всех или большинства наиболее важных целей организации в краткосрочном и в долгосрочном горизонтах планирования.

В результате проведения многочисленных исследований было установлено, что портфель продукции является сбалансированным, если:

- доля ассортиментных линий из группы «Дойная корова» составляет не менее 45-50%;

¹⁴ Крайнюченко Ольга Феодосьевна, Безпалько Елена Викторовна, Белова Татьяна Геннадиевна Теоретические основы формирования сбалансированного портфеля товаров предприятия [Электронный ресурс] // Альманах современной науки и образования. 2014. №2 (81)

- доля ассортиментных линий, входящих в группу «Звезда», занимает не менее 20-30%;
- доля ассортиментных линий из группы «Трудный ребенок» составляет не менее 15-20%;
- доля ассортиментных линий, составляющих группу «Собака», занимает не более 5%.

Таким образом, можно сделать вывод, что портфель продукции является несбалансированным, если в его составе отсутствуют или представлены весьма незначительно, продукты и услуги из группы «Дойная корова», которые являются основным источником дохода предприятия, а также, если отсутствуют полностью или занимают малую долю новые инновационные продукты или услуги из группы «Трудный ребенок».

Основными целями в области формирования сбалансированного портфеля продукции предприятия будут являться:

- обеспечение максимальной загрузки производственных мощностей;
- достижение оптимального уровня прибыльности;
- обеспечение максимального роста доли рынка и объемов продаж;
- снижения рисков портфеля продукции;
- достижение максимальной клиентоориентированности бизнеса.

В зависимости от вида задач, на достижение которых направлена разрабатываемая структура портфеля продукции предприятия и горизонта планирования целевых показателей, можно выделить следующие типы продуктового портфеля:

- портфель дохода, портфель максимума объема, портфель максимума доли рынка – с точки зрения вида используемого критерия оптимальности;
- страховой портфель – с точки зрения отношения к возможности снижения риска;
- специализированный и диверсифицированный портфели – с точки зрения состава целевого показателя;
- однородно целевой и многоцелевой портфели – с точки зрения состава целевого показателя;
- портфель максимума текущего результата, портфель роста – с точки зрения длительности охватываемого периода достижения целевого показателя, ожидаемой динамики.

Понятие сбалансированности портфеля продукции тесно связано с концепцией жизненного цикла продукта. Жизненный цикл продукта или услуги конечен, поэтому своевременное обновление продуктового портфеля организации неизбежно и необходимо для поддержания ее конкурентоспособности. При формировании сбалансированного портфеля продукции необходимо учитывать тот факт, что различные товары или

услуги находясь на разных стадиях своего жизненного цикла, обеспечивают достижение целей организации на различных горизонтах планирования. Ориентируясь на рыночный спрос выполнение задачи формирования сбалансированного портфеля продукции можно свести к достижению следующих целей:

- соответствие товарного предложения предприятия сложившейся структуре спроса на рынке;
- создание предпосылок соответствия предложения и спроса в будущем периоде.

С позиции выделения центра ответственности формирования сбалансированной структуры товарного портфеля зависит от многих подразделений предприятия, в первую очередь службы маркетинга, сбытовых и других подразделений, непосредственно участвующих в разработке продукции и ее выведения на рынок.

Таким образом, для проведения полноценного анализа портфеля продукции и обеспечения его сбалансированной структуры необходимо сочетание нескольких универсальных методов, которые можно адаптировать к условиям и ситуации на каждом конкретном предприятии. Использование механизма обратной связи с потребителем, оценка его реакции на продукты или услуги, предлагаемые организацией, позволит оперативно принять обоснованные решения о необходимости внесения изменений процесс формирования портфеля продукции компании, что позволит в будущем избежать напрасных финансовых потерь. Использование изученных инструментов и методов анализа сбалансированности продуктового портфеля в совокупности с передовыми маркетинговыми технологиями будет способствовать повышению уровня обоснованности и эффективности управленческих решений относительно товарного ассортимента, состоящего как из серийной продукции, так и инновационных разработок.

Использованные источники:

1. Барахов В.И., Самочкин В.Н. Исследование жизненного цикла товара // маркетинг в России и за рубежом. – 2002 . - №3
2. Иващенко Н.С., Силаков А.В. Выбор структуры товарного портфеля предприятия на основе анализа его сбалансированности // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. - № 6.
3. Крайнюченко Ольга Феодосьевна, Безпалько Елена Викторовна, Белова Татьяна Геннадиевна Теоретические основы формирования сбалансированного портфеля товаров предприятия [Электронный ресурс] // Альманах современной науки и образования. 2014. №2 (81). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-formirovaniya-sbalansirovannogo-portfelya-tovarov-predpriyatiya> (дата обращения: 02.04.2016).
4. Пучкина Т. Н. Формирование портфеля продукции предприятия [Электронный ресурс] // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. №10-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-portfelya-produktsii-predpriyatiya>

portfelya-produktsii-predpriyatiya (дата обращения: 29.03.2016).

5. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 253 с.

Агапова А.Ю.

студент 2-ого курса магистратуры

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ: ВИДЫ, ОСОБЕННОСТИ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА

Российский финансовый рынок активно развивается, появляются новые инструменты, население, хоть и очень медленными темпами, но становится финансово грамотным. Подобные аспекты привели к развитию индустрии структурных продуктов в РФ. Практически все крупные банки и инвестиционные компании предлагают решения в данной сфере.

Структурный продукт – инвестиционный финансовый инструмент, комбинирующий в едином продукте ценные бумаги и другие производные финансовые инструменты и предназначен для инвесторов с четким видением и пониманием рынка, способных выявить оптимальное соотношение риска и доходности¹⁵, причем доходность данного финансового инструмента напрямую зависит от входящих в его состав более простых финансовых инструментов¹⁶.

Как правило, выделяют 4 типа структурных продуктов, базирующихся на ценных бумагах¹⁷:

1. Структурные ноты;

Данный вид структурного продукта предлагает некоторый уровень защиты капитала, принося доход инвестору, который зависит от поведения базисного актива¹⁸.

2. Структурные облигации;

Структурные облигации мало отличаются от структурных нот, это долговой инструмент, комбинирующийся с каким-либо из производных инструментов¹⁹. Структурные облигации порой называют российским аналогом для структурных нот, выпускаемых иностранными эмитентами.

В качестве примера можно рассматривать выпущенную в июне 2009 года компанией Тройка Диалог структурную облигацию Troika Index Bond, представляющий облигацию с купоном, привязанным к индексу РТС и курсу

¹⁵ The ABC of Equity Derivatives and Structured Products – Incisive Media Investments Limited, 2006 – с. 61.

¹⁶ Roberto Knop. Structured Products, A Complete Toolkit to Face Changing Financial Markets. — John Wiley & Sons Ltd., 2002. – с. 2.

¹⁷ Глухов М.Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга: дисс. канд. экон. наук / Финансовая Академия при Правительстве РФ. – Москва, 2007 – с. 55.

¹⁸ Базисные активы – активы, цены на которые являются результирующим фактором расчета выплат по производным финансовым инструментам.

¹⁹ Колб Роберт У. Финансовые деривативы. Учебник. Издание 2-е/ Перевод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997, с.315.

ЦБ20.

3. Векселя;

Юниаструм банком был выпущен структурный продукт в виде векселя под названием Fusion21. Несмотря на то, что он номинирован в долларах США, договором купли-продажи оговорено, что при погашении банк обязан конвертировать сумму к погашению в рубли по фиктивному курсу, которые рассчитывается по формуле, привязанной к ценам акций, индексам или другим базисным активам.

4. Структурные депозиты.

Ситибанком был выпущен структурный продукт в виде индексируемого депозита, который гарантировал возврат 100% от суммы депозита и предоставлял возможность получения дохода до 5% годовых по депозитам в евро (сумма процента зависела от колебаний курса евро к доллару США²²). Начисление 5% годовых за каждый день возможно при условии нахождения курса евро к доллару США в заранее определенном диапазоне, в случае его выхода за пределы диапазона в этот день идет начисление 0,1% годовых²³.

Ввиду экономической и глобальной макроэкономической нестабильности в 2015 году инвесторы, особенно относящиеся к сегменту HNWI²⁴ стали реже приобретать решения, предложенные российскими банками и компаниями, обратив свое внимание на западные предложения. Подобная ситуация связана с нежеланием брать российский кредитный риск, в итоге это привело к переориентации модели продаж структурных продуктов: ранее компании продавали и дельта-хеджировали их, теперь они предлагают инвестиционную идею и выступают посредником при купле – продаже продукта от западного эмитента. Соответственно в подобных реалиях самой удобной юридической формой структурного продукта является еврооблигация, поскольку она несет ряд преимуществ: ее легко продать (эмитент обычно держит фиксированный спред в 1 процент, инструмент легко перевести в любой другой депозитарий (нет привязанности к одной компании), также не надо заключать никаких договоров с зарубежным эмитентом – достаточно просто купить инструмент у компании, занимающейся дистрибуцией в России.

Спрос на еврооблигации подогревает и снижение ставок по депозитам и доходностей по еврооблигациям в текущих условиях. С 2015 года прослеживается общий тренд на снижение ставок по вкладам в отечественной и иностранной валюте, на текущий момент средняя ставка по

²⁰ Информационно-консалтинговое Агентство структурированных продуктов [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.sproducts.ru>

²¹ Глухов М. Ю. Структурированные продукты: что внутри? / М.Ю. Глухов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 15 (342).

²² Источник информации: <http://www.citibank.ru/russia/news/rus/15.htm>.

²³ Глухов М. Ю. Структурированные финансовые продукты: понятие и устройство. / М.Ю. Глухов // Вестник Финансовой Академии. – 2007. – № 3 (43). – с. 124-132.

²⁴ High Net Worth Individuals, состоятельные клиенты

валютным вкладам Сбербанка составляет 1.85 %, в то время как Стагнация на рынке привела к более осторожному и менее рискованному поведению со стороны инвесторов, однако по-прежнему наблюдается стремление к получению повышенной доходности в сравнении с банковскими депозитами. В связи с этим финансовая инженерия неуклонно генерирует новые продукты с модифицируемыми и привлекательными для инвесторов условиями, которые обладают дифференцированными гарантиями возврата капитала и доходности. Все чаще инвесторы обращаются к продукту Autocallable reverse convertible, которые помогает получить повышенную доходность. Продукт совмещает в себе характеристики бонда (купон) и сложной опционной стратегии (продукт привязан к корзине акций).

Поскольку продукт имеет много параметров, которые имеют бесконечное количество возможных комбинаций, он может удовлетворить предпочтениям, именно это обуславливает его популярность. К сожалению, подобные продукты не доступны для розничных инвесторов, так как имеют достаточно ощутимую сумму для входа (обычно от 100 – 200 тысяч долларов США), поэтому в основном предлагаются департаментами Private Banking, которые помогают в подборке инвестиционной идеи и выборе посредника на рынке для эмиссии структуры.

Некоторые продукты, имеющие российский кредитный риск даже обращаются на бирже и доступны для ритейловых инвесторов, ярким примером являются FTD (First to Default) ноты компании БрокерКредитСервис (ООО Компания БКС). Инструмент представляет собой гибридную облигацию, имеющую кредитный риск не только непосредственного эмитента, но и кредитный риск других компаний (корзина эмитентов).

Также необходимо отдельно отметить первый в России выпуск биржевых иностранных структурных кредитных облигаций - структурные облигации BrokerCreditService Structured Products Plc компании БКС, общий объем выпуска которых составил 500 млн. рублей, были включены Московской биржей в третий уровень листинга (некотировальная часть списка ценных бумаг, допущенных к торгам). Данные облигации являются структурным продуктом, привязанным к корзине из обязательств трех банков: Сбербанк, ВТБ и Внешэкономбанк.

Данные структурные облигации являются аналогом для западных современных финансовых продуктов ETN (exchange traded notes), которые пользуются большим спросом среди западных инвесторов. Данные инструменты также привязаны к корзинам различных активов, открывая перед потенциальными инвесторами возможности не только диверсификации рисков и вложений, но и получения дохода в различном состоянии рынка. Наличие биржевого листинга является положительным моментом для инвесторов, заинтересованных в индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС), поскольку в корзине активов в ИИС используются биржевые инструменты. Данный продукт является

первопроходцем, в дальнейшем планируются выпуски с более высокой ставкой купона, привязанные к корзине из других активов, предположительно, акций (Autocallable).

Также структурные продукты, существующие в виде еврооблигаций, помогают не только получать фиксированный купон, но и дают возможность поучаствовать в движении актива – например, они могут представлять собой стратегии колл спред на различные акции и мировые индексы, стоит отметить, что популярностью пользуются индексы, так как они являются собирательным отражением рынка акций конкретного сектора или региона.

Индустрия структурных продуктов в России в текущих экономических условиях будет продолжать развиваться, так как структурные продукты дают возможность подобрать любую стратегию для инвестора, а «оболочка» в виде облигации или еврооблигации делает инструмент крайне удобным для приобретения. Также клиенты могут покупать подобные инструменты по договорам управления активами, тем самым диверсифицируя портфель структурными решениями.

*Агеева А.В.
студент 3 курса
факультет банковского дела
Полесский государственный университет
Республика Беларусь г. Пинск*

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГА В БЕЛАРУСИ

Лизинг пришел в Беларусь в 1991 году вместе с первыми рыночными изменениями. Он слабо развивался и до последнего времени не имел государственной поддержки. Параллельно проходило становление внутреннего и международного лизинга.

Первые белорусские лизинговые компании появились при банках, круг их клиентов ограничивался теми же банками и очень небольшим количеством других организаций, которые были в состоянии оценить эффективность лизинга и воспользоваться его преимуществами. Уже на первых этапах своего развития лизинговые компании почувствовали необходимость в объединении своих усилий для внедрения на белорусский рынок лизинга – совершенно новой и незнакомой подавляющему большинству предприятий формы инвестиций. Поэтому в 1993 году такие компании, как "Приорлизинг", "Дукат-Лизинг", "Лотос" и другие зачинатели лизинга в Беларуси учредили "Белорусский союз лизингодателей" Благодаря ее пропагандистской работе о лизинге заговорили на радио, в печати стали появляться статьи, объясняющие суть лизинга, освещающие первые полученные результаты в республике. Эта организация стала инициатором в становлении нормативно-правовой базы лизинга в Беларуси. Накопленный лизинговыми компаниями опыт послужил практическим материалом для разработки первого нормативного документа по лизингу, как в Беларуси, так и в СНГ. С этого периода лизинг в Беларуси начинает активно развиваться.

Появляются независимые лизинговые компании, а с 1996 года организуются лизинговые компании при заводах-производителях автомобилей, тракторов, станков. («МАЗ-контрактлизинг», «МТЗ-лизинг», «Первая промышленная лизинговая компания» и другие). В настоящее время в республике насчитывается более 40 лизинговых компаний.

В общем виде лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Следовательно, лизинг является видом предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование финансовых средств в приобретение имущества в собственность и передачу его в аренду. Лизинг позволяет содействовать решению проблемы реального сектора экономики по модернизации производства без значительных единовременных затрат потребителя, что является актуальным в условиях недостаточности финансовых ресурсов для приобретения необходимых объектов. Согласно параграфу 6 главы 34 Гражданского кодекса Республики Беларусь под лизингом понимается «сделка, при которой арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей». В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» лизинговую деятельность в Беларуси могут осуществлять лизинговые организации, которые включены Национальным банком в реестр лизинговых организаций. Одно из требований для включения в реестр – формирование уставного фонда в размере не ниже суммы 50 000 евро. На сегодняшний день в реестр включено около 100 компаний. На профессиональной основе лизинговыми операциями в 2015 году занимались около половины из них. Лизингополучателями в Беларуси могут быть юридические и физические лица.

Лизинг относительно молодой для белорусского рынка вид деятельности. Общепринятым показателем развития рынка лизинговых услуг является объем нового бизнеса. Согласно данным, для белорусских лизинговых компаний 2015-й год оказался не простым. Экономика страны погрузилась в кризис, а стоимость финансовых ресурсов, в том числе и для лизинговых компаний, была высокой. В результате стоимость заключенных за год договоров лизинга сократилась по сравнению с 2014 годом на 16% и составила 11,1 трлн. белорусских рублей. Ситуацию несколько исправило бурное развитие рынка лизинговых услуг для физических лиц: количество договоров лизинга с ними выросло по сравнению с 2014 годом почти в 3 раза - до 30 тыс., а сумма договоров поднялась в 6 раз – до 626,6 млрд. белорусских рублей.

Основным показателем, который отражает уровень развития лизинга в стране, считается соотношение объема нового бизнеса к ВВП. Доля лизинга в ВВП составляет около 2%, в то время как в высокоразвитых странах этот показатель достигает 15–30% ВВП. Доля лизинга в общем объеме инвестиций составляет около 6% [1]. Развитие лизинга напрямую зависит от состояния экономики страны в целом. Объем нового бизнеса в лизинге отображает состояние экономики и инвестиционного климата.

По индексу Херфиндаля–Хиршмана (НИ=1329,5) рынок лизинга Беларуси признан умеренно - концентрированным. Известно, что индекс Херфиндаля – Хиршмана растет как по итогам 2014, так и по итогам 2015 года. Как показывает практика, наиболее крупные лизинговые компании, занимающие лидирующие позиции на рынке, учреждены банками. Отмечается сокращение объема нового бизнеса у банков–лизингодателей (с 25% в 2012 году до 4% в 2014 году) [2]. Наибольшую долю в предметах лизинга занимают транспортные средства, однако их доля по сравнению с 2011 годом сокращается. Это обусловлено снижением объема лизинга железно- дорожного подвижного состава. Особенностью белорусского рынка лизинга является преобладание финансового лизинга (более 95% заключаемых договоров). Следует отметить увеличение удельного веса договоров возвратного лизинга в общем объеме заключаемых договоров в 2015 году по сравнению с 2011 годом в четыре раза (с 6,6% до 24%). Предприятия используют такой лизинг с целью пополнения своих оборотных средств. За 2014 год с физическими лицами было заключено около 150 договоров лизинга на общую сумму около 57 млрд. белорусских рублей, наибольшую популярность получил лизинг автомобилей. Общая сумма по договорам лизинга, заключенным с 1 января по 1 октября 2015 года, составила 7,5 трлн. белорусских рублей, из них 94,12 % – договоры с юридическими лицами, 5,88 % – с физическими лицами. Средняя стоимость договора лизинга с физическими лицами составила около 17,0 млн. белорусских рублей; с юридическими лицами – 1 512,4 млн. белорусских рублей [3].

В Беларуси проводится активная государственная поддержка развития международного лизинга. В настоящее время ведется совершенствование нормативной базы в направлении развития международного лизинга. Как показывает практика, белорусский инвестиционный экспорт ориентирован на страны со средним и ниже среднего уровнем ВВП на душу населения. Наибольшие объемы международного экспортного лизинга приходятся на страны СНГ и Восточной Европы [3]. В 2014 году в экономике Беларуси возникли факторы, которые негативно отразились на развитии лизинга. Такими факторами стали: высокая стоимость кредитных ресурсов, изменение обменного курса белорусского рубля, сложности при получении кредитов, недостаточный объем ресурсной базы лизинговых компаний [1]. Таким образом, ключевым фактором в перспективе развития лизинговой компании выступает наличие стабильных источников финансирования. В

условиях повышенной конкуренции на рынке лизинговых услуг главным инструментом развития лизинговой компании становится маркетинг. В настоящее время, при наличии жесткой ценовой конкуренции и конкуренции по условиям поставок и финансирования лизинг является одним из важных инвестиционных механизмов, стимулирующих международную торговлю. Для того чтобы выйти на зарубежные рынки с конкурентным предложением, лизинговым компаниям необходимо сотрудничать с поставщиками.

Использованные источники:

1. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2014 г.: Сборник материалов / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск: Издатель А. Н. Вараксин, 2015. – 64 с.
2. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2015 г.: Сборник материалов / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2016. – 80 с.
3. Стратегия и миссия лизинговой компании / А. Цыбулько // Вестник Ассоциации белорусских банков: Еженедельный информационно-аналитический и научно-практический журнал. – 2014. – N 4. – С. 12–19.

Айдинова К.Х.

студент 1 курса

Бобрышева О.Р.

студент 1 курса

Серпова К.И.

студент 1 курса

направление «Гостиничное дело»

Высшая Школа Бизнеса ЮФУ

Сенченко И.Н.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра гуманитарных дисциплин

Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье приведены актуальные проблемы российского высшего образования с учетом специфических особенностей. Также предлагаются основные способы решения этих проблем с целью повышения качества образования и перспективы выхода российских вузов на лидирующие позиции в международном образовательном пространстве.

Abstract: This article presents the actual problems of the higher education in Russia, taking into account specific features. It also offers basic ways of solving these problems in order to improve the quality of higher education and prospects for release of Russian universities on leadership in the international educational space.

Ключевые слова: образование, качество высшего образования,

проблемы, перспективы развития, финансирование, способы решения проблем, реформирование.

Мы живем в мире, где инновации, огромные скачки в образовании и науке стали обыденной частью нашей жизни. Постоянная модернизация системы образования приводит к тому, что на смену большому числу ВУЗов, стремящихся получить максимум прибыли, приходят узкоспециализированные, не обеспечивающие работой своих выпускников. Наверное, каждый из студентов мечтает учиться, используя новые технологии, получать знания от квалифицированных преподавателей и быть востребованным со своим образованием, но мечты остаются лишь мечтами. После подписания Россией Болонской декларации высшее образование получило качественно новый скачок для развития: университеты стали иметь возможность разрабатывать собственные образовательные программы, ориентированные на мировой рынок труда. Сама сфера российского высшего образования имеет ряд проблем, среди которых:

- 1) Соответствие требований работодателей и квалификации выпускников и вопросы трудоустройства;
- 2) Географическая удаленность сибирских и дальневосточных вузов;
- 3) Устаревшая материально-техническую базу отдельных вузов;
- 4) Недобросовестное предоставление образовательных услуг некоторыми вузами;
- 5) Технические моменты перехода на Болонскую систему;
- 6) Вопросы финансовой поддержки деятельности университетов.

Рассмотрим каждую проблему в отдельности. Итак, очень часто работодатели имеют свои требования при выборе кандидатов, например, достаточно известная проблема – требуемый опыт работы. Заканчивая ВУЗ, выпускник надеется на хорошее трудоустройство, но при поиске рабочего места мы сталкиваемся с данным условием работодателя. Опыт, безусловно, важен в той или иной работе, но в основном, у большинства выпускников этого опыта нет. Человек вынужден искать другую работу и чаще всего она является не по специальности или же коррупция – к которой прибегают, для того чтобы работодатель принял вас на желаемое рабочее место. Конечно же, это пробел в области образования, который нужно заполнить, иначе большое количество талантливых кадров останется без работы.

Обратимся ко второй немаловажной проблеме -географическая отдаленность ВУЗов Сибири и Дальнего Востока, из-за которой им не хватает квалифицированных преподавателей. Связано это прежде всего с демографической ситуацией, которая характеризуется сокращением населения из-за падения рождаемости, оттока в другие регионы страны населения и его старения. Для разрешения данной проблемы требуется работа в таких направлениях, как:

– улучшение материальной заинтересованности преподавателей в работе в учебных учреждениях Дальнего Востока

– создание новых рабочих мест для выпускников вузов, что увеличит заинтересованность в получении высшего образования и повысит престиж региональных университетов;

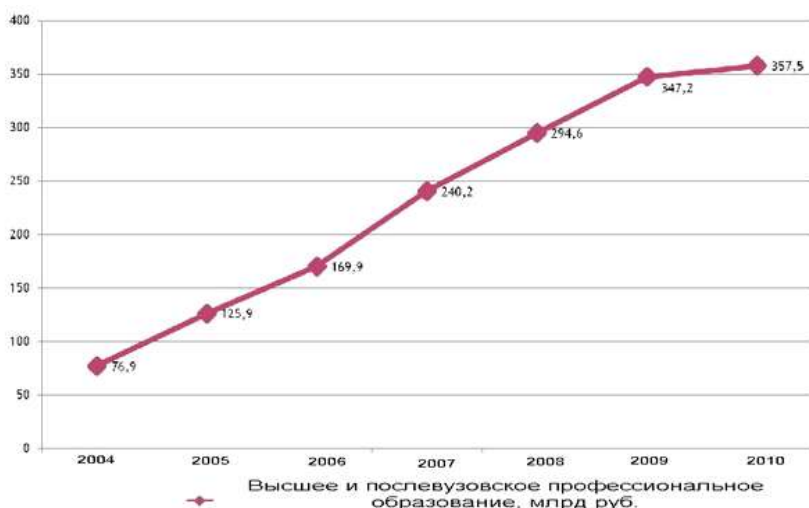
– университеты Сибири и Дальнего Востока могут сыграть существенную роль в развитии региона, и вследствие этого улучшится положение социальной, экономической и политической ситуации. Другой насущной проблемой российского высшего образования является вопрос улучшения материально-технической базы учебного процесса. В первую очередь, это относится к региональным вузам, которые не могут поддерживать определённый уровень технического оснащения учебного процесса или даже комфортности условий проживания студентов в общежитиях. Так же существуют некоторые трудности с поддержанием требуемого состояния эксплуатации учебных и жилых зданий. Еще одной проблемой высшего образования России является неполное соответствие уровня преподавания и качества учебных программ негосударственных высших учебных заведений.

По данным официальной статистики, в 2009 г. В стране существовало 1134 высших учебных заведения, в том числе государственных и муниципальных – 660, негосударственных – 4746. В них

обучались 7513 тыс. студентов, в государственных и муниципальных вузах – 6215 тыс., в негосударственных – 1298 тыс.⁷. Несмотря на такие показатели в обществе бытует несколько негативное отношение к ним в силу следующих причин:

– во-первых, качество преподавания в данных вузах не всегда находится на необходимом уровне, так как администрации этих учебных заведений зачастую игнорируют недостаточную квалификацию принимаемых на работу преподавателей;

– во-вторых, в силу того, что при поступлении в государственные вузы достаточно высокий конкурс, абитуриенты, не прошедшие в государственные учебные заведения, поступают в негосударственные образовательные учреждения, что вызывает некоторые вопросы по поводу их профессиональной компетенции. Проблема финансирования играет важную роль в повышении престижа российских университетов в мировом академическом сообществе.



Из данной диаграммы мы видим, что финансирование с каждым годом растет, но возникает вопрос- почему при таких показателях многие вузы ощущают серьезную нехватку ресурсов для развития своей деятельности, и куда уходят деньги? А в данной таблице приведены затраты, осуществляемые на одного студента в преуспевающих странах, среди которых есть и Россия. К сожалению, наше государство значительно отстает.

Студенты - это будущее страны. Так почему же наши органы власти так пренебрегают им? Система российского образования нуждается в серьезной модернизации. Современная система высшего образования должна быть более динамичной и обеспечивать быструю адаптацию к изменяющимся социально-экономическим условиям. В заключение нужно заметить, что основные проблемы российского высшего образования схожи с глобальными вызовами образованию. Российские университеты испытывают затруднения с разработкой учебных планов и программ при переходе на систему подготовки «бакалавр–магистр», а также с внедрением в учебный процесс естественнонаучного и технического направления курсов по международным отношениям и усилению языковой подготовки студентов. Большой сложностью является географическая отдаленность университетов Сибири и Дальнего Востока, которая при разработке эффективной стратегии может стать преимуществом России. При соединении научного и образовательного потенциала российского Дальнего Востока с остальными регионами России возможно создание мощной образовательной и научно-исследовательской базы, которая обеспечит выход российских вузов на ведущие позиции на мировом рынке образовательных услуг, что обеспечит приток в Россию иностранных студентов, преподавателей, который окажет благоприятное воздействие на положение страны в целом.

Использованные источники:

1. <http://journal-labirint.com/?p=522>
2. <http://www.rae.ru/forum2012/213/899>
3. cyberleninka.ru/.../n/problemy-i-perspektivy-rossiyskogo-vysshego-obrazovaniya.pdf

ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Логические модели представляют собой формализованные описания различных явлений и процессов с целью выявления функциональных взаимосвязей между ними. Любая модель является упрощенным, абстрактным отражением реальности.

В логических моделях описывающих социально-экономические процессы каждый элемент представляет собой какую-либо определенную категорию экономических агентов или элементов общества всевозможных форм организаций. С помощью моделей обеспечивается многовариантность способов разрешения экономических проблем, которая, в нашем случае позволяет добиваться необходимой альтернативности и гибкости инструментов воздействия на межрегиональное взаимодействие.

В ходе исследования была построена логическая модель взаимодействия элементов межрегионального взаимодействия (рисунок 1).

Логическая модель взаимодействия элементов межрегионального взаимодействия включает в себя такие элементы как, федеральные органы власти, власти субъектов РФ, экономические агенты и ассоциации экономического взаимодействия. Данные элементы оказывают существенное влияние на межрегиональное взаимодействие и являются ключевыми фигурами в вопросах взаимодействия регионов в различных направлениях.

Особенностью построенной логической модели является её замкнутость. То есть в нашей модели элементы являются одновременно участниками межрегионального взаимодействия, инициаторами и операторами развития процессов межрегионального взаимодействия и объектами конечного результата процессов межрегионального взаимодействия в прямом или косвенном виде.

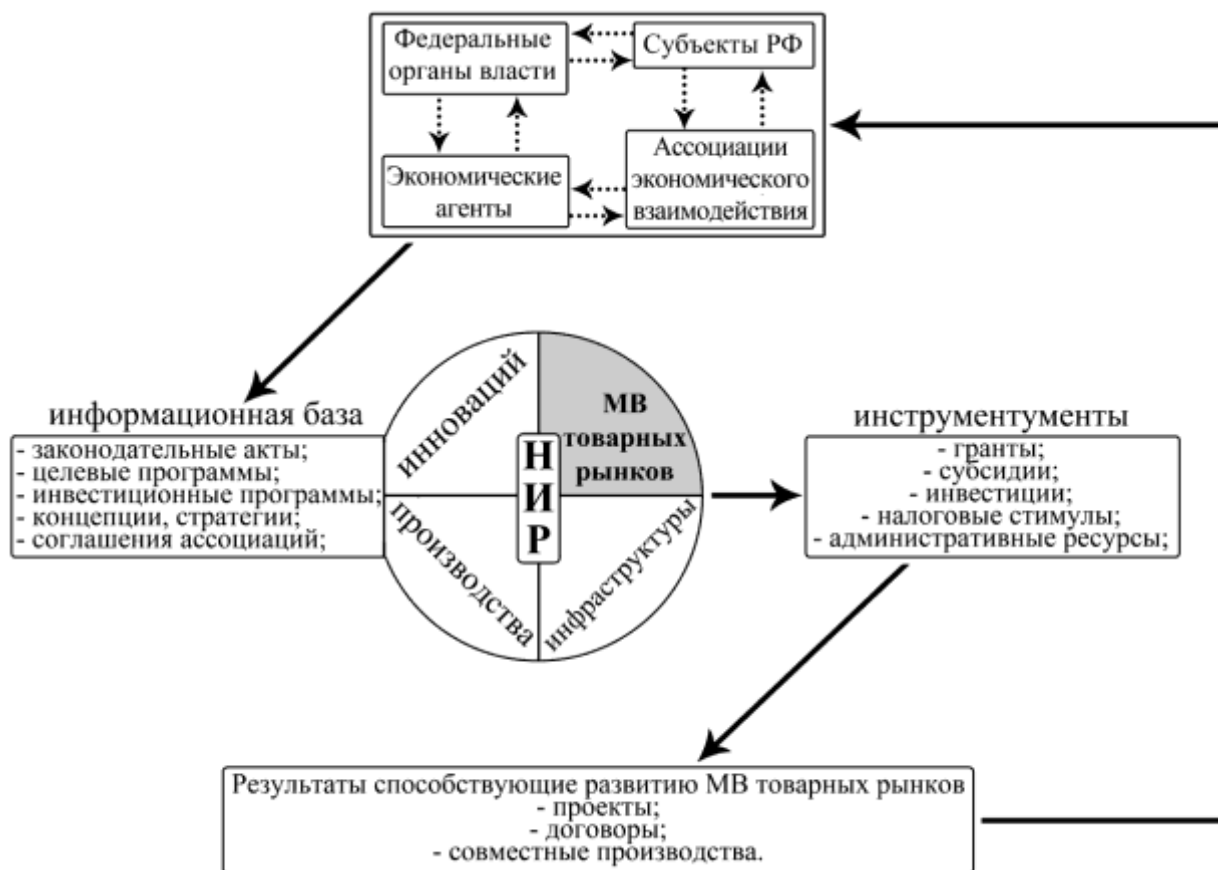


Рис. 1. Логическая модель взаимодействия элементов межрегионального взаимодействия.

Одним из элементов информационной базы модели выступают научно исследовательские работы, которые, как правило, инициируются для обоснования проектов предполагающих некоторый коммерческий или иной интерес для какого либо элемента логической модели. Безусловно, такой подход является эффективным, если он удовлетворяет потребности или интересы какого либо элемента, тем более, если они научно обоснованы.

Новизна предлагаемой нами модели предполагает обратный подход. Такой подход предполагает реализацию проектов на основании научно исследовательских работ в области межрегионального взаимодействия. Преимуществом такого подхода является то, что за основу исследования берутся показатели отражающие состояние регионов и экономических агентов. Это позволяет сделать управление и реализацию проектов, реализуемых на основе анализа логической модели, наиболее гибкими и учитывающими интересы всех элементов логической модели. Также данный подход позволяет реализовывать проекты, направленные на устранение или сглаживание тех явлений, которые требуют этого больше всего.

Научно исследовательские работы в области межрегионального взаимодействия в связке с исследованиями в других областях, положенные в основу разработки проектов межрегионального взаимодействия, позволяют получать результаты, учитывающие интересы регионов, экономических агентов, и способствующие развитию межрегионального взаимодействия.

Кроме того, опора на исследования процессов межрегионального взаимодействия позволяет подбирать и применять наиболее эффективные наборы инструментов в решении социально-экономических проблем.

К информации и данным применяемым в научных исследованиях выступающих в качестве информационной базы логической модели выдвигаются такие критерии как, достоверность, полнота, актуальность, оперативность.

Также несколько иные критерии выдвигаются и к инструментам воздействия на межрегиональное взаимодействие, такие как эффективность, адекватность, адресность.

Выполнение совокупности данных критериев, выдвигаемых к информации и инструментам, гарантирует адекватность логической модели, что позволяет применять её и на её основе управлять процессами межрегионального взаимодействия.

Обобщающими критериями оценки модели являются качественные характеристики состояния элементов межрегионального взаимодействия.

После выбора предмета межрегионального взаимодействия, производится оценка текущего состояния межрегионального взаимодействия на основе критериев, которые обозначены как экономические, рыночные, экологические, социальные, технологические и технические, институциональные.

По каждому критерию определяются 3 пункта, по которым выставляются оценки и соответствующий оценке балл. Затем полученным баллам присваиваются веса. Полученные итоговые баллы оценки модели по критериям используются для дальнейшего определения направления воздействия на процессы межрегионального взаимодействия.

Эффективность регулирования межрегионального взаимодействия определяется удачностью сочетания различных инструментов направленных на решение проблем выявленных путем проведения различных научных работ, а также контролем над целевым применением стимулов. Проекты и мероприятия регионального стимулирования оцениваются по множествам критериев, основным из которых является коммерческая эффективность.

Использование результатов научных исследований в области межрегионального взаимодействия позволит элементам логической модели разрабатывать адекватные эффективные проекты и получать результаты способствующие развитию межрегионального взаимодействия.

В научной литературе, фактов применения логической модели для исследования процессов развития межрегионального взаимодействия зафиксировано не было. Предлагаемая логическая модель является уникальной. Логическая модель позволяет инициировать проекты необходимость которых обоснована всесторонне. Такой подход, предполагает создание и функционирование проектов на основе исследований о назревшей необходимости решения проблем межрегионального взаимодействия тех или иных товарных рынков. Это

особенно актуально в условиях санкционной изоляции Российской Федерации и пугающей зависимости продовольственной безопасности России от импорта.

Таким образом, предлагаемая логическая модель позволяет производить адекватный анализ поступающей к обработке информации, производить подбор эффективного инструмента воздействия на процессы межрегионального взаимодействия, и консолидирую усилия элементов логической модели применять их. Поток информации в модели замкнутый. Это позволит аккумулировать информацию, данные и опыт развития межрегионального взаимодействия, следовательно, навыки планирования проектов, управления рисками, бюджетирования и менеджмента подобных проектов у элементов межрегионального взаимодействия. Все это позволит сделать поступательные процессы развития межрегиональной связи циклическими.

Альков В.В.

ИННОВАЦИИ И ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ НА БАЗЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРОВЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ КОМПЛЕКСОВ

В наши сегодняшние дни автоматизированное игровое обучение представляется наиболее перспективным методом повышения качества образования. Каждая компания хочет сократить расходы, время, занятость обучения не в ущерб результату. Таким образом, игровая форма обучения использует комплексный подход, в котором используются теоретические и практические навыки. Для наиболее правильного проектирования, игровые автоматизированные обучающие системы (АОС), в особенности, используют игровые методики для конкретной дисциплины или предметной области.

Для решения этих проблем были созданы десятки различных способов, приспособлений и систем. В частности, данная статья затронет основные свойства и особенности обучающих игр. На протяжении многих десятилетий накоплен большой опыт в области традиционных методов обучения студентов в различных областях профессиональной деятельности. Однако, согласно многочисленным исследованиям, традиционные методы обучения обладают рядом недостатков. К таким недостаткам следует отнести пассивный характер устного изложения, сложность организации активной работы студентов, невозможность учета в полной мере индивидуальных особенностей отдельных обучаемых и т.д. Одним из возможных путей преодоления этих трудностей является создание АСО.

Как известно, АСО – это автоматизированная информационная система, которая включает в себя преподавателя, студентов, комплекс учебно-методических и дидактических материалов, автоматизированную систему обработки данных.

Автоматизированное игровое обучение в настоящее время представляется наиболее перспективным методом повышения качества

образования - одной из основных задач российского образования. Предметом игрового обучения могут быть совершенно различные сферы науки и деятельности человека. Это могут быть: естественнонаучные дисциплины, навыки управления транспортными средствами, работа авиа- или морских диспетчеров, управление предприятием и т.п.

Технологии обучения постоянно развиваются и то, что еще недавно было труднодостижимо, сейчас можно увидеть в использовании повсеместно, даже на базе небольших компаний. Например, разработки автоматизированного комплекса может применяться при подготовке и переподготовке подразделений МЧС, оперативно-диспетчерского персонала промышленных объектов как при изучении теоретических дисциплин, так и при получении навыков ликвидации ЧС. Это позволяет повысить эффективность оперативного управления объектами и территориями при ликвидации ЧС природного и техногенного характера.

Наиболее правильное проектирование игровых автоматизированных обучающих систем, в особенности, игровую методику для конкретной предметной области, рассматриваются основные свойства и особенности обучающих игр.

Игры можно разделить по принципу вербальности на невербальные, вербальные и организационно-деятельностные. Невербальные игры служат для обучения на основе интерактивного диалога учащегося и системы. В этом случае у обучающегося есть время на размышление перед ответом на очередной вопрос игровой АОС, сам процесс обучения, как правило, дискретен. Вербальная игра предполагает имитационное моделирование среды, в которой должен действовать будущий специалист. Чаще всего, это - обучение некоторой профессиональной деятельности, в которой необходимо оперативно принимать решения в зависимости от быстро изменяющейся ситуации. Такие игры могут быть непрерывными во времени. Организационно-деятельностные игры реализуются посредством автоматизированных деловых игр и представляют собой программные комплексы с несколькими ролевыми рабочими местами. У каждого обучающегося есть своя задача (например, участник 1 - директор производства, участник 2 - его конкурент, участник 3 - менеджер и т.д.). В таких случаях системой моделируются ситуации предметной области, которые позволяют "погрузиться" в задачу участникам игры, как в реальную предметную область.

Важным фактором любой обучающей игры является ее целенаправленность. Игры могут быть одноцелевыми и многоцелевыми. В первом случае преследуется единственная цель, как правило, это - освоение материала предметной области по определенной тематике. Во втором к такой цели могут добавляться другие, например, получение практических навыков управления или решения сложных задач, а также тестирование обучающегося.

Игры обладают свойством позиционности. Это свойство характерно

для игр, построенных на принципах автоматизированных системы обеспечения деловых игр (АСОДИ). Эксперт - преподаватель может определить для обучающегося его роль или позицию в игре. Например, можно быть главой группы программистов, разрабатывающих автоматизированную систему, можно быть теоретиком-постановщиком задачи программирования, а можно быть программистом заранее определенного уровня.

Свойство множественности способов решения предполагает наличие множества возможных действий обучающегося. Игровое действие строится так, что участники игры обязательно попадают в ситуацию дефицита некоторого способа действия. В этом случае им необходимо тщательно изучить теоретическую составляющую и исследовать предложенную игровую задачу с целью создания "своего" нового способа ее решения на основе полученных знаний.

Свойство вариативности обучающих игр предполагает наличие множества вариантов продолжения задачи, которые могут выбираться либо случайно, либо по какой-нибудь методике. Кроме того, каждое правильное решение может быть получено несколькими вариантами. Выбор варианта решения обучающимся влияет на предложение ему следующего этапа игровой задачи.

Свойство интерактивности определяется как степень межличностного взаимодействия в игре. Можно рассматривать двух и более игроков, одним из которых обязательно является компьютер. Последний может взять на себя и функции сразу нескольких игроков. Таким образом, при дистанционном игровом обучении учащийся может не знать, кто из ролевых игроков моделируется АОС, а кто - реальный человек, возможно, преподаватель. В то же время, использование такой технологии позволяет существенно повысить эффективность обучения за счет введения в игру элемента антагонизма (противодействия) друг другу участников игры.

Различные составляющие (факторы) обучающей игры можно увидеть.

Можно обозначить направления информационных потоков. Эксперт-преподаватель посредством интерфейсной среды влияет на все составляющие автоматизированного учебного процесса. Под интерфейсной средой может, в зависимости от конкретной формы обучения, подразумеваться личное общение, локальный или удаленный доступ посредством каналов связи. Одной из задач преподавателя является переработка методических материалов для встраивания их в игровую АОС. Важным является то, что сама АОС в самом общем виде подразделяется на модель предметной области обучения (МПОО) и автоматизированные игровые методики (АИМ). Подробная архитектурная схема включает и другие составляющие АОС.

Рассмотрим основные формы проектирования модели предметной области обучения, иногда называемых моделями объекта изучения. Их принято разделять на два основных типа: ситуационные и динамические.

В первых сценарий игры функционирует по квантам времени, т.е. дискретно, и, следовательно, МПОО представляется статически.

Во-вторых, используется непрерывная имитационная модель изучаемой области и требуется оперативное управление МПОО, что приводит к необходимости представлять такую модель в виде программы или комплекса программ.

К ситуационному типу МПОО относятся, например, следующие формы моделей:

- древовидные,
- с признаковыми структурами,
- фреймовые,
- сетевые,
- метаграфовые.

К динамическому типу МПОО можно отнести такие модели, как:

- производственные,
- на основе сетевых сценариев,
- на основе табличных сценариев,
- с планами действий.

Древовидные типы МПОО строятся на основе деревьев, как разновидности графов, в которых любые две вершины, кроме корневой, имеют общего предка. В модели вершинам соответствуют понятия предметной области, ребра - отношения между ними. Самые простейшие деревья в этом случае представляют собой некоторую классификацию изучаемых в АОС понятий, возможно, с включением в нее последовательности их раскрытия. Древовидные МПОО могут иметь и более сложную структуру, например, могут представляться лесом (множеством деревьев) или стратифицированным графом, в котором каждая из вершин может быть раскрыта в некоторый подграф более низкой страты.

МПОО с признаковыми структурами базируются на кортежах с заведомо оговоренной семантикой. Например, кортежи могут быть типизированы по семантическим падежам: С1 (изучаемое понятие, тема, решаемая задача), С2 (общее понятие, частное понятие x , противоположное x частное понятие y), С3 (задача, способ решения) и т.п.

В признаковых структурах снимаются многие ограничения, принятые обычно в теории отношений. В частности:

- не закрепляется место имени отношения,
- допускаются кортежи с одним и тем же именем, но с различным числом аргументов,
- допускается вложенность одного кортежа в другой,
- допускаются переменные-атрибуты, т.е. вместо атрибута может стоять переменная, на место которой можно подставлять понятия и кортежи из определенной области определения.

Рассмотрение МПОО на основе теории признаковых структур позволяет при работе с ними использовать теорию унификации для

сопоставления множеств кортежей между собой. Это дает возможность автоматизировать действия по выбору продолжения диалога с пользователем (обучающимся).

Фреймовые МПОО представляются с помощью множества взаимосвязанных фреймов. Каждый из фреймов - поименованная структура, имеющая родительский фрейм, по отношению к которому она является частным случаем. Содержимое фрейма - множество слотов, описывающих свойства и атрибуты понятия, задаваемого этим фреймом. Например, фрейм с названием "задача о коммивояжере" может быть частным случаем фрейма "задача эвристического программирования" и иметь имена слотов: "начальная ситуация", "конечная ситуация", "решение". Каждый из этих слотов в этом случае может представлять собой теоретико-графовую сеть с помеченными состояниями.

Сетевые МПОО базируются на семантических сетях, описывающих структуру понятий, отношений и их атрибутов в предметной области обучения. Семантические сети имеют множество разновидностей, но все они используют ограниченное число понятий и отношений, которые подразумеваются как заведомо известные системе.

Метаграфовые МПОО - это, фактически, разновидность предыдущей формы модели предметной области. В этих моделях вершины подразделяются на два класса, один из которых соответствует решаемым задачам и подзадачам, а второй - вариантам правильных и неправильных ответов.

Использование нечеткой логики для задания весов вершинам позволяет в этом случае использовать более гибкий подход для оценки знаний обучающегося, т.к. появляется возможность оценивать рациональность решения или степень верности решения.

Продукционные МПОО - это динамические модели, в которых предметная область погружается в алгоритмы работы с обучающимся. Продукция, или правило, представляют собой директивы алгоритма обучения (шаги). Продукции состоят из левой части (антецедента продукции) и правой части (консеквентна продукции), что записывается следующим образом:

$$C_1 \& C_2 \& C_3 \vee \dots \vee C_{n-2} \& C_{n-1} \& C_n \longrightarrow D_1 + D_2 + \dots + D_m,$$

где C_i - условия, которые должны быть выполнены, если продукция применима в текущей ситуации обучения, D_j - действия, которые должна выполнить АОС для продолжения обучения. Операции "&" и " $\vee$ " соответствуют логическим умножению и сложению булевой алгебры, а операция "+" - последовательной композиции действий (для выполнения действий одного за другим). Продукции в АОС располагаются в специальной базе продукции и могут подразделяться по нескольким областям при решении разных задач обучения. Таким образом, обучение производится с помощью выбора очередной применимой продукции и выполнения ее действий.

МПОО на основе сетевых сценариев являются еще одним типом динамических моделей предметной области. Здесь используются не просто теоретико-графовые сети, но предполагается, что эти сети являются сетями переходов. В них вершины являются состояниями игрового обучения, т.е. соответствуют ситуациям игровой предметной области, а ребра представляют собой дуги, используемые для перехода из одного положения в другое в зависимости от действий, предпринятых обучающимся.

Начальное состояние соответствует началу обучения или началу очередного этапа обучения, а заключительное состояние знаменует конец сеанса учебы.

Такие сети могут быть программно реализованы, например, в следующих формах:

- в виде МП-автомата или конечного автомата,
- в форме сети переходов,
- в форме расширенной рекурсивной сети переходов,
- в виде операторных переходов в языках Рефал.

МПОО на основе табличных сценариев мало чем отличаются от предыдущего типа МПОО, поскольку являются одной из форм хранения сетей переходов.

Сценарий игры представляет собой упорядоченную последовательность кадров. Кадр имеет список информационных элементов. Каждый из информационных элементов, находящихся в кадре, соответствует идентификатору следующего кадра, к которому возможен переход из текущего кадра. Каждый информационный элемент имеет имя, адрес последующего кадра, флаг выбора. Флаг обозначает выбор игроком соответствующего информационного элемента.

МПОО с планами действий предполагают рассмотрение модели взаимодействия обучаемого с предметом изучения. План действий представляет собой аналогию сети переходов от состояния к состоянию. Однако, дуги сети раскрашиваются в три цвета, соответствующие выбору: правильный путь решения, неправильный путь решения и нейтральный путь. Все эти возможные пути заранее предусматриваются в сценарии действий, предлагаемых обучающемуся. После решения всей задачи производится анализ ошибочных или нейтральных действий, выбранных учеником и ему, предоставляется возможность исправить эти действия.

Реальные МПОО зачастую используют несколько типов моделирования предметных областей для их различных фрагментов или используются различные комбинации типов МПОО.

Исходя из выше изложенного, можно сформулировать следующие принципы построения игровых АОС:

Оптимальности сочетания традиционных и инновационных форм обучения;

Декомпозиции АОС на МПОО и АИМ;

Многовариантности – создание уникальной игровой модели для

обучаемого на основе базовой игровой модели АОС и др.

Достоинства применение инновационных формы обучения на основе игровых АОС :

Активность их участников - обучаемые увлеченные игрой, не замечают, что учатся, они познают, запоминают новое, ориентируются в необычных ситуациях, пополняют запас представлений и понятий, развивают фантазию, приобретают умения и навыки и применяют их в процессе игры;

Динамичность, которая выражает влияние фактора времени на игровую деятельность человека - время приобретает такое же первостепенное значение, как и в жизни;

Занимательность, которая отражает увлекательное проявление человеческой деятельности и потому оказывает сильное эмоциональное воздействие на человека, побуждая его к участию в игре или заинтересованному наблюдению за ее ходом и усиливая тем самым познавательные интерес и активность;

Своеобразие субъект-объектных отношений, когда обучаемый выступает и как объект педагогического воздействия, и как субъект игровой деятельности, полностью вовлеченный в ее процесс. Основным элементом обучающей игры является выполнение ею дидактической задачи. Она определяется общей целью обучения и тесно связана с целью и задачами занятий. Все остальные элементы - содержание, правила, игровые действия - подчинены дидактической задаче и обеспечивают ее реализацию.

Вывод: Для повышения качества образования следует применять инновационные формы обучения и в частности - игровые АОС. Однако при этом надо учитывать оптимальный баланс между выше перечисленными достоинствами и сложностью организации инновационных форм обучения по сравнению с традиционными формами обучения, а также неизбежными затратами на создание АОС.

Амурова М.
магистрант
ФГАОУ ВПО Балтийский федеральный университет им. Канта
Калининградская область, г. Калининград
Зайцева Н.А., д-р экономических наук
профессор
кафедра гостиничного и туристического бизнеса
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Москва

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В БАЛТИЙСКОМ РЕГИОНЕ

Аннотация: авторами статьи исследованы научные подходы к определению сущности лечебно-оздоровительного туризма и трансграничного сотрудничества. На основе изучения аналитических и статистических данных о реализации проектов трансграничного сотрудничества в Балтийском регионе разработаны рекомендации по совершенствованию развития лечебно-оздоровительного туризма курортных территорий на основе реализации проектов трансграничного сотрудничества в этом регионе.

Ключевые слова: лечебно-оздоровительный туризм, курортные территории, трансграничное сотрудничество, Балтийский регион.

Актуальность данного исследования определена важностью роли трансграничного сотрудничества для развития туризма в частности лечебно-оздоровительного, особенно в приграничных регионах, с одной стороны, и малым количеством проектов, нацеленных на развитие данного вида туризма — с другой. Наличие достаточно высокой конкуренции на рынке туристических услуг создаёт толчок для сотрудничества регионов соседних стран, специализирующихся на туризме. В таком случае имеет место кооперация, нацеленная на более полное использование туристско-рекреационного потенциала соседних стран региона [3, С. 57].

Туристические регионы, находящиеся в приграничных территориях, хоть и являются конкурентами в масштабах международного рынка лечебно-оздоровительных туристических услуг, так как из-за географического соседства обладают схожими как природными, так и другими ресурсами, однако уровень развития и использования имеющихся ресурсов на каждой территории различен, что обуславливает необходимость принятия опыта соседней страны с целью развития туризма на своей территории [1, С. 277].

Исследованию вопросов в области лечебно-оздоровительного туризма и трансграничного сотрудничества в сфере туризма посвящены работы Бабкина А. В., Букман К., Букман М., Драгилевой И. И., Зайцевой Н.А., Каледина Н. В., Киселевой А. А., Корнеевца В. С., Кропиновой Е. Г.,

Наршtedт Х., Орловой В. С., Яджаси П. и других.

Исходя из анализа работ указанных авторов, можно сделать вывод о том, что в моделях в организации лечебно-оздоровительного туризма в Российской Федерации и за рубежом, наблюдаются некоторые различия в определении сущности понятия «лечебно-оздоровительный туризм». Так, например, в зарубежной литературе используются три подхода к данному понятию:

- лечебно-оздоровительный туризм рассматривается как две отдельных категории, а именно лечебный (медицинский) и оздоровительный (велнесс) туризм;
- понятие «лечебно-оздоровительный туризм» рассматривается как совокупность выше указанных двух категорий, а именно лечебный и оздоровительный туризм;
- подход, при котором термин «лечебно-оздоровительный туризм» используется как синоним велнесс-туризма или как синоним медицинского туризма [4, С. 7].

Однако эти понятия не являются тождественны. Прежде всего, это связано с наличием в законодательстве не состыковок и следует провести разграничение понятий «санаторно-курортного лечения» и «лечебно-оздоровительного туризма». В соответствии с федеральным законом «Об основах туристской деятельности» санаторно-курортные объекты относятся к объектам туристской индустрии, однако в ФЗ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» [2] указано, что «санаторно-курортные организации, осуществляющие лечебный процесс, имеют статус лечебно-профилактических организаций», а, следовательно, они остаются в ведении Министерства здравоохранения.

Можно выделить следующие отличия лечебно-оздоровительного туризма от санаторно-курортного лечения (таблица 1).

Таблица 1. Основные отличительные черты понятий «санаторно-курортное лечение» и «лечебно-оздоровительный туризм»

Критерий	Санаторно-курортное лечение	Лечебно-оздоровительный туризм
Потребители	Пациент	Турист, отдыхающий
Наличие возможности выбора	Место оказания санитарно-курортной помощи определено в рамках выданной путевки	Выбор курорта осуществляется туристом самостоятельно
Мотивация	Лечение и реабилитация - важный этап лечебных мероприятий	Отдых, лечение по собственной инициативе туриста
Обеспечение поездки	Получение льготы на бесплатное лечение	Лечение за свой счёт

Как было указано выше, возрастающая конкуренция на рынке туристических, в частности лечебно-оздоровительных услуг побуждает

регионы соседних стран, специализирующиеся на данном виде услуг, к сотрудничеству.

Достаточно активно сотрудничество в сфере туризма, в частности лечебно-оздоровительного, развивается в Балтийском регионе, где туризм входит составной частью в общие стратегии развития, а также разрабатываются конкретные проекты по сотрудничеству в рамках различных программ ЕС и стран региона.

Опыт участия Калининградской области в программах трансграничного сотрудничества достаточно большой. Для начала следует упомянуть программу ТАСИС. Реализация программы началась ещё в 1991 году. Участие Калининградской области в данной программе замечено с 1994 года. Так за шесть лет реализации данной программы было реализовано 5 крупных и 9 малых проектов на общую сумму 28 млн. евро. В рамках данной программы была реализована программа «Соседства Литва – Польша – Калининградская область РФ», период реализации которой 2 года (2004-2006 гг.). В рамках данной программы было реализовано 158 проектов, из них 46 с участием калининградских партнеров с общим бюджетом 8 млн. евро, из них 17 на территории муниципалитетов Калининградской области [6].

Большую роль в развитии трансграничного сотрудничества в сфере туризма сыграла программа, в которой задействованы территории Балтийского региона (Литва, Польша, Калининградская Область) - «Программа приграничного сотрудничества Литва - Польша - Россия Европейского инструмента соседства и партнёрства (ЕИСП) на 2007 – 2013 г.г.» [5, С. 114]

С учётом полученных результатов исследования можно сформировать следующие направления развития лечебно-оздоровительного туризма курортных территорий (на примере Балтийского региона) на основе реализации проектов трансграничного сотрудничества:

- улучшение инфраструктуры лечебно-оздоровительного туризма, в частности санаторного комплекса, улучшение коллективных средств размещения, и транспортной доступности территории;
- для развития лечебно-оздоровительного туризма, как Калининградской области, так и Польши целесообразно разработать проекты по созданию санаториев круглогодичного спектра, на основе опыта аналогичных санаториев Литвы. Так, например, может быть задействован проект «Увеличение периода работы санаториев и как результат создание круглогодичных санаторных учреждений» в рамках которого, будет использован опыт Паланги и переоформлены существующие санатории. В рамках этого направления предполагается переоборудование существующих санаторных фондов, поиск альтернативных вариантов лечения в зимний период и источников необходимых для этого ресурсов;
- с целью развития лечебно-оздоровительного туризма курортных территорий всех трёх стран может быть предложены проекты по реализации

программы совместного продвижения лечебно-оздоровительного туризма всех трёх курортных территорий, а также преодоления языкового барьера территорий и развития льготных визовых режимов.

Вышеуказанные направления международного сотрудничества в области развития лечебно-оздоровительного туризма будут способствовать развитию индустрии туризма, а также повышать качество жизни населения этих стран.

Использованные источники:

1. Kropinova E.G., Zaitseva N.A., Moroz M. Approaches to the assessment of the contribution of tourism into the regional surplus product. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No 3, 2015, P. 275-282. DOI 10.590/mjss2015.v6.n3s5p275
2. Федеральный закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» № 26-ФЗ от 23.02.1995 г.
3. Зайцева Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. М. Академия, 2007
4. Киселева А. А. Совершенствование управления развитием лечебно-оздоровительного туризма. Автореф. дис. на соиск. уч. степ. к. э. н. Сочи. 2015
5. Кропинова Е. Г. Международная кооперация в сфере туризма и формирование трансграничных туристских регионов на Балтике. *Вестник РГУ им. И. Канта*. 2010, вып. № 1. 113—119 с.
6. <http://www.lt-pl-ru.eu/news.php> – Официальный сайт ЕИСП на 2007 – 2013 гг. Дата обращения 06.04.2016

*Андреева А.С.
студент 3 курса
Никитина В.О.
студент 3 курса*

*кафедра «Экономика и управление»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный
университет сервиса»
Россия, г.о. Тольятти*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье отражены цель прогнозирования результатов деятельности предприятия, цикл прогнозирования, возможные периоды прогнозирования, варианты прогнозных расчетов. Также представлены рекомендации по улучшению финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова: прогноз, финансы, предприятие, экономическая деятельность.

В настоящее время, в период экономического кризиса, вопросы, связанные с анализом финансовых результатов предприятия приобретают особую значимость. Финансовые результаты предприятия являются

базовыми показателями успешной экономической деятельности, именно поэтому анализ финансовых результатов предприятия является неотъемлемой частью при принятии решений по развитию и совершенствованию функционирования предприятия.

Прогнозирование результатов деятельности предприятия и его финансового состояния осуществляется с целью оценки экономических и финансовых перспектив и предполагаемого финансового состояния предприятия на планируемый период в зависимости от основных возможных вариантов его производственно-сбытовой деятельности и ее финансирования и формирования на этой основе обоснованных выводов и рекомендаций относительно выбора рациональной стратегии и тактики действий высшего руководства предприятия.

Чтобы оценить возможную величину доходов и эффективность вложений нужно определить не только последовательность действий и рассчитать их предполагаемый результат, но и будущее состояние предприятия и внешней среды, в том числе условия сбыта продукции, поведение конкурентов.

Цикл прогнозирования можно представить в виде последовательно проводимых этапов:

1 этап: анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности, их классификация и установление прогнозных значений;

2 этап: выбор способа анализа, включающего анализ методов прогнозирования, анализ методов финансового планирования, анализ методов расчета стоимости капитала и анализ методов оценки стоимости бизнеса;

3 этап: финансовое планирование и составление бюджетов капитальных вложений и текущих затрат, бюджетов доходов, расходов и движения денежных потоков, составление прогнозного бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках;

4 этап: расчет цены привлеченного капитала, позволяющего определить стоимость отдельных источников финансирования и средневзвешенную стоимость капитала;

5 этап: расчет стоимости бизнеса, путем определения дисконтированных денежных потоков прогнозного и продленного периода.

Период прогнозирования может быть принципиально любой: от месяца до пятидесяти лет. Его выбор определяется, во-первых, целями прогнозирования, то есть характером решений, которые предстоит принять с использованием прогнозных оценок, во-вторых, достоверностью исходной информации. В настоящих условиях России прогнозные расчеты могут дать вполне корректный результат при выборе периода прогнозирования от нескольких дней до 2 – 2,5 лет.

Для оценки влияния на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия вероятных изменений основных факторов,

прогнозные расчеты целесообразно производить по нескольким вариантам с различными исходными данными. В практике принято чаще всего оценивать будущее в трех вариантах: пессимистическом, оптимистическом и реалистическом. Это позволяет руководителям предприятия быть готовыми как к неожиданным неприятностям, так и к счастливому исходу.

Для улучшения финансовых результатов предлагается применить метод оптимизации затрат как фактора увеличения прибыли. Решающим условием снижения издержек производства и обращения служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения издержек производства и обращения является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Финансовые результаты предприятия являются основным показателем успешной экономической деятельности, поэтому анализ финансовых результатов предприятия является базой принятия решений по развитию и совершенствованию функционирования предприятия. Проведение анализа финансовых результатов предприятия также важно для экономических партнеров, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом. Очевидно, что повышение качества анализа финансовых результатов предприятия является важнейшей задачей финансовых служб фирмы, условием успешности ее внутренних и внешних взаимодействий.

Финансовые результаты предприятия - это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

Эффективный механизм анализа финансовых результатов предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций управления предприятием.

Использованные источники:

1. Воякина Е. В., Казанцева С. С., Нечипоренко Л. В., Чернова И. С. Планирование и прогнозирование финансовых ресурсов // NovaInfo.Ru (Электронный журнал.) – 2016 г. – № 44; URL: <http://novainfo.ru/article/5662>
2. Горчакова Е. А., Афанасьева Ю. Е., Нечипоренко Л. В. Методы прогнозирования в маркетинговых исследованиях // Современная наука:

теоретический и практический взгляд: сб. ст. международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 84-87.

3. Морякова А. В. Эволюция методологии и практики прогнозных исследований в России и за рубежом // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 52-56.

Андреева В.А.

студент

ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ

Ширяева Н. В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО УлГТУ

РФ, г. Ульяновск

ДОХОД И ПРИБЫЛЬ: КАК ПОНИМАЛИ ЭТИ ТЕРМИНЫ В РАЗНОЕ ВРЕМЯ ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация : В данной статье рассматривается сущность слов «доход» и «прибыль» в разные времена за рубежом .История развития определения «дохода»и «прибыли» со стороны ученых разных стран. Сфера применения этих терминов

Ключевые слова: прибыль, доход, предприятие ,государство, собственность.

Слова «доход» и «прибыль» часто используются как синонимы, при этом понятие «доход» шире: прибыль обычно соотносится только с предпринимательской деятельностью, а доходы могут быть и у организаций, и у граждан, и у государства.²⁵ Первым поставил вопрос о разграничении этих понятий Найт в 1920-е гг. в книге «Риск, неопределённость и прибыль»²⁶.

Изначально, в классической английской школе до XVIII в., прибыль связывалась с доходом владельца компании, который одновременно был и её директором. Причём основную роль играло право собственности на капитал предприятия: даже если управляющий был наёмным, хозяин всё равно получал свой доход – ренту от инвестиций. Именно этот доход английские классики считали прибылью.

В XIX в. прежде всего в США и Франции в рамках теории предельной полезности появление прибыли стали объяснять «зарплатой» менеджеров. Иначе говоря, рабочий создаёт определённое количество деталей и получает за них оплату труда, а управленец организует производство и получает за это прибыль. Доход владельца компании рассматривается отдельно от прибыли. В Германии XIX в. объяснений прибыли и причин её возникновения

²⁵ Плотницкий, М.И. Микроэкономика: учеб. пособие / М.И. Плотницкий, А.К. Корольчук, Л.В. Лемешевская, М.К. Радько. – 3-е изд., стер. – Минск: Новое знание, 2005. – 231 с.

²⁶ Риск, неопределенность и прибыль. Фрэнк Найт

наибольшее количество: были последователи и английской, и французско-американской школы, и свои немецкие идеи. Например, группа немецких экономистов считала, что прибыль – это третья разновидность дохода, отличная и от компенсации за труд, и от процентов с капитала. Были и промежуточные варианты, объединяющие ренту владельца и зарплату менеджера.

Основной немецкой идеей о прибыли стала мысль экономистов-социалистов о том, что прибыль – это результат эксплуатации трудящихся, вызвана правом собственности на все виды капитала, включая землю, здания, оборудование, деньги. Всё, что не заработная плата, – прибыль, отношение к которой у последователей этой школы негативное. Их критикуют, называя подобный взгляд поверхностным. Доход социалисты не выделяли и не приравнивали к прибыли, понимали его либо как выручку, либо как процент с капитала.

В конце XIX в. появляются идеи о технологической подоплёке прибыли (Кларк, Шумпетер). Их суть сводится к тому, что прибыль вызвана использованием более эффективных технологий, её можно назвать платой за внедрение новшеств. Технический прогресс увеличивает общий доход всех государств, предприятий и жителей планеты, а прибыль – частичка общего дохода.

В XX в. учёные-экономисты более-менее определились с прибылью: она однозначно связана с предприятием и определяется, как правило, через формулу её расчёта: выручка – затраты. По-прежнему рассматривались несколько источников её возникновения: от эксплуатации трудящихся в социалистических странах до зарплаты менеджеров, ренты владельцев и технического прогресса в прочих государствах. Харвей различал 4 трактовки прибыли, объясняющие её появление:

- традиционная формула, как у популярных Макконелла и Брю. Доходы – это выручка, а прибыль – это доходы минус расходы;
- нормальная прибыль, чисто теоретическая, в условиях совершенной конкуренции. Цена уравнивает спрос и предложение, и уже от этой цены ведётся расчёт по себестоимости;
- сверхнормальная прибыль – то, что предприниматель может получить сверх вышеописанной нормы, обычно кратковременная;
- монопольная прибыль удлиняет период получения сверхнормальной прибыли за счёт монополизации рынка.

Стоит отметить, что доход может быть соотнесён как с выручкой, так и с прибылью, хотя учёные, употребляя эти термины, обычно разграничивают их, добавляя определения, например, доход предпринимателя (прибыль) и совокупный доход (выручка).

В XX в. встал вопрос об определении дохода: несколько видных специалистов, в том числе и Кейнс, поставили его в ряд самых сложных вопросов экономики. Сфера применения термина расширилась: если раньше говорили только о доходах предприятий и их владельцев, то в XX в. к доход

о получателям стали относиться и наёмные работники, и страны. Самое главное – потребовалось рассчитывать доход, причём желательно на унифицированных условиях. Требование поставили государства, которым нужно взимать налоги на доходы физлиц, поэтому акцент в трактовках термина «доход» сместился с предприятий на граждан. Шанц в 1896 г. одним из первых поднял вопрос об НДФЛ. Доход для него – это поступление чистого имущества, т.е. сумма, которую человек может тратить так, чтобы стоимость имущества в конце периода равнялась его стоимости на начало периода. Как видим, подход к доходам населения кардинально отличается от трактовки доходов предприятия. Хейг в 1921 г. также исходит из того, что доход – это увеличение денежных средств (единиц экономической власти) на конец периода по сравнению с его началом.

Саймонс в 1938 г. конкретизировал формулу дохода физических лиц: рыночная стоимость того, что человек может потратить, плюс разница между стоимостью имущества, принадлежащего ему на правах собственности, на конец и начало расчётного периода.

Подходы вышеназванных трёх учёных (Шанца, Хейга и Саймонса) часто объединяют в один и называют концепцией «комплексного дохода». В нём в отличие от коммерческой прибыли никак не учитываются издержки, например, затраты на питание. Для реального использования в налогообложении требуется регламентировать процедуру оценки собственности на начало и конец расчётного периода. В середине XX в. возникла концепция «полной интеграции»: все доходы предприятий распределяются в конечном итоге между физическими лицами – владельцами, менеджерами, работниками. Получается, что налог на прибыль предприятий дублирует налог на доходы граждан, если не принимать во внимание, что собственники компаний могут быть иностранными.

Хикс пошёл ещё дальше Саймонса, полностью сместив акценты с источника финансирования на потребление. По Хиксу, доход – это ориентир, показатель того, сколько средств человек может потратить в определённый период. Впоследствии экономист уточнил, что примерно одинаковая сумма должна прогнозироваться на несколько периодов вперёд. Его подход интересен с научной точки зрения, но неприменим для налогообложения, поскольку оценка перспектив субъективна.

О национальных доходах и доходах государства заговорили только в XX в. До этого возможности статистики не позволяли обработать необходимый для их оценки объём информации. Вариантов вычисления ВВП, ВНП и т.д., объединённых в систему национальных счетов, много, они отличаются по странам и меняются с течением времени. Все варианты находят то или иное теоретическое обоснование, консенсуса в среде экономистов нет.

Таким образом, первоначально простой и понятный термин «доход»

постепенно усложнялся, из него сперва выделилась прибыль предприятия, а затем добавились доходы населения и государства. Попытки объяснить причины возникновения доходов пока не увенчались успехом – единого мнения нет, вытеснены на задний план проблемами расчёта – и здесь возникают разночтения.

Использованные источники:

1. Плотницкий, М.И. Микроэкономика: учеб. пособие / М.И. Плотницкий, А.К. Корольчук, Л.В. Лемешевская, М.К. Радько. – 3-е изд., стер. – Минск: Новое знание, 2005. – 427 с.
2. Фрэнк Найт. Риск, неопределенность и прибыль.

*Андреевский Д. В.
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Васильева Е.И., к.соцол.н.
руководитель, доцент
кафедра регионального и муниципального управления
Россия, г. Екатеринбург*

ЗДОРОВЫЙ ЧЕЛОВЕК – «ЗДОРОВАЯ СТРАНА»

Здоровье отдельно взятого человека носит всеобщий характер, оно присуще не только данному человеку, но и обществу в целом. Являясь важнейшим свойством трудовых ресурсов, общественное здоровье оказывает большое влияние на социально-экономическое развитие, приобретая роль ведущего фактора экономического роста. Уровень общественного здоровья служит наиболее ярким и общим показателем условий жизни и одновременно зависит от них.

Понимание того, что будущее любой страны или нации невозможно без здоровых членов общества, привело к выработке единого мнения о роли и месте физической культуры и спорта в здоровом образе жизни населения, поддерживающего дееспособность государства и общества, и использованию массового спорта и оздоровительных систем в целях сохранения и укрепления здоровья населения.

В соответствии с общемировой тенденцией и в нашей стране вопросы развития физической культуры и спорта становятся ключевым направлением социальной политики и одной из основных функций государства. В условиях рыночной экономики, развития демократического общества и принятия Россией общечеловеческих ценностей и идеалов к сфере физической культуры и спорта предъявляются новые требования. Особое место в формировании здорового образа жизни занимает физическая культура и спорт.

В России на сегодняшний день проблема здорового образа жизни у подрастающего поколения встала наиболее остро. Согласно данным Минздрава, сегодняшнее состояние здоровья детей вызывает серьезную тревогу. Только 5% выпускников школ являются практически здоровыми, 40% школьников хронически больны, 80% страдают различными нервно-

психическими расстройствами. Налицо деградация молодых поколений России. Основная же причина всеобщего нездоровья - изъяны в системе воспитания детей, как в семье, так и в образовательных учреждениях. Обучение тому, как обеспечить свое душевное, физическое и социальное благополучие, поможет поднять уровень здоровья каждого человека и общества в целом, а значит поднимает уровень репродуктивного здоровья человека и общества, а также улучшит демографическую обстановку в стране. Отметим, что при реализации государственных и муниципальных целевых программ нельзя не отметить совокупность возникающих проблем организационного, экономического, производственного, правового характера. Так, количество реализуемых программ на государственном и муниципальном уровнях управления в России весьма высок, вообще программно-целевой метод планирования глубоко распространился как механизм достижения целей среди органов власти.

Всемирная организация здравоохранения дает следующее определение здоровья «это состояние полного физического, психического и социального благополучия, а не просто отсутствие болезней или физических дефектов». По мнению академика Ю. П. Лисицына «здоровье человека не может сводиться лишь к констатации отсутствия болезней, недомогания, дискомфорта, оно состояние, которое позволит человеку вести нестесненную в своей свободе жизнь, полноценно выполнять свойственные человеку функции, прежде всего трудовые, вести здоровый образ жизни, т. е. испытывать душевное, физическое и социальное благополучие» [3, с. 14]. Определение здоровья, предлагаемое В. П. Казначеевым: «здоровье - это процесс сохранения и развития экологических, физиологических и психологических функций, оптимальной трудоспособности, социальной активности или максимальной продолжительности жизни» [2, с. 19]. Определений здоровья множество, настолько ёмко понятие «здоровье». Понятие здоровья отражает качество приспособления организма к условиям внешней среды и представляет итог процесса взаимодействия человека и среды обитания. Здоровье формируется в результате взаимодействия внешних (природных и социальных) и внутренних (наследственность, пол, возраст) факторов. Состояние здоровья зависит от образа жизни, который ведет человек.

Здоровый образ жизни - образ жизни отдельного человека с целью профилактики болезней и укрепления здоровья. В английском соответствует как Healthy lifestyle, так и Health promotion (укрепление здоровья).

Здоровый образ жизни является предпосылкой для развития разных сторон жизнедеятельности человека, достижения им активного долголетия и полноценного выполнения социальных функций, для активного участия в трудовой, общественной, семейно-бытовой, досуговой формах жизнедеятельности.

Понимание того, что будущее любой страны определяется здоровьем членов общества, привело к усилению роли физической культуры и спорта в

деятельности государства и общества и активному использованию физической культуры и спорта в поддержании и укреплении здоровья населения.

Физическая культура и спорт – это часть социальной политики государства, одна из граней общей культуры человека, его здорового образа жизни. Уровень развития физической культуры и спорта в обществе определяет поведение человека в учебе, на производстве, в быту, в общении, способствует решению социально-экономических, воспитательных и оздоровительных задач.

При рассмотрении вопроса о физической культуре и спорте как функции государства необходимо отметить, что развитие физической культуры и спорта имеет большое значение для государства, как в рамках самого государства, так и за его пределами, то есть на международном уровне, арене. Физическая культура и спорт выполняют множество функций - и культурную, и воспитательную, и социальную, и экономическую, и даже в какой-то мере политическую (объединяет людей и государства в рамках Олимпийских, Параолимпийских игр, чемпионатов мира и Европы).

Физическая культура, являясь одной из граней общей культуры человека, его здорового образа жизни, во многом определяет поведение человека в учебе, на производстве, в быту, в общении, способствует решению социально-экономических, воспитательных и оздоровительных задач.

Забота о развитии физической культуры и спорта - важнейшая составляющая социальной политики государства, обеспечивающая воплощение в жизнь гуманистических идеалов, ценностей и норм, открывающих широкий простор для выявления способностей людей, удовлетворения их интересов и потребностей, активизации человеческого фактора.

Огромный социальный потенциал физической культуры и спорта необходимо в полной мере использовать на благо процветания России. Это наименее затратные и наиболее эффективные средства форсированного морального и физического оздоровления нации. Их основу составляют, прежде всего, добрая воля самого субъекта, морально-психологический настрой личности, коллектива и общества.

Формирование образа жизни, способствующего укреплению здоровья человека, осуществляется на трёх уровнях:

- социальном: пропаганда СМИ, информационно-просветительская работа;
- инфраструктурном: конкретные условия в основных сферах жизнедеятельности (наличие свободного времени, материальных средств), профилактические учреждения, экологический контроль;
- личностном: система ценностных ориентиров человека, стандартизация бытового уклада.

Развитие спортивной инфраструктуры дает приток новых рабочих

мест, а развитие спорта способствует созданию зрелищной индустрии, имеющей большое экономическое значение. Спорт высших достижений, олимпийский спорт являются мощным импульсом международного сотрудничества, формирования привлекательного образа страны на международной арене. Победы российских спортсменов способствуют росту патриотизма, гражданственности, укреплению морального духа населения и гордости за страну, область, город, коллектив. Поэтому физическая культура и спорт могут быть рассмотрены как функция государства, одна из социальных функций, которая объединяет в себе множество направлений и потенциал, широкое поле деятельности для дальнейшего развития государства в целом.

Таким образом, физическая культура и спорт являются очень важной сферой человеческой жизнедеятельности, развитие и функционирование которой зависит от стратегии, выбранной государством в этой области, и осуществления ее государственных функций.

Сильная спортивная политика, социально взвешенная и ресурсно-обеспеченная, должна стать фундаментом развития массовой физической культуры и спорта для всех как важного фактора оздоровления населения, гармоничного, полноценного формирования подрастающего поколения, утверждения здорового образа жизни.

Для увеличения интереса к спорту среди населения по месту жительства, необходима работа по восстановлению дворовых спортивных площадок и дворовых команд, отвечающих общественным нуждам и доступных для всех по ценам.

При планировании и разработке политики на местном уровне, спорт как фактор социокультурного развития должен рассматриваться наравне с такими областями как воспитание, здоровье, социальные службы, защита природы и другие.

Использованные источники:

1. Декларация организации объединенных наций «О физической культуре и спорте» от 21 ноября 1978 г. Доступ из справочно-правовой системы "КонсультантПлюс".
2. Формирование здорового образа жизни у молодёжи / Под ред. А. А. Мартыненко и др. М., 2008.
3. Фридман Л. М. Изучение личности учащегося и ученических коллективов: книга для учителя. М., 2008.
4. Чекалов А.Е. Проблемы здоровья во внерациональных формах культуры. Ростов н/Дону: СКНЦ, 2007. 136 с.
5. Современные проблемы и концепции развития физической культуры и спорта / под ред. В.И. Жолдак. Челябинск: 2014. 269 с.

*Андрухович Е.Н.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Моисеенко Л.И.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Беларусь, г. Минск*

ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В статье рассматривается понятие коммерческого предложения, виды коммерческого предложения в зависимости от различных типов клиентов, основные правила и приемы составления коммерческого предложения.

Ключевые слова: коммерческое предложение, клиент, «холодное» коммерческое предложение, «горячее» коммерческое предложение, оффер.

Коммерческое предложение – распространенный в последнее время инструмент в работе с партнерами: текущими и потенциальными. Также коммерческое предложение является распространенным видом продающих текстов [1].

На практике выделяю два вида коммерческого предложения:

- 1) «холодное» коммерческое предложение;
- 2) «теплое» коммерческое предложение;

В соответствии с перечисленными видами коммерческого предложения есть различные типы клиентов, к которым непосредственно обращаются продавцы.

Есть холодные клиенты – те, которые ничего не знают ни про самого продавца, ни про его компанию, ни про его товар. А также знать не знают, как им нужно то, что продавец им хочет предложить. И соответственно узнают о компании либо из «холодного» звонка, либо из «холодного» коммерческого предложения. То есть фактически получают предложение, которого не ждали и о котором не спрашивали.

И есть теплые клиенты – те, с которыми продавец уже общался и они проявили интерес, которые сами позвонили к продавцу в фирму по рекламе, может быть в процессе холодного звонка трансформировались из холодных в теплые. Одним словом, они уже знают продавца и его компанию, а также что продают и находятся на этапе обдумывания, рассмотрения, полуготовности к покупке.

Находясь в процессе обдумывания, так называемые теплые клиенты, могут попросить продавца прислать им коммерческое предложение для ознакомления. В данном случае коммерческое предложение является «теплым», так как клиент готов начать расставаться с деньгами, но хочет получить дополнительные аргументы, чтобы принять решение. Но это еще не покупка. Клиент мог запросить такое же еще в трех местах и не факт, что в итоге купит именно у этого продавца.

Есть также следующий этап, когда клиент уже решил, что будет покупать товар именно у данного продавца, но ему нужны обоснования, смета и варианты комплектации для окончательного выбора. Вот тут уже становится «горячо» и коммерческое предложение переходит в статус «горячего». То есть клиент его ждет, оно ему нужно, он заинтересован и речь уже не столько о том, покупать или нет, как о том сколько покупать, сколько денег потратить, какую конфигурацию выбрать и так далее [2].

Следует отметить, что в настоящее время наиболее распространенными являются «теплые» коммерческие предложения, поскольку «холодные» коммерческие предложения обычно рассылаются в виде спама без предварительного уведомления потенциального клиента, что зачастую создает эффект антирекламы для компании.

Также можно отметить, что «теплые» коммерческие предложения работают по аналогии с «холодными» и «теплыми» звонками.

Коммерческое предложение для холодного и тёплого контакта будет отличаться разительно. Для каждого лица, принимающего решение о покупке, тоже нужно отдельное предложение. Собственнику бизнеса нельзя написать такое же продающее письмо, как наемному сотруднику – цели и задачи у этих людей разные, значит, в предложении будет сделан упор на их собственные точки убеждения.

Рассмотрим основные правила составления коммерческого предложения. Как правило, коммерческое предложение пишется либо на фирменном бланке компании, либо оформляется по следующим правилам:

- 1) на главной странице размещается небольшой логотип компании, при этом все банковские реквизиты в шапке писать не нужно, это перегружает страницу, отвлекает от главной цели документа;
- 2) весь текст выдерживается в едином стиле, написан одним шрифтом и цветом, возможно лишь выделение жирным главных подразделов предложения;
- 3) обращение к потенциальному клиенту пишется посередине страницы, носит конкретный персонифицированный характер;
- 4) получатель коммерческого предложения отражается в правом верхнем углу, где указывается его должность, компания и фамилия, имя, отчество;
- 5) подпись в предложении ставится четкая, расшифрованная, с указанием должности лица, составляющего этот документ, его телефона, адреса электронной почты, фактического адреса компании, сайта и режима работы;
- 6) все сведения должны быть в строгой форме, выровненной по краю;
- 7) в тексте не допускаются сокращения, сленговые выражения, аббревиатуры;
- 8) в коммерческих предложениях для холодного рынка не указываются цены на продукт, не прикладываются длинные схемы,

подробные приложения и прайсы. Все эти сведения высылаются только заинтересованному клиенту по его отдельному запросу [3].

Рассмотрим 10 приемов составления коммерческого предложения.

Первый прием – говорить о клиенте, а не о себе.

Принимаясь писать коммерческое предложение необходимо помнить, что главным героем коммерческого предложения должен быть клиент, а не компания, которая к нему обращается. Поэтому, составляя текст, нужно думать не о том, как выгоднее представить компанию, а о том, чем поможет клиенту предлагаемый товар или услуга. Не следует в коммерческом предложении упоминать об истории предприятия. В эффективном предложении местоимения «вы» и «ваш» преобладают над словами «мы» и «наш». Есть негласное правило, на которое ориентируются профессионалы: на четыре «вы» в тексте должно приходиться только одно «мы».

Второй прием – необходимо отказаться от штампов и терминов.

Стиль коммерческого предложения должен быть лаконичным, понятным и простым. Поэтому следует вычеркнуть из него штампы и канцеляризмы, которые засоряют текст и не несут никакой информации о продукте. Очень осторожно следует употреблять профессиональный сленг и научные термины. Обычно с их помощью компании стремятся подчеркнуть свою компетентность. Но это уместно только в персонифицированных коммерческих предложениях, адресованных осведомленным клиентам, а в общении с широкой аудиторией важнее понятность.

Третий прием – необходимо демонстрировать уверенность и позитив.

Коммерческое предложение должно излучать уверенность в продукте. Потенциальных клиентов отталкивают широко распространенные фигуры речи «Разрешите вам предложить...», «Надеемся, вас заинтересует наше предложение...», «Будем ждать вашего ответа...».

Самонадеянные фразы также вредны: «Мы уверены, что...», «Мы знаем, что...». Они будто навязывают адресату чужую точку зрения. Автор коммерческого предложения не должен принимать решение за читателя.

Приступая правильно писать коммерческое предложение, не менее важно придерживаться позитивной стилистики. Стоит свести к минимуму количество отрицательных высказываний и слов с частицей «не». При желании их легко заменить синонимическими конструкциями утвердительного характера.

Четвертый прием – создание «цепляющего» заголовка.

Одна из главных ошибок, убивающих желание у клиента прочитать продающее письмо, – вынос в начало ненужных словосочетаний вроде «Коммерческое предложение», «Деловое предложение» или «Предложение о сотрудничестве». Заголовок коммерческого предложения должен быть информативным. Его задача – привлечь внимание целевой аудитории, сообщить, чем ей может быть интересен этот текст. Есть несколько действенных приемов, позволяющих создать «цепляющий» заголовок.

Идеально – сформулировать его на основе уникального торгового предложения. В хороший заголовок можно превратить интригующий вопрос, призыв к действию, вопрос-ответ. Можно сделать акцент на выгоде от продукта или на группе клиентов, которой адресован продукт. Но во всех случаях удачный заголовок должен включать одно или несколько слов, отражающих ключевую потребность потенциального клиента.

Пятый прием – необходимо придумать интригующее вступление.

Задача вступления, или лида, – втянуть клиента в чтение и подготовить его к рассказу о продукте. Рекомендаций по созданию лида:

- 1) необходимо озвучить острую проблему клиента и ее решение;
- 2) необходимо указать на конкретную выгоду от знакомства с коммерческим предложением;
- 3) необходимо показать клиенту пути выхода из сложной ситуации.

Шестой прием – необходимо сделать привлекательный оффер.

Основную часть коммерческого предложения занимает оффер – представление товара или услуги. Мало просто назвать продукт и описать его свойства. Эффективный оффер должен подводить клиента к самостоятельному выводу о том, что предлагаемые товар или услуга – лучшие из всех, что он может получить. Следует акцентировать внимание на пользе, но не стоит называть товар уникальным, даже если это действительно так. Потребителей это не впечатляет; единственное, что им интересно, – полезный результат покупки. Его и нужно описать вместе с наименованием товара.

Седьмой прием – необходимо подобрать убедительные аргументы.

Потенциальный клиент всегда сомневается, особенно если предложение очень заманчиво. Поэтому важно представить клиенту доводы, подтверждающие выполнимость обещанного. Инструменты аргументации напрямую зависят от того, что именно нужно доказывать.

Выделяют 12 самых распространенных аргументов: расчеты, мини-кейсы, примеры выполненных работ, отзывы, рекомендации, свидетельства и сертификаты, фотоотчеты, образцы и пробники, списки клиентов, гарантии, наглядные визуальные сравнения по сценарию «до и после», рассказ о компании или продукте в цифрах.

Восьмой прием – выгодное спецпредложение.

Специальные предложения размещаются в конце коммерческого предложения. Их главная задача – развеять последние сомнения читателя и побудить его быстро откликнуться на полученное письмо. Среди самых популярных разновидностей спецпредложений – подарки и различные игры с ценами.

Выделяют девять самых распространенных спецпредложений: бесплатная доставка, подарки, сильная гарантия, два товара по цене одного, скидка при покупке второго товара, уменьшение цены на товары из старой коллекции, уменьшение цены за готовность подождать выполнения заказа,

специальная цена на конкретную единицу товара, специальная цена для отдельной категории покупателей.

Девятый прием – дополнение коммерческого предложения приложениями.

Данный прием является очень эффективным. Приложения потенциальные клиенты часто читают внимательнее, чем основной текст, так как именно в них они находят конкретику. Как правило, приложения используются в двух случаях: когда нужно проиллюстрировать тезисы основного текста и когда нужно обосновать свои заверения. При этом важно не забыть упомянуть о приложении и его содержании в основном тексте.

Десять типов действенных приложений: прайс-листы, расчеты, кейсы, примеры выполненных работ, изображения товаров, фотоотчеты, рекомендательные письма и отзывы, пробники и тестеры, бонусные карты и подарочные сертификаты, описание схемы сотрудничества или последовательности предполагаемых работ.

Десятый прием – необходимо протестировать коммерческое предложение.

Отправив коммерческое предложение, полезно позвонить некоторым клиентам и спросить, чем оно их заинтересовало. Если ответ совсем не тот, который хотелось бы получить компании, нужно продолжить работу над предложением. Стоит менять содержание и форму коммерческого предложения и тестировать получившиеся варианты на лояльных клиентах, экспертах и просто знакомых (образец документа) [4].

Таким образом, исходя из всего вышеперечисленного, можно отметить, что коммерческое предложение принесет выгоду компании в том случае, если будут учтены все правила написания коммерческого предложения и будут использованы 10 приемов написания коммерческого предложения. Также следует учесть, что коммерческое предложение составляется один раз и его можно лишь дополнять. Исключением является лишь только то, для кого составлено коммерческое предложение, для партнеров или же для покупателей, так как принцип написания коммерческого предложения будет значительно отличаться.

Использованные источники:

1. Как правильно составить коммерческое предложение. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://svoybiznestoday.ru/razvitie-biznesa/6-kak-sostavit-pravilnoe-kommercheskoe-predlogenie.html>>.
2. Как правильно составить коммерческое предложение: примеры, принципы и рекомендации, Д. Шардаков / Секреты копирайтинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://shard-copywriting.ru/copywriting-secrets/offer>>.
3. Коммерческое предложение – основной документ продавца, Ж. Пятирекова. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://dlearning.ru/articles>>.

4. Как правильно писать коммерческое предложение: 10 хитрых приемов, Д. Каплунов / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://www.kom-dir.ru/article/563-kak-pravilno-pisat-kommercheskoe-predlojenie>>.

*Анисимова М.В.
студент 3го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

При подготовке финансовых отчетов существует необходимость помимо прочих данных, сформировывать информацию в отраслевом разрезе, учитывая при этом географического нахождения рынков сбыта.

Такая информация содержится в сегментной отчетности. Она раскрывает информацию о части деятельности организации в определенных хозяйственных условиях, ограниченных выделенным операционным или географическим сегментом.

В связи с тем, что сегмент – это отрезок, часть чего-либо, выделение различных сегментов сводится к условному разделению всей хозяйственно-экономической деятельности организации на части (сегменты).

Информация, которая содержится в сегментной отчетности, представляет собой основу для проведения финансового анализа, имея существенное значение, необходимое для принятия управленческих решений [1].

Составление сегментной отчетности регулируются ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» (от 08.11.2010 года №143) и МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты». В данных нормативных документах содержатся лишь общие принципы формирования сегментарной информации.

Предприятия самостоятельно производит установление перечня сегментов, руководствуясь своей организационной и управленческой структуры.

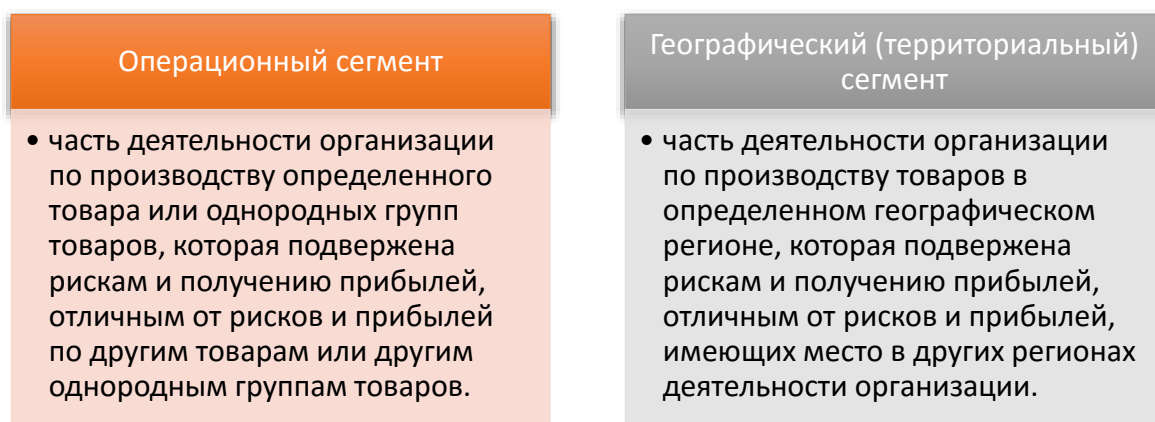


Рисунок 1 – Виды сегментов

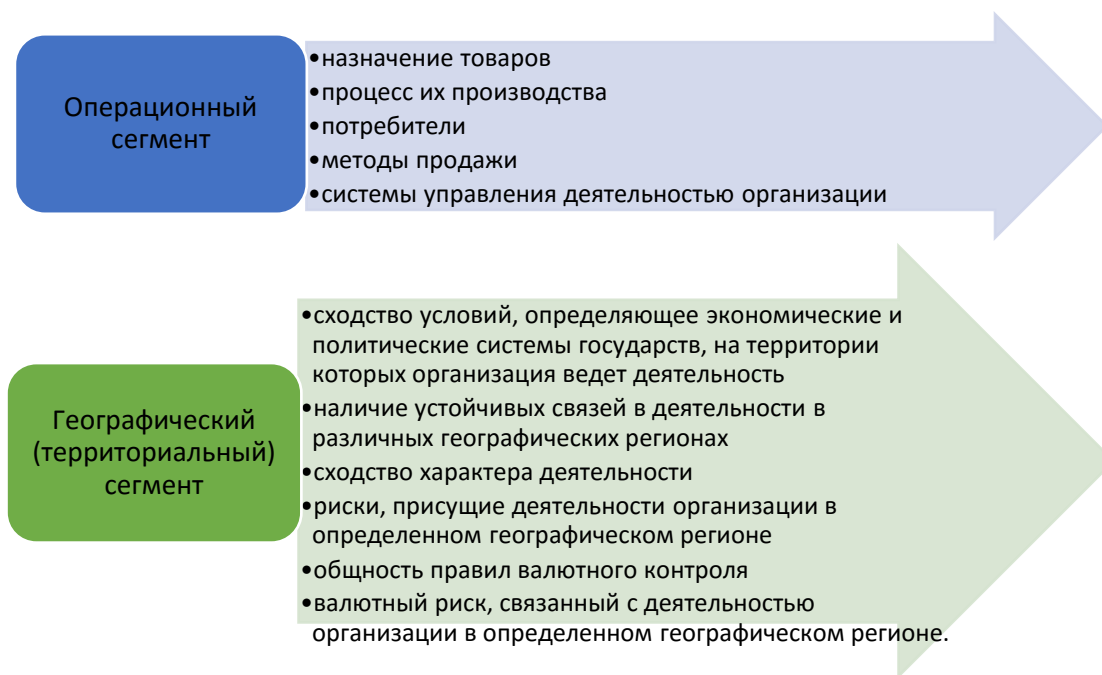


Рисунок 2 – Признаки объединения товаров по видам сегментов

Сегменты, информация о которых раскрывается в годовой бухгалтерской отчетности, называются отчетными сегментами. На отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности организации, должно приходиться не менее 75% выручки организации.

В соответствии с МСФО 8 и ПБУ 12/2010 организации могут объединять два или более операционных сегмента для формирования «отчетных сегментов» в том случае, если они обладают сходными экономическими характеристиками и соответствуют предусмотренным критериям агрегирования [2].

Факторы, влияющие на выбор и детализацию отчетных сегментов хозяйственной деятельности, можно классифицировать на внешние и внутренние. Учет данных факторов направлен на оптимизацию управленческих решений и совершенствование сегментарного учета в организациях [4].

Отчетные показатели, используемые при раскрытии информации по сегментам, должны применяться и интерпретироваться в контексте соответствующих нормативных актов по бухгалтерскому учету. В частности, при определении доходов и расходов следует руководствоваться ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Обязательному отображению подлежит информация о выручке (доходах) сегмента, финансовом результате сегмента, расходах сегмента, активах и пассивах сегмента.

Выручка (доходы) сегмента - представляет собой выручку от продажи определенных товаров или выручку от продажи товаров в определенном географическом регионе, а также часть общей выручки организации, которая обоснованно приходится на данный сегмент. Выручкой (доходами) сегмента

не являются проценты и дивиденды, кроме случаев, когда такие доходы порождены основной деятельностью отчетного сегмента; доходы от продажи финансовых вложений, кроме случаев, когда финансовые вложения являются предметом деятельности отчетного сегмента; чрезвычайные доходы.

Расходы сегмента - определяются как расходы по производству определенных товаров или расходы по производству товаров в определенном географическом регионе, а также часть общих расходов организации, которые обоснованно приходятся на данный сегмент.

Финансовый результат сегмента - разница между выручкой (доходами) и расходами сегмента. Финансовый результат отчетного сегмента для представления в сводной бухгалтерской отчетности рассчитывается до поправок на долю меньшинства. [5]

Активы сегмента - это активы, используемые для производства определенных товаров, выполнения определенных работ, оказания определенных услуг или для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации. Они начисляются по данным бухгалтерского баланса, отражаемых в его первом и втором разделах.

Обязательства сегмента - обязательства, которые возникают при производстве и продаже определенных товаров, выполнении определенных работ, оказания определенных услуг или при производстве и продаже продукции (товаров), выполнении работ, оказании услуг в определенном географическом регионе деятельности организации. В обязательства сегмента не включается задолженность по налогу на прибыль. [6]

При определении доходов, расходов, активов и обязательств сегмента в расчет принимаются только те данные, которые непосредственно относятся к отчетному сегменту, либо которые могут быть отнесены к нему путем обоснованного распределения. Активы, используемые совместно в двух и более отчетных сегментах, распределяются между этими сегментами в случае, когда распределяются соответствующие доходы и расходы.

Организация должна последовательно применять избранную основу распределения доходов, расходов, активов и обязательств. Показатели, исчисленные по сегментам, бухгалтер должен отразить в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Информация по сегментам может раскрываться в отдельном разделе пояснительной записки. В первую очередь раскрывается первичная информация по сегментам, затем - вторичная.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012 – с. 367
2. Пономарева Н.В. Агрегирование отчетной информации по сегментам деятельности // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы Международной научно-практической конференции.

(Краснодар, 21 декабря 2015г.) Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ). 2015.- с. 111-115.

3. Пономарева Н.В. Внедрение сегментарной отчетности в учетно-аналитическую систему агрофирм. В сборнике: Экономический рост и тенденции развития АПК: теория и практика. Научно-методическая конференция молодых ученых.- 2005.- С. 205-207.

4. Пономарева Н.В. О факторах выбора отчетных сегментов хозяйственной деятельности // Образование. Наука. Научные кадры. - 2015.- № 3.- С. 145-147.

5. Соколов А.А. Учет по сегментам деятельности коммерческой организации: формирование и анализ. М.: Финансы и статистика, 2010.

6. Соколов А.А. Обоснование содержания сегментарной отчетности // Аудитор.- 2011.- № 1.- С. 16 - 24.

*Анисимова Д. А.
студент 3 курса*

*Верещетина А. А.
студент 3 курса*

*Кондратьева К. А.
студент 3 курса*

специальность «Финансы и кредит»

Медовикова Е.А.

*научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления*

*Кузбасский государственный технический университет
им. Т. Ф. Горбачева, филиал в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск*

ОТКАЗ В ВЫПЛАТЕ СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ

В данной статье рассматривается проблема отказа в выплате страхового возмещения. Рассмотрены причины отказа в выплате страхового возмещения со стороны страховой компании. Приведены способы изменения сложившейся ситуации в пользу страхователя, в качестве физического и юридического лица.

Ключевые слова: страховое возмещение, страховщик, страхователь, страховой фонд, отказ в выплате.

This article deals with the problem of failure to pay the insurance indemnity. The reasons for refusal to pay insurance indemnity from the insurance company. There are ways to change the situation in favor of the insured, as a physical and a legal entity.

Keywords: insurance indemnity, the insurer, the insured, the insurance fund, the failure to pay.

Страховое возмещение представляет собой денежную компенсацию, которая выплачивается страхователю или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая из страхового фонда для покрытия ущерба в

имущественном страховании и/или в страховании гражданской ответственности.

Страховое возмещение со стороны страховщика может быть, как в натуральной, так и денежной форме. В натуральной форме возмещение представляет собой не денежный эквивалент, а товары, услуги или выполненные работы. Например, в страховании автомобилей страховое возмещение может быть выполнено ремонтом автомобиля после аварии или заменой деталей. Данные работы выполняются в автомастерской, услуги которой оплачивает страховщик в качестве компенсации ущерба.

Сумма страхового возмещения может быть как равна страховой сумме, так и меньше ее, в случае если имущество застраховано не на полную стоимость, а по условиям договора страхования предусмотрена пропорциональная система возмещения ущерба.

Остановимся более подробно на том аспекте, что же представляет собой отказ в выплате страхового возмещения и каковы последствия данного действия для граждан РФ.

Отказ в выплате – фактическое поведение и юридическая конструкция [1].

Таким образом, при опоре на текст гл. 48 ГК РФ мы можем сказать о том, что при наличии договора страхования страховщик может отказать в выплате в трех принципиально различных ситуациях: если страховой случай не наступил и (или) размер убытков не подтвержден (ст. ст. 929, 934); страховой случай наступил, но страховщик освобождается от выплаты (п. 3 ст. 962, п. 1 ст. 963, ст. 964, п. 4 ст. 965); страховой случай наступил, но страховщик имеет право отказать в выплате (п. 2 ст. 961).

Таким образом, одно и то же фактическое поведение со стороны страховщика, а именно «отказ в выплате» может юридически описываться тремя различными конструкциями. Наибольший интерес на сегодняшний день представляют первые две.

Первая позиция характеризует ситуацию, когда страховой случай не наступил или, точнее сказать, его наступление не доказано и отсутствует сама обязанность «платить по наступившему страховому случаю», а вторая – ситуацию, когда страховой случай наступил и обязанность платить имеется, но реализована возможность одностороннего отказа от исполнения обязательства [2, ст. 310 ГК РФ].

Из второй конструкции ясно, что речь идет о наступившем страховом случае, но наличие определенных сопутствующих ему обстоятельств освобождает страховщика от выплаты. На основании этого конструкта можно заключить, что «освобождение от выплаты» не тождественно «отказу в выплате» [2, ст. 962 - 965 ГК]. Освобождение от выплаты не может быть не чем иным, как прекращением обязательства страховщика в части данной выплаты, поскольку это единственная конструкция, позволяющая не производить выплату при наличии обязательства и в отсутствии оснований для одностороннего отказа от его исполнения [2, ст. 415 ГК РФ]. Таким

образом, вторую конструкцию, использованную в ст. РФ, следует истолковывать как прекращение обязательства страховой компании «платить по наступившему страховому случаю».

В рамках юридического подхода часто путают конструкции «право отказать в выплате» и «освобождение от выплаты». «Право отказать в выплате» рассматривается при наличии обязательства по выплате страховщик вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения этого обязательства, но может его и исполнить. При этом произведенный платеж будет признан страховой выплатой. «Освобождение от выплаты» означает отсутствие обязательства. Это не означает, что страховщик не может заплатить, но платеж будет являться не страховой выплатой, а безвозмездной передачей имущества.

Однако, в рамках юридической практики Отказ в выплате – это наиболее часто совершаемое действие, когда страховщик, возложенное на него обязательство исполнять не собирается.

На сегодняшний день, в рамках страховых компаний чаще всего встречаются следующие причины отказа в выплате страхового возмещения:

1. Умышленные действия страхователя, застрахованного лица или выгодоприобретателя, направленные на наступление страхового случая;
2. Совершение страхователем или лицом, в пользу которого заключен договор страхования, умышленного преступления, находящегося в прямой причинной связи со страховым случаем;
3. Сообщение страхователем страховщику заведомо ложных сведений об объекте страхования;
4. Получение страхователем соответствующего возмещения ущерба по имущественному страхованию от лица, виновного в причинении этого ущерба;
5. Другие случаи, предусмотренные законодательными актами [4].

Гражданам РФ следует быть готовым к тому, что чаще всего основанием для отказа в выплате страховщики указывают в качестве причины **неосторожные действия** или халатность самого застрахованного лица. Если граждане РФ сталкиваются с неправомерным отказом в выплате страхового возмещения, то единственный верный способ – это **обращение в суд**. В случае принятия решения в пользу страхователя, страховая компания обязана будет оплатить: судебные издержки; ущерб, вызванный отказом в страховом возмещении; неустойку.

Таким образом, страхователь должен предпринять ряд действий, чтобы избежать отказ в выплате страхового возмещения:

1. Внимательно читать договор в момент его подписания и обращать внимание на все условия, которые в нем конкретизированы, особенно на условия, касающиеся получения выплаты и оснований для отказа.
2. Страхователю лучше изначально выбирать крупные страховые компании, так как при этом снижается вероятность неправомерного отказа в выплате страхового возмещения, реже занижается ущерб, полученный в

результате страхового случая.

3. Страхователю необходимо учесть и включить по максимуму все важные условия в договор и точно указать каким образом будет использоваться застрахованное имущество.

4. Особое внимание страхователю необходимо обратить на положения договора, в которых указаны условия отказа в страховой выплате. В подавляющем большинстве случаев неосторожные действия или халатность собственника имущества, приведшие к нанесению ущерба, исключают возможность страхового возмещения.

5. Несмотря на все эти меры, страхователь должен быть морально и организационно готов к судебному разбирательству уже на момент заключения договора. Так как действует одна важная формула успеха: «Чем быстрее начнется судебное разбирательство после отказа, тем раньше страхователь получит возмещение».

Использованные источники:

1. Глоссарий страховых терминов, используемых при проведении страховых операций. – Москва: МФК, 2008. – 288 с.
2. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 № 14-ФЗ – Часть 2 Глава 48. Страхование. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 17.05.2016).
3. Никулина, Н. Н., Березина, С. В. Страхование. Теория и практика: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 511 с.
4. Причины отказа страхового возмещения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://urman.biz/poleznyie-kommentarii/dlya-klientov-v-strahovanii/kogda-straxovshhik-vprave-ne-vyiplachivat-dengi-klientu.html> (дата обращения 16.05.2016).

*Анисимова Д. А.
студент 3 курса
Верещетина А. А.
студент 3 курса
Кондратьева К. А.
студент 3 курса*

специальность «Финансы и кредит»

Медовикова Е.А.

*научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления*

Кузбасский государственный технический университет

им. Т. Ф. Горбачева, филиал в г. Прокопьевске

Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье проведен сравнительный анализ форм проведения страхования на территории Кемеровской области. Дана характеристика страховых компаний. Исследованы сходства и различия обязательного и добровольного страхования. Предложены возможные перспективы развития страхования.

Ключевые слова: страховые компании, добровольное страхование, обязательное страхование, виды страхования, рейтинг страховых компаний.

In this article the comparative analysis of forms of insurance on the territory of Kemerovo region. The characteristic of the insurance companies. We studied the similarities and differences between compulsory and voluntary insurance. The possible prospects of development of insurance.

Keywords: insurance companies, voluntary insurance, compulsory insurance, types of insurance, rating insurance companies.

Страховые компании – это финансовые посредники, осуществляющие выплаты своим клиентам при наступлении определенных событий, оговоренных в договоре страхования.

В настоящее время на рынке Кемеровской области существует достаточно большое количество страховых компаний. Например, таких как ИНГОССТРАХ, СОГЛАСИЕ, ВТБ СТРАХОВАНИЕ, СИБИРСКИЙ СПАС, СИБИРСКИЙ ДОМ СТРАХОВАНИЯ, СИБИРЬ, РОСГОССТРАХ, АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ, ВСК, РЕСО – ГАРАНТИЯ, ЭНЕРГОГАРАНТ, ЖАСО, ЮГОРИЯ, КОМЕСТРА, СТРАЖ МСК, УРАЛСИБ, СОГАЗ и т.д. [3].

Из вышеперечисленных страховых компаний можно выявить лидеров на страховом рынке Кемеровской области: РОСГОССТРАХ, СОГЛАСИЕ, ВСК, ВТБ СТРАХОВАНИЕ. Рассмотрим подробнее данные страховые компании:

1. Общество с ограниченной ответственностью «РОСГОССТРАХ» крупнейшая в России страховая компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям для защиты от самых

разнообразных рисков. На сегодняшний день предлагается 55 страховых продуктов – от популярных программ автострахования, домашнего имущества и здоровья до специального страхования космической отрасли.

2. Общество с ограниченной ответственностью «СОГЛАСИЕ». Основной вид деятельности – страхование жизни. Вспомогательные виды деятельности: страхование ренты, финансовые средства (размещение), универсальный ассортимент товаров (оптовая торговля), рыночная конъюнктура (исследование), недвижимое собственное имущество (сдача внаем), образование для взрослых, специализированные курсы и программы, кроме обучения водителей, финансовый лизинг, недвижимое имущество (услуги агентств), науки естественные и технические (исследования и разработки), страхование дополнительное, рекламные услуги, взыскание платежей, организация выставок, дизайн и оформление, авторские права и др.;

3. Страховое открытое акционерное общество «ВСК» предоставляет широкий спектр страховых услуг, в том числе: страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование, страхование всех видов транспортных средств, страхование грузов, сельскохозяйственное страхование, страхование имущества юридических лиц, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты, обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, добровольное личное страхование, за исключением добровольного страхования жизни, добровольное имущественное страхование, обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение при перевозках вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и др.

4. «ВТБ СТРАХОВАНИЕ» осуществляет деятельность на основании лицензий, выданных Центральным банком Российской Федерации и реализует полный комплекс страховых услуг для юридических и физических лиц (за исключением страхования жизни), в том числе: страхование имущества; личное страхование (страхование от несчастных случаев и болезней; добровольное медицинское страхование, страхование выезжающих за рубеж); страхование различных видов гражданской и профессиональной ответственности, в том числе: ОСАГО; страхование ответственности владельца опасного объекта; обязательное страхование ответственности перевозчика; обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной

системы; другие виды страхования, востребованные клиентами.

Несмотря на предоставление услуг обязательного страхования, добровольные виды страхования в компаниях лидерах разнятся. Это обусловлено особенностями территории и спецификой страховой компании. Невозможно с уверенностью сказать, какая форма страхования наиболее выгодна для страховой компании в целом. Однако, не отрицается ограниченность форм добровольного страхования в целом. Каждая форма страхования имеет свои исключительные особенности, определяющий стиль работы страховщика. Между обязательным и добровольным страхованием существует ряд значимых различий: при обязательном страховании выплаты не зависят только от взносов, а при добровольном выплаты соответствуют взносам; при обязательном страховании застрахованный не имеет право прекратить страхование, а при добровольном страховании последнее прекращается в случае неуплаты взносов. Далее, давая характеристику форм страхования, рассмотрим более подробно преимущества и недостатки форм обязательного и добровольного страхования, представленных в таблице 1 [2].

Таблица 1. – Преимущества и недостатки форм обязательного и добровольного страхования

Добровольное страхование		Обязательное страхование	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
Страховую компанию можно выбирать самостоятельно	Отсутствие фиксированной платы за полис ДМС	Гарантирована выплата компенсации ущерба при наступлении страхового случая	Отсутствие законодательной базы и возможное наличие ее недоработок
Гражданин самостоятельно определяет состав страховой программы	Для каждого гражданина стоимость полиса устанавливается индивидуально	Фиксированная стоимость выплат	Необходимость регулярных страховых выплат со штрафными санкциями за их пропуски
срок страховой программы действия может значительно изменяться	Страхователь может лишиться выплаты	Короткие сроки выплаты	Отсутствие общественного и государственного контроля деятельности страховых компаний
	Сверхвысокие риски не могут быть включены в условия договора		

На сегодняшний день добровольное страхование должно развиваться быстрыми темпами, что обеспечит эффективность работы страховой

компании. Исходя из концепции развития страхования до 2020 года, одной из основных задач развития страховой деятельности в РФ является – создание оптимальных условий, обеспечивающих развитие добровольного и взаимного страхования [4].

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что в целях повышения престижа добровольного страхования на территории Кемеровской области, и России в целом необходима работа в нескольких направлениях : повышение уровня экономического и социального развития РФ; совершенствование нормативно-правового регулирования страховой отрасли и государственного страхового надзора [4]; повышение социальной ответственности бизнеса за выполнение взятых обязательств; функционирование международного финансового центра в России; установление фиксированной платы за полис ДМС; включение сверхвысоких рисков в условия договора.

Использованные источники:

1. Евпланов, А. Развивайтесь добровольно. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/08/06/rynok.html> (дата обращения: 16.05.2016).
2. Никулина, Н. Н., Березина, С. В. Страхование. Теория и практика: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 511 с.
3. Рейтинг страховых компаний [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/> (дата обращения: 13.05.2016).
4. Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 1293-р Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.rg.ru/pril/83/84/88/1293_strategiia.pdf (дата обращения: 17.05.2016)

*Антипова Е.С.
магистрант 1 курса
направление подготовки «Экономика»
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

ВЫБОР СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В данной статье рассмотрена проблема выбора стратегии модернизации производства на предприятиях, в том числе действующих в оборонно-промышленном комплексе. Предложены основные направления при выборе стратегии модернизации производства. Обозначена эффективность проводимых мероприятий.

Ключевые слова: стратегия, модернизация производства, модернизация предприятия, оборонно-промышленный комплекс.

In this article the problem of choosing the strategy of modernization of production enterprises, including working in the defense industry. The main

directions in the choice of production modernization strategy. It denotes the effectiveness of interventions.

Keywords: strategy, modernization of production, modernization of enterprises, military-industrial complex.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) является одной из важнейших экономических систем России, которая в последние годы развивается все более динамично. Именно ОПК является «локомотивом» в решении задач государства в области инновационного развития страны. Оборонная отрасль зачастую получает приоритет при выполнении работ по созданию современных видов военной техники, производству инновационной продукции и технологий, проведению как прикладных, так и фундаментальных исследований, интеграции науки и производства. [1]

Поэтому в интересах и военного руководства, и руководства страны поддерживать высокий экономический и технический уровень ОПК, уделять особое внимание его модернизации.

Российские промышленные предприятия, в том числе действующие в ОПК, в современных условиях поставлены перед необходимостью решения множества проблем экономического развития. Среди них остро стоит задача укрепления и совершенствования двух фундаментальных устоев модернизации: системного инновационного развития и качественно нового экономического роста с учетом механизмов управления модернизацией, ее инвестиционного обеспечения в условиях происходящих глубоких качественных перемен, когда они неизбежно происходят не только в экономике, но и во всех сферах общественной жизни. [2]

Модернизация как экономическая категория представляет собой ввод необходимых усовершенствований, отвечающих современным требованиям, техническим нормам, условиям и показателям качества. [3]

В настоящее время сложилась ситуация, при которой предприятия не всегда имеют возможность вкладывать огромные финансовые ресурсы в обновление парка технологического оборудования, в дорогостоящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. В этом случае важнейшим условием модернизации промышленности является государственная поддержка, направленная на освоение предприятиями новых технологий. В настоящее время для реализации важнейших инновационных проектов государственного значения создаются федеральные целевые программы, выделяются значительные средства.

Выбор пути модернизации зависит от целей, которые ставит перед собой предприятие, от стратегии, реализуемой предприятием, а также технической, технологической, экономической и логистической проработки вопросов.

При разработке стратегии модернизации необходимо определиться с направлением действий, которое возможно реализовать в рамках потребностей и ресурсов предприятия. Возможные варианты представлены

на рисунке 1.

Частичное улучшение технологии

- Оценка потребности предприятия в модернизации оборудования и технологии;
- Выбор и разработка планировочного решения расстановки существующего и вновь закупаемого оборудования в рамках единой технологической цепи;
- Выбор нового оборудования в рамках всей технологии производства;
- Разработка и выбор уникального технологического оборудования, способного решить многоцелевые задачи модернизации.

Модернизация производства в рамках существующей технологии

- Выявление «узких мест» в технологии;
- «Расшивка узких мест» с помощью самостоятельно изготовленных специальных приспособлений;
- Определение влияния «узких мест» на применение технологии на смежных участках, воздействие на окружающую среду;
- Составление схемы «производительности материального потока», с определением элементов системы, за счет которых возможно улучшение, или какие из них требуют замены на аналогичные по производительности;
- Сопоставление затрат на улучшение и замену оборудования в рамках существующей технологии и прогнозирование экономических характеристик производства и реализации.

Кардинальная смена технологии/или оборудования

- Появление спроса на продукцию с качественно новыми характеристиками;
- Расчет финансовой нагрузки и оценка рисков колебания спроса;
- Укрупнение и выстраивание цеха в последовательности движения производственного цикла изготовления продукта (соответственно, переносить при этом устаревшее оборудование нецелесообразно).

Модернизация части технологической цепочки

- Проектирование и изготовление специальных устройств, как небольших узлов, так и солидных технологических установок.

Рисунок 1 - Направления модернизации промышленного производства [2]

При разработке концепции нового производства (или реконструкции существующего), новой технологии или ее частичного совершенствования, во-первых, необходимо решить технико-технологические задачи, стоящие перед субъектом, проводящим стратегию модернизации. Во-вторых, должен присутствовать положительный экономический эффект. Как правило, результатом модернизации производства являются минимизация длительности производственного цикла, минимизация потерь и простоев,

повышение производительности труда, улучшение качества продукции, повышение ее конкурентоспособности. [4]

Таким образом, стратегия модернизации промышленного производства, в том числе на предприятиях ОПК, должна строиться с учетом ключевых компетенций предприятия (научные разработки, нематериальные активы, высококвалифицированный персонал, уникальное оборудование), современных требований, а также обеспечивать устойчивое развитие производства на инновационной основе и решать социально-экономические задачи региона, в котором действует предприятие, и страны.

Использованные источники:

1. Анализ рисков предприятий оборонно-промышленного комплекса при стратегическом планировании / Колесов К.И., Плеханова А.Ф., Иванов А.А., Иванова Н.Д. // Фундаментальные исследования. — 2014. — №8. — С. 671 – 676.
2. Ефремова С.М. Обоснование стратегии модернизации промышленного производства // Науковедение. — 2013. — №4 — С. 1-7.
3. Глазьев Ю.С. Теория долгосрочного технико-экономического развития: монография. — М.: ВладДар, 1993. — 181 с.
4. Антипова Е.С. Исследование перспективных направлений развития микроэлектронного производства на основе SWOT-анализа // Научная перспектива. — 2016. — №5(75) . — С. 56-57

Арефьева М.А.

магистрант

экономический факультет

Маханько Г.В, доктор экономических наук

профессор, доцент

кафедра экономики

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В МИРЕ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО - КИТАЙСКОГО ТОРГОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация научной статьи: В данной статье рассмотрено влияние экономической и политической ситуации в мире на развитие российско-китайского торгово-экономического сотрудничества. Выявлены направления оптимизации структуры внешнеэкономических связей России с Китаем. Анализируется «поворот России на Восток», а также сфера реализации и перспективы развития российско – китайского торгово-экономического сотрудничества.

Ключевые слова: Россия, Китай, торгово-экономическое сотрудничество, перспективы, «поворот России на Восток».

За последние годы произошли события в экономике в мировых масштабах, которые требуют реализации определенных геополитических

интересов, затрагивающие непосредственно внешнеторговую политику России. Связано это с тем, что важным условием целенаправленного экономического развития является интегрированность страны во внешнеэкономические связи. В связи с событиями, порождающими геополитический риск, на востоке Украины и в Крыму - Россия стала объектом давления со стороны отдельных государств мира. Основной целью санкционных мер являются именно внешнеэкономические связи РФ, что непосредственно ведет к серьезным последствиям во внешней торговле.

Я считаю, что ответом России на санкции, может стать реиндустриализация экономики, которая должна быть направлена на защиту инвесторов, борьбу с коррупцией, улучшение делового климата.

Таким образом, в связи с ростом разногласий со странами Запада России, в целях обеспечения стабильности, необходимо было найти альтернативный рынок сбыта своей нефтяной и газовой продукции. В результате за счет «разворота на Восток» российская экономика нашла своего торгового партнера. Высокий статус российско-китайского стратегического партнерства подтвердили визиты президента России В.В.Путина в Китай в 2012 г. и в особенности председателя КНР Си Цзиньпина в Россию в 2013 г..А также в мае 2014 года визит российского президента в Шанхай, который завершился подписанием тридцатилетнего контракта на поставку газа в Китай.[1]

На современном этапе политическое российско-китайское взаимодействие имеет большой вес и высоко ценится обеими сторонами. Обе страны нацелены на создание многополярного мира, выступая категорически против доминирования одной страны в мировых делах, призывают мировое сообщество к модернизации ООН с целью повышения качества и эффективности данной структуры и придания органу роли фактического неоспоримого арбитра в решении международных споров.

Особенности поворота России на Восток лежат в геополитической плоскости, и обусловлены не столько собственным решением руководства страны, сколько сложившейся международной обстановкой. Неудачи России и Китая в плодотворном налаживании отношений с Западом способствовали выбору российского пути развития. Дальневосточные инициативы России и совместные проекты в ближайшей перспективе не станут локомотивами экономического роста, но поспособствуют взаимопониманию и восприятию деловых практик. Перестройка основ мировой системы, в первую очередь ее экономического базиса, снижает эффект от международного сотрудничества и повышает значение внутренних источников развития страны.

Невозможно не затронуть российско-китайское торгово-экономическое партнерство, которое в двустороннем диалоге представляет наиболее слабый уровень отношений, значительно отставая от уровня политических связей, и коренная причина этого отставания зависит прежде всего от темпов реализации программы модернизации в России и проблем, связанных с прозападной ориентацией значительного сегмента российского

и китайского крупного бизнеса. Это наглядно видно, если сравнить показатели российско-китайской торговли с торговлей наших стран с другими своими ведущими партнерами. Так, за январь-июль 2015 г. товарооборот Китая с США составил 314 млрд. долларов, с Японией – 159 млрд., а с Россией всего лишь – 37,7 млрд. долларов.[2] Безусловно, это наивысший показатель за годы плодотворного сотрудничества, однако в мировых масштабах он крайне низок. Также сложность заключается в структуре торговли, поскольку Китай рассматривает Россию как поставщика сырья и энергоносителей, в то время как для России Китай – поставщик промышленных товаров и инвестиций. Однако даже в плане инвестиционного сотрудничества замечается невысокая динамика, хотя наше правительство осознает существование этой проблемы и старается привлечь китайский капитал в Россию.

Позитивный сценарий при сохраняющейся динамике взаимоотношений между странами. Я считаю, что экономическому прорыву между Россией и Китаем могут послужить ряд шагов, которые будут нацелены на диверсификацию российской экономики, подъем промышленного сектора и переориентацию с сугубо энергетической и сырьевой направленности на более выгодные с экономической точки зрения товары. Такое положение вещей, несомненно, усилит положение самой РФ как в мире, так и в связке Россия-Китай.

Негативный сценарий. Несмотря на похожие взгляды в подходе стран к международной системе, у Китая существуют свои интересы, которые он не намерен согласовывать с Россией, да и с другими странами в целом. Исходя из исторического опыта, разрыв дружественных отношений СССР с Китаем послужило переориентирование Китая на Запад, в сторону США. Как будут складываться партнерские отношения на современном этапе покажет только время.

Следовательно, Китай и Россия на сегодняшний момент представляют собой типичных стратегических партнеров, глобальные цели которых во многом пересекаются, между которыми не наблюдается острых разногласий и которые настроены развивать отношения долгосрочного партнерства. Дальнейшее расширение и углубление отношений партнерства и стратегического взаимодействия с Китаем – одно из главных, безусловно, приоритетных и долговременных направлений политики нашей страны. Сложившийся характер российско-китайских отношений отвечает коренным интересам двух стран, является для них важным фактором обеспечения национальных интересов и безопасности в нынешней сложной международной обстановке и становится, таким образом, кардинальным фактором обеспечения прочного потенциала развития и соразвития двух стран.[3]

Использованные источники:

1. Титаренко М.Л. Россия и ее азиатские партнеры в глобализирующемся мире. Стратегическое сотрудничество: проблемы и перспективы. – М.:

ФОРУМ, 2013.с. 243

2. Товарооборот Китая январь-июль 2015 по странам : информационно-аналитический портал. – Режим доступа: <http://investorschool.ru/s-kem-druzhit-kitaj-na-samom-dele>

3. Шарко С.В. Россия и Китай: возможности и развитие региональной интеграции: Монография. — М.: ООО «Ин-кварто», 2014. – 272 с.

*Артиков Н.А.
старший преподаватель
кафедра налоги и налогообложение
Ташкентский Финансовый институт
Узбекистан, г. Ташкент*

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Грамотно разработанная, теоретически и методологически обоснованная, практически достижимая налоговая политика особо важное значение имеет в условиях модернизации экономики. Именно на этапе модернизационных преобразований хозяйственных, производственных, финансовых связей и отношений появляется насущная необходимость в аргументированном обосновании целей, приоритетов и задач налоговой политики, выработке направлений ее совершенствования как на республиканском, так и на местных уровнях. Данная статья посвящена совершенствованию налогообложения в условиях модернизации экономики.

Ключевые слова: Бюджетная политика, налоговая политика, налоговая льгота, сниженная ставка, регрессивная ставка налога, единый налоговый платеж, индивидуальный предприниматель, доходная база государства.

*Artikov Nematulla Abdusalamovich, teacher of the department of tax and
taxation
Tashkent Financial Institute
Uzbekistan, Tashkent.*

THE VALUE OF THE TAX REFORMS IN TERMS OF ECONOMIC MODERNIZATION.

Abstract: A well-developed, theoretically and methodologically grounded, practically achievable fiscal policy particularly important in terms of economic modernization. It is at the stage of modernization transformation of economic, industrial, financial communications and relations there is an urgent need for a reasoned justification of the goals, priorities and objectives of fiscal policy, the development directions of its improvement both at the national and local levels. This article is dedicated to the improvement of taxation in the conditions of economy modernization.

Keywords: Fiscal policy, tax policy, tax relief, reduced rate, regressive tax rate, the single tax payment, the individual entrepreneur, the revenue base of the state.

Налоговая политика всегда играла важную роль в обеспечении государства и территорий необходимыми финансовыми ресурсами и в государственном регулировании рыночной экономики. Продолжение работы по совершенствованию налоговой системы остается одной из приоритетных задач бюджетной политики, а следовательно, и налоговой политики как важнейшего составного элемента политики государства в области доходов.

Реформы, осуществляемые в последующие годы в сфере налогового законодательства в нашей стране, открывают широкие возможности по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, улучшению деловой среды, а также поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства. В частности, было принято постановление Президента Республики Узбекистан от 22.12.2016 года № ПП-2455 "О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2016 год". На основании данного постановления, с целью поддержки предпринимательской деятельности, повышения реального дохода населения в нашей стране, были снижены ставки ряда налогов и обязательных платежей, а также продлены действия льгот, предоставляемых на основании законодательных актов.

Так, ставка единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий снижена на 1 пункт (в 2015 году – 6%) и составляет 5%. Также, ставка единого налогового платежа для юридических лиц, оказывающих услуги по таможенному оформлению (таможенных брокеров) снижена на 1 пункт и составляет 5%. Следует отметить, что за счет снижения ставки единого налогового платежа, в распоряжении микрофирм и малых предприятий в текущем году останутся средства в сумме 58,4 млрд. сум.

В этом году также сохранен порядок применения регрессивной ставки налога на прибыль, единого налогового платежа и налога на имущество юридических лиц, то есть, если доля экспорта в общем объеме реализации составляет от 15% до 30%, то установленная ставка снижается на 30%, при доли экспорта свыше 30% - установленная ставка снижается на 50%. С этого года юридические лица, оказывающие услуги мобильной связи (компании сотовой связи) будут платить налог на прибыль исходя из уровня рентабельности, то есть, если уровень рентабельности составляет до 20%, то налог уплачивается по ставке 7,5%, при уровне рентабельности свыше 20%, налог уплачивается по ставке 50%. С целью финансовой поддержки предпринимательской деятельности, до 1 января 2018 года были продлены сроки льгот в виде освобождения от уплаты налога на прибыль и налога на имущество для предприятий, специализирующихся на производство непродовольственных потребительских товаров, а также от уплаты единого налогового платежа и обязательных отчислений в Республиканский

дорожный фонд для микрофирм и малых предприятий. Кроме этого, до 1 января 2018 года продлен срок льготы в виде освобождения от уплаты налога на имущество для предприятий текстильной промышленности. Согласно изменениям, внесенным в законодательство, численность малых предприятий, ведущих деятельность в сфере автомобильного транспорта повышена с 25 до 50 человек. Независимо от места ведения деятельности, с 2016 года унифицирована ставка единого налогового платежа для предприятий, реализующих бензин, дизель, сжиженный газ, алкогольную и табачную продукцию и установлена в размере 4% к товарообороту.

С целью уменьшения налоговой нагрузки на доходы физических лиц, с 1 января 2016 года вторая шкала налога на доходы физических лиц (от 1 до 5 МРЗП) была снижена на один пункт (в 2015 году – 8,5%) и установлена в размере 7,5%. В итоге создана возможность оставления средств на сумму свыше 235 млрд. сум в распоряжении служащих и рабочих.

Фиксированные ставки налогов по деятельности индивидуальных предпринимателей оставлены без изменений, на уровне 2015 года. Данная налоговая ставка определяется исходя из МРЗП на начало года и не рассматривается повторно в течение года при изменении МРЗП.

Действующая ставка налога на имущество физических лиц индексируется на 15% и основная ставка налога установлена в размере 1,5% к инвентаризационной стоимости имущества.

По новым правилам органу государственной налоговой службы предоставлено право обратиться в суд с заявлением о приостановлении операций по счетам налогоплательщика в банках в случаях непредставления в установленный срок налогоплательщиком налоговой отчетности, обоснования расхождений либо уточненной налоговой отчетности по результатам камерального контроля. С целью укрепления правовых основ налоговых льгот, предоставленных Указом Президента Республики Узбекистан от 24.04.2015 г. УП-4720, по стимулированию иностранных работников акционерных обществ, привлеченных в качестве управленческого персонала, согласно изменениям и дополнениям, внесенным в Налоговый кодекс Законом Республики Узбекистан от 29.12.2015 года № ЗРУ-396 "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан", не подлежат налогообложению НДФЛ доходы иностранных работников акционерных обществ, полученные от их деятельности в качестве управленческого персонала, а также единый социальный платеж не начисляется на доходы в виде оплаты труда иностранных работников акционерных обществ, привлеченных в качестве управленческого персонала.

В итоге можно сказать, что укрепление доходной базы государства достигается во всем мире в форме широкомасштабных или частичных налоговых реформ, путем отмены старых и введения новых форм налогообложения, изменения налоговой базы, изменения соотношения разных видов налогов, манипуляцией с прогрессивным и пропорциональным

обложением – в чем и достигается совершенствование налоговых доходов.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан. - Ташкент: Узбекистан, 2013г.
2. Закон Республики Узбекистан от 29.12.2015 года № ЗРУ-396 "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан"
3. Постановление Президента Республики Узбекистан от 22.12.2016 года № ПП-2455 "О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2016 год".

Аришинов И.В., к.э.н.

доцент

кафедра Финансы и кредиты

Колпакова К.В.

студент 3 курса

направление Экономика

Гусарова Е.В.

студент 3 курса

направление Экономика

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарёва»

Россия, г. Саранск

**ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
РЕГИОНА**

Аннотация: Статья посвящена современным условиям увеличения налогового потенциала регионов, является одним из приоритетных направлений развития налоговой системы Российской Федерации, что требует применения и развития наиболее эффективного инструментария его оценки. В ней представлена подробная оценка налогового потенциала Республики Мордовии.

Ключевые слова: налоговый потенциал, темпы роста, бюджетная политика, модернизация экономики, налоговая политика.

На современном этапе экономического развития общества роль налогов исключительно велика и возникает потребность аккумуляции дополнительных доходов в налоговую систему.

От продуманности и адекватности налоговой системы и налогового потенциала зависит эффективность деятельности основных субъектов экономики, развитие предпринимательской инициативы и удовлетворение основных потребностей государства. Поэтому закономерно, что в современных условиях налоги и их потенциал стали передовым объектом и направлением рыночных реформ.

В связи с этим научные изыскания в данной области сформировали собственный категориальный аппарат, в котором важное место занимает

понятие «субфедеральный налоговый потенциал». Возникновение налогов связано с необходимостью формирования финансовых фондов для выполнения функций государства, а прежде всего для обеспечения безопасности страны, социально-экономического развития и поддержания финансово-хозяйственной деятельности отдельных регионов и муниципальных образований. Следовательно чем выше налоговый потенциал территории, тем больше финансовый фонд государства и возможностей для развития и обеспечения безопасности страны.

Для обеспечения финансовой безопасности территории и стимулирования развития налогового потенциала необходимо производить его оценку. Оценка налогового потенциала обычно осуществляется как в абсолютном выражении так и в виде индексов, отражающих соотношение налогового потенциала территории к средненациональному показателю. [5]

Проведём оценку налогового потенциала Республики Мордовии.

Для установления перечня основных и прочих налогов, включаемых в репрезентативную налоговую систему, проанализируем структуру налоговых доходов, поступающих в консолидированный бюджет РФ по Республике Мордовии.

Таблица 1- Налоговые доходы, поступившие в консолидированный бюджет РФ по Республике Мордовии за 2014 и 2015гг.

Наименование показателя	Консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации		Темп роста	Республиканский бюджет субъекта Российской Федерации		Темп роста
	Исполнено на 01.01.2015	Исполнено на 01.01.2016		Исполнено на 01.01.2015	Исполнено на 01.01.2016	
	1	2	3	5	6	7
ДОХОДЫ БЮДЖЕТА - Всего	39 876 318,8	38 063 978,78	95,5 %	35 507 967,2	36 510 259,46	102,8%
НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	27 960 728,5	24 699 520,26	88,3 %	23 592 145,4	22 573 012,80	95,7%
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	26 777 045,4	23 486 457,59	87,7 %	23 180 996,9	19 955 104,40	86,1%
НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ, ДОХОДЫ	15 814 799,1	11 651 070,75	73,7%	13 486 704,8	9 158 960,00	67,9%
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ (РАБОТЫ, УСЛУГИ), РЕАЛИЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	6 744 074,7	7 041 081,98	104,4 %	6 620 984,7	7 206 636,80	108,8%
НАЛОГИ НА СОВОКУПНЫЙ ДОХОД	1 208 268,9	1 257 298,93	104,1 %	707 170,2	742 642,50	105,0%

НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО	2 886 139,1	3 368 292,74	116,7 %	2 333 253,8	2 711 952,90	116,2%
НАЛОГИ, СБОРЫ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	32 905,4	25 979,97	79,0%	32 905,4	43 648,40	132,6%
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОШЛИНА	90 867,4	142 429,16	156,7 %	0,0	90 640,20	-
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И ПЕРЕРАСЧЕТЫ ПО ОТМЕНЕННЫМ НАЛОГАМ, СБОРАМ И ИНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПЛАТЕЖАМ	-9,3	304,07	-	-21,9	623,60	- 2844,0 %

Исходя из вышеизложенного, к основным налогам могут быть отнесены: налог на прибыль организаций, транспортный налог, земельный налог, налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Для оценки налогового потенциала необходимо рассчитать темпы роста налоговых поступлений.

Таблица 2- Темпы роста налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ по Республике Мордовии тыс. руб. [<http://www.minfinrm.ru/nalog-polit/statinfo/%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%B4%>]

Наименование показателя	Консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации	Республиканский бюджет субъекта Российской Федерации
	Темп роста	Темп роста
ДОХОДЫ БЮДЖЕТА - Всего	95,5%	102,8%
НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	88,3%	95,7%
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	87,7%	86,1%
НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ, ДОХОДЫ	73,7%	67,9%
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ (РАБОТЫ, УСЛУГИ), РЕАЛИЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	104,4%	108,8%

НАЛОГИ НА СОВОКУПНЫЙ ДОХОД	104,1%	105,0%
НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО	116,7%	116,2%
НАЛОГИ, СБОРЫ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	79,0%	132,6%
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОШЛИНА	156,7%	
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И ПЕРЕРАСЧЕТЫ ПО ОТМЕНЕННЫМ НАЛОГАМ, СБОРАМ И ИНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПЛАТЕЖАМ	-	-2844,0%

Налогового потенциал нельзя провести объективно если не учитывать налоговую задолженность РМ, которая на 2014 год составила 1 609 000 , на 2015 год 304000. Проанализируем динамику налогового потенциала за последние десять лет.

Таблица 3- Динамика налогового потенциала РМ тыс. руб.

Год	Поступления в консолидированный бюджет	Задолженность РМ по налогам и сборам	Налоговый потенциал РМ	Темп роста налогового потенциала
01.01.2006	12 795 255	2 505 479	15 300 734	-
01.01.2007	16 094 400	2333 149	18 427 549	120,4
01.01.2008	17 568 661	255 653	17 824 314	96,7
01.01.2009	6 365 344	2 809 128	9 174 472	51,5
01.01.2010	15 652 063	1 637 870	17 289 933	188,5
01.01.2011	18 833 363	-	18 833 363	108,9
01.01.2012	20 244 367	996 509	21 240 876	112,8
01.01.2013	21 369 388	2 206 080	23 575 468	111,0
01.01.2014	26 777 045	1 609 000	28 386 045	134,6
01.01.2015	23 486 457	304070	23 790 527	83,81

Результаты анализа свидетельствуют о том, что налоговый потенциал РМ в 2015 году снизился на 13,6% от уровня 2014 года и составил 25,8 млн. Это свидетельствует о негативной динамики.

По данным таблицы 3 мы можем наблюдать, что налоговый потенциал РМ достиг своего критического значения в 2009 году и темп роста составил 51,5% от предыдущего года, в этом же году задолженность РМ по налогам и сборам достигла критического уровня. Это обусловлено разгаром экономического кризиса. Но к 2010 году ситуация уже стабилизировалась и темп роста налогового потенциала составил 188,5% по отношению к предыдущему году. Пик налогового потенциала мы можем наблюдать в 2014 году, он составил 23790527 тыс. руб.

Мы можем наблюдать, что налоговый потенциал РМ полностью не реализован из-за задолженностей Республики по налогам и сборам. Этот обусловлено рядом причин: финансовым состоянием налогоплательщиков (платежеспособностью), уровнем их налоговой грамотности и налоговой дисциплины, результативностью работы налоговых органов по контролю за

соблюдением налогового законодательства. А так же причиной является низкая конкурентоспособность предприятий.

Таким образом, следует отметить, что в РМ бюджетная политика направлена на преодоление негативных последствий в каждой отрасли экономики. Приоритетными направлениями оставались модернизация экономики, создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, повышение уровня и качества жизни населения посредством удовлетворения потребности граждан в качественном и доступном жилье, услугах образования, здравоохранения, культурном и духовном развитии, информации, социальных гарантиях.

Отметим, что за счет данных направлений в РМ был внедрен программно-целевой метод распределения расходов, с целью внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. Так же республике продолжается реализация мероприятий, направленных на поддержку предприятий реального сектора экономики, снижение напряженности на рынке труда Республики Мордовия, развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия, строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования и развитие уличной и дорожной сети, на поддержку и развитие малого предпринимательства. Наблюдался рост доходных поступлений консолидированного бюджета Республики Мордовия.

Для создания полноценной оценить налоговый потенциал региона более точными методами целесообразно создать единую информационную систему по сбору данных из налоговых паспортов субъектов РФ и их систематизации на государственном уровне.

Увеличение доходов может происходить по двум направлениям: во-первых, через увеличение налоговых поступлений; во-вторых, по средству увеличения неналоговых доходов. Рост доходной части бюджета по средству налоговых доходов имеет проблемный характер. Это связано, в первую очередь, с сильной правовой ограниченностью местных бюджетов в налоговой сфере; во вторую, увеличение налоговых ставок вызовет отрицательный общественный резонанс. Вследствие этого органы местного самоуправления могут реально стимулировать увеличение налоговых поступлений в бюджет лишь по средству возврата недоимок. В современных условиях реальное решение данной проблемы осуществимо через увеличение поступлений по статьям неналоговых доходов, главным отличием которых от налоговых доходов является отсутствие законодательной базы администрирования. В этой связи, поступление неналоговых доходов зависит от инициативности и находчивости органов местного самоуправления.

Одним из возможных путей увеличения от неналоговых источников может быть увеличение поступлений от имущества и земель, находящихся в муниципальной собственности и земель собственность на которые не

разграничены. Управление данными видами имущества осуществляется разными подразделениями исполнительной власти. Такая данность затрудняет администрирование денежных средств, в связи с рядом причин: не выработана единая система оценки объектов, учета арендаторов и взимания рентных платежей; отсутствие механизмов реального воздействия на неплательщиков. Упорядочение организации администрирования данных доходов сопряжено с реорганизацией управленческого механизма и выработкой единых методических подходов к формированию рентных платежей. В расчет величины арендной платы следует закладывать величину стоимости объекта, оцененной в соответствии с федеральным стандартом и законом об оценочной деятельности. Кроме того, для расчета величины арендной платы необходимо закладывать регулирующий коэффициент. Повышающий коэффициент должен применяться для более доходного имущества — высокоплодородных земель; строений, находящихся в центре города и имеющие удобные подъезды и т. д. Для менее доходного имущества, например, передача целинных земель в пользование инвесторов на арендной основе — понижающий. Кроме того, необходимо ускорить разграничение государственной собственности на земли собственность на которые не разграничена. Это позволит не только увеличить объем собственности муниципалитета и как следствие этого увеличить доходы бюджета.

Одним из слабо используемых способов роста доходов бюджетов является стимулирование инвестиционной активности, так как не сформировано действенных инструментов направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона. Однако общеизвестно, что инвестиции в производственные проекты, объекты социальной инфраструктуры обеспечивают рост не только неналоговых доходов бюджетов, но и налоговых, а также позволяют сгладить проблемы с занятостью населения. Внедрение инструментов инвестиционной привлекательности малых территорий должно осуществляться с учетом прогнозов развития на долгосрочную перспективу, так как отсутствие перспектив не создаст фундамента для эффективной реализации инвестиционных проектов. Повышение инвестиционной привлекательности муниципальных образований следует одновременно осуществлять в нескольких направлениях, каждое из которых предполагает применение особых методов и инструментов.

Общераспространенными в теории и практики государственной и муниципальной инвестиционной политики способами улучшения инвестиционного климата являются:

- 1) внедрение механизмов наилучшего благоприятствования в инвестиционной среде, достигаемое за счет большей доступности в получении бюджетных кредитов, муниципальных гарантий и налоговых льгот;
- 2) привлечение органов местного самоуправления к реализации

востребованных инвестиционных проектов за счет использования бюджетных источников финансирования инвестиций и размещения муниципальных займов;

3) участие в инвестиционных программах субъектов предпринимательства путем использования муниципально-частного партнерства и элементов самообложения юридических и физических лиц. [2].

Таким образом, наполнение бюджетов доходными источниками — это актуальная и сложная проблема, требующая разрешения не только на местном уровне, но и участия субфедеральных органов власти. Ограниченность доходов местных бюджетов связанная с нормами Бюджетного кодекса РФ, но данная ситуация в большей степени затрагивает налоговые доходы. В формировании неналоговых доходов органы местного самоуправления обладают большими полномочиями, что позволяем им повысить эффективность и собираемость доходов от использования муниципальной земли и объектов недвижимости.

Республика Мордовия не стоит на месте, развивается каждый сектор экономики и главной задачей для дальнейшего развития прежде всего является закрепление полученных результатов, сохранение положительной динамики и дальнейшее проведение активной работы всех уровнях региона.

Использованные источники:

1. Abimbola Adedeji & Richard C. Stapleton Leases, debt and taxable capacity//Journal: Applied Financial Economics Volume 6, Issue 1, February 1996 pages 71-83
2. Anuradha Joshi, Wilson Prichard & Christopher Heady:Taxing the Informal Economy: The Current State of Knowledge and Agendas for Future Research//Journal: Journal of Development StudiesVolume 50, Issue 10, October 2014, pages 1325-1347
3. Настюшкина Е.В., Аршинов И.В., Внедрение информационных технологий, как основное направление комплексной модернизации информационных систем ФНС России // Экономика и социум №4-2 (9) 2013— 338-341с
4. Pierre-Richard Agenor & Kyriakos C. Neanidis:Optimal taxation and growth with public goods and costly enforcement//Journal: The Journal of International Trade & Economic DevelopmentVolume 23, Issue 4, June 2014, pages 425-454
5. Аронов А. В., Кашин В. А. Налоговая политика и налоговое администрирование: уч. Пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. — М.: Экономистъ, 2006. — 591с
6. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета// Финансы. - №2.-С.29
7. Жилиева М. И., Кабардова И. А. Методика оценки налогового потенциала регионов РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom2010/iiliaev..>
8. Косаренко, Н. Н. Налоговое право [Электронный ресурс] : учебно-

методический комплекс / Н. Н. Косаренко. - 2-е изд., исп и доп. - М. : ФЛИНТА : НОУ ВПО «МПСИ», 2011. - 184 с.

9. Лемешко Н. С. Экономические науки Сравнительная характеристика методов оценки налогового потенциала регионов // Экономические науки. — 2012. — № 7

10. Майбуров И. А. Налоговые реформы. Теория и практика [Электронный ресурс]: монография для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [И. А. Майбуров и д]; под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 463 с

11. Пинская М. Налоговая конкуренция: от теории к практике: Монография / М. Пинская; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.

12. Прокопенко А. Понятие и роль налогового потенциала в экономическом развитии региона // Современные наукоемкие технологии. — 2007. — № 12.

13. Симонов А. Ю. Налоговый потенциал [Текст] / А. Ю. Симонов // Молодой ученый.— 2014. — №1. — С. 423-425.

Асанова З.Ф.

магистрант

Бейтулаев М.С.

магистрант

профиль подготовки

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

РФ, г. Симферополь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматривается внедрение новых форм контроля при наличии старых методологических и организационных подходов к его различным форм, которые позволят разработать единую унифицированную методологию и организацию профессионального аудита в РФ, которая бы отвечала вызовам процессов глобализации и интеграции.

Ключевые слова: аудит, интеграция, глобализация, контрольная среда.

Annotation. The article deals with the introduction of new forms of control in the presence of the old methodological and organizational approaches to its various forms, which will allow to develop a single unified methodology and professional audit organization in the Russian Federation, which would meet the challenges of globalization and integration processes.

Keywords: audit, integration, globalization, the control environment.

Глобализационные процессы, происходящие в мире, не могут обойти и проблему соответствующего реформирования контрольной среды в РФ,

одним из элементов которого является профессиональный независимый аудит. Обеспечение достоверности публичной финансовой отчетности, защита интересов широкого круга владельцев и интересов общества в целом - главная миссия аудита в открытом и демократическом обществе с рыночной экономикой. Особенно актуализируется эта миссия в условиях современного глобального экономического кризиса, когда залогом общественного доверия к бизнесу в значительной степени результаты деятельности независимых профессиональных аудиторов. Характерной чертой имплементации и развития российского профессионального аудита является фактор времени и места, когда трансформация экономических и общественных отношений времен тоталитарного устройства государства, планового управления экономикой осуществилась неэволюционным путем, а почти молниеносно. При этом ментальность общества, ментальность нового класса собственников, появившийся после приобретения страной независимости, меняется значительно медленнее. Это существенно повлияло на контрольный среду страны, сегодня одновременно имеет и использует методические подходы и приемы прежней тоталитарной системы контроля вместе с методологией и организацией процедур независимого аудита, заимствованных из опыта стран рыночной экономики и либеральных общественных установок.

Одновременное внедрение новых форм контроля при наличии старых методологических и организационных подходов к его различным форм, усиливает актуальность научной разработки единой унифицированной методологии и организации профессионального аудита в стране, как бы отвечала вызовам процессов глобализации и интеграции.

Направления исследований ученых и их результаты охватывали фундаментальные вопросы организации контроля и аудита. Но во многих научных публикациях нет комплексного учета особенностей бизнес-практики и ее законодательного регулирования, практики деятельности в экономическом секторе страны, которые находятся в состоянии текущей трансформации, как контрольной среды, так и общей системы общественных и политических отношений.

Опираясь на исследования профессора Кирейцева Г.Г [1, с.124], можно отметить, что влияние глобализации на развитие национальной системы бухгалтерского учета позволяет сделать следующие выводы.

1. Глобализация оказывает значительное влияние на развитие национальной системы бухгалтерского учета и соответственно и аудита.

2. Под влиянием глобализации развитие национальной системы учета будет происходить в пользу и в направлении удовлетворения потребностей управления глобального масштаба.

3. Игнорирование интересов непосредственных пользователей бухгалтерской информации - управленцев, руководителей и специалистов предприятий, а лишь учета интересов международных инвесторов, участников международных рынков капитала приведет к ослаблению

выполнения всех функций управления: организации, планирования, учета, анализа и аудита и приведет к развитию «внутреннего» бухгалтерского учета, который будет соответствовать потребностям управления предприятием и иметь статус коммерческой тайны».

Анализ структуры заказов на аудиторские услуги свидетельствует, что аудит не является на сегодня основным источником доходов отечественных аудиторских фирм. Основные доходы субъекты аудита в РФ получают прежде всего от предоставления сопутствующих профессиональных услуг. Поэтому значительная часть отечественных аудиторов, особенно тех фирм где существует физически только один человек - директор аудиторской фирмы, содержатся на профессиональном рынке благодаря предоставлению аутсорсинговых услуг по ведению бухгалтерского учета и налогового консультирования.

В РФ законодательство было и остается единственным реальным регулятором и стимулятором развития аудита в стране. Западная практика, когда отношения между заказчиками и пользователями аудиторских услуг и их исполнителями - независимыми аудиторами, исторически базируются на общественном интересе и спросе, регулируются техническими стандартами или этическими нормами профессии, пока еще не прижилась в стране.

В настоящее время требуется наличия единого законодательного акта страны об аудите. Базовыми элементами такого закона должны стать следующие положения, соответствующие правовым аксиомам национальной концепции аудита: определение аудита, определение субъектов аудита и требований к ним, виды аудита, требования к аудитору и его квалификации, перечень видов аудиторских услуг, ответственность аудитора за оказанные услуги, страхование аудиторских рисков, определение критериев качества профессиональных услуг, ответственность аудитора. Именно через государственную регламентацию существует возможность создания единой национальной системы аудита.

Качество аудиторских услуг необходимо обеспечить прежде всего из-за повышения уровня профессиональных знаний и непрерывной системы актуализации знаний практикующих аудиторов. Необходимо ввести двухуровневую систему аттестации аудиторов. Это позволит осуществлять профессиональную аудиторскую деятельность при широком круге потенциального кадрового обеспечения из числа аудиторов, аттестованных по первому уровню. Второй уровень предполагает получение специализации по сегментам аудиторской деятельности с соответствующим правом подписи выводов, публикуются. В результате в стране возникает возможность создания единой системы аудита, которая будет олицетворять в себе все субъекты контрольной среды через функционирование государственного, социального, технического, финансового, экологического, медицинского видов независимого профессионального аудита.

Итак, реформирования контрольной среды в РФ идет медленно и единственной новацией последнего десятилетия является внедрение в

систему финансового контроля независимого аудита. Однако внедрение новых форм контроля при наличии старых методологических и организационных подходов к его различным форм, позволит разработать единую унифицированную методологию и организацию профессионального аудита в стране, которая бы отвечала вызовам процессов глобализации и интеграции.

Обобщая вышеуказанные выводы нужно отметить, что, учитывая неизбежное влияние глобализации на развитие как экономики страны, так и системы национального аудита, нужно прежде всего, учитывать и защищать потребности и интересы национальные, в противном случае развитие национальной системы аудита будет происходить в противоположном направлении.

Использованные источники:

1. Кирейцев Г.Г. Развитие бухгалтерского учета: теория, профессия, межпредметные связи: [Монография] / Г.Г. Кирейцев - Москва: ИП Леонтьева, 2007. - 263 с. - (Монография).

*Асанова Т.Б.
Гаипова А.Н.
ОшГУ*

Кыргызская Республика, г. Ош

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОНЦЕПТ»

В статье раскрывается сущность понятия концепт и ряд семантических подходов к определению концепта, обозначающего различные взгляды и подходы к термину.

Ключевые слова: *концепт, психологический, логический, философский, культурологический, семантический подходы.*

Современные исследования в области когнитивной лингвистики стали неотъемлемой частью современной филологической науки. Однако сегодня в когнитивной лингвистике наблюдается большой разброс в понимании основных категорий, недостаточная определенность в самом предмете когнитивной лингвистики, категориальном аппарате, неточность в методах и др. Проводятся различного рода научные мероприятия: семинары, конференции и симпозиумы с целью упорядочить взгляд на предмет, объект лингвистических исследований в когнитивистике.

Этими явлениями объясняется актуальность проблемы уточнения и базового определения основных когнитивных категорий, в частности концепта. Как научная категория, концепт фигурирует в исследованиях философов, логиков и психологов, неся в себе следы этих внелингвистических интерпретаций. Слово стало активно употребляться в лингвистической литературе в конце прошлого века.

Сейчас в качестве основного понятия в когнитивной лингвистике утвердился термин «концепт» как наиболее употребительный. Но этому

предшествовал длительный период утверждения термина в науке, связанный с произвольностью его употребления, размытостью границ, смешением с близкими по значению или языковой форме терминами. В начале XX века термин «концепт» появился и надолго закрепился в научной литературе. «Концепт есть мысленное образование, которое замещает нам в процессе мысли неопределенное множество предметов одного и того же рода» (Лихачев, 1993: 4). А. П. Бабушкин считал, что это понятие не адаптировалось как термин в научной литературе, писалось как «conceptual representation» и передавалось на русский язык как «семантическое представление, «conceptually based» – «семантически ориентированный», «conceptual dependencies» – «смысловые связи», а слово «concepts» – как «смысловые элементы» (Бабушкин, 1996: 14).

Можно выделить различные понимания термина «концепт». Концепт – это «единица мышления, обладающая отдельным целостным содержанием и реально не разлагающаяся на более мелкие мысли, т.е. элементарная сторона внутреннего слоя» (Чесноков, 1967: 173). Концепт – это «познавательная психическая структура, особенности организации которой обеспечивают возможность отражения действительности в единстве разнокачественных аспектов» (Холодная, 1983: 23). Концепты – это «смыслы, составляющие когнитивно базисные подсистемы мнения и знания» (Павиленис, 1986: 241).

«Концепт» вышел из когнитивной метафоры: это «многомерный сгусток смысла», «смысловой квант бытия», «ген культуры» (Ляпин, 1997: 16-17), «некая потенция значения» (Лихачев, 1993: 6), «сгусток культуры в сознании человека; то, в виде чего культура входит в ментальный мир человека» (Степанов, 1997: 40); «эмбрион мыслительной операции» (Аскольдов, 1997: 273). Концепты «как бы парят над их материальными и над их чисто духовными проявлениями» (Степанов, 1995: 18). Концепт как глобальная мыслительная единица представляет собой квант структурированного знания (Попова, Стернин, 1999: 4).

При определении термина **концепт** есть несколько подходов.

Психологический подход рассмотрен С. А. Аскольдовым и Д. С. Лихачевым. Концепт характеризуется как мысленное образование, которое выполняло заместительную функцию. Он определялся для каждого основного словарного значения слова, являясь неким «алгебраическим» выражением значения. То или иное слово не вызывает в нашем сознании набор признаков, формирующий его словарное значение или логическое понятие. Сознание человека не может охватить значение во всей его сложности и, исходя из собственного личного опыта, по-своему его интерпретирует. Данный подход способствует раскрытию богатства ассоциаций и смысловых переносов и определению роли творцов языка. Они характеризуют его с точки зрения отдельного носителя языка.

Логический подход связан с работами Н. Д. Арутюновой и представлен в серии коллективных монографий «Логический анализ языка». Концепты определяются как понятия практической философии. При этом

противопоставляются научное и «наивное» знание, а не индивидуальное и коллективное. Концепт и его понимание тяготеет к изучению фольклора и этнографии. Термин концепт употребляется в узком смысле, относится к «мировоззренческим понятиям», которые составляют важную основу культуры и являются ее метаязыком.

Логико-понятийный подход Вежбицкой предполагает рассмотрение концептов как инструментов познания внешней действительности, которые должны быть описаны средствами языка в виде некоторых объяснительных конструкций. Концепты выступают как мысленные образования, которые необходимы исследователю для объяснения устройства окружающей действительности. Она предлагает использовать синтез двух традиций, где концепция прототипов может существенно дополнить семантическое описание и использоваться вместе.

Философский подход обозначен в трудах В. В. Колесова. Представленная в структуре родного языка философия является отражением национальной ментальности. Он есть «внутренняя форма», которая в границах словесного знака и языка в целом предстает в своих содержательных формах как образ. Концепт рассматривается как основная единица ментальности. Изучаются истоки, эволюция концептуальной системы, рассматриваются тексты по развитию русской ментальности.

Культурологический подход Ю. С. Степанова состоит в том, что он считает концепт и понятие принадлежащими к различным областям знания: понятие – логики и философии, а концепт – математической лингвистики и культурологии. Ученый акцентирует внимание на связи языка и культуры. Концепт имеет терминологический смысл в системе понятий математической логики и обозначает содержание понятия. Концепт синонимичен термину «смысл». В структурном отношении концепты аналогичны концептам в математической логике и включают большее количество компонентов, состоя из различных слоев культуры.

Семантический подход в истолковании концептов имеется в книге А. П. Бабушкина «Типы концептов в лексико-фразеологической семантике языка» (1996). Автор рассматривает концепт в рамках когнитивной семантики. Он отмечает коллективный, надличностный характер концептов. Семантический подход является лингвистическим по своей сути и в его трактовке концепты соответствуют содержанию семем данного языка, поскольку в значениях слов содержится результат познания действительности. Используя процедуру компонентного анализа можно изучать концептуальные параметры слова. В значении слова можно почерпнуть его логико-предметное содержание. Его концепция опирается на теорию референции и теорию смысла.

Представленные подходы предлагают свои определения термина концепт. Раскрывают особенности взаимодействия концептов между собой, образуя «концептосферу» (Д. С. Лихачев), «культурный слой» (Н. Д. Арутюнова). Многоплановость определений характеризуется

глубиной явления, и это привело к тому, что ряд учёных отнесли концепт к «квазиметодологической категории» [2, с. 283-294].

Структурная организация концепта, его неоднородность были выявлены с самого начала когнитивных исследований. Взгляды на основные компоненты концептов были разные, С. Г. Воркачев обозначил в концепте образную, значимую составляющую - этимологические, ассоциативные характеристики концепта и понятийную составляющую (признаковая и дефиниционная структура), определяющие его место в лексико-грамматической системе языка [3, с. 7]. Н. Ф. Алефиренко рассматривал как мыслительный образ, состоящий из горизонтальной (наглядные образы и логические понятия) и вертикальной оси (поверхностные и глубинные смысловые слои) [5, с. 3-13].

Итак, концепт – это единица речи, мышления или памяти, отражающая языковую картину мира народа. Он отличается высокой степенью абстрактности, это единица когнитивного уровня, вбирающая в себя понятия и значения: исходная форма (этимология), аксиологическая оценка, ассоциации, абстракции, ментальные изоглоссы. Это единицы мышления, их основное предназначение - обеспечивать его процесс.

Использованные источники:

1. Аскольдов С.А. Концепт и слово // Русская словесность. От теории словесности к структуре текста. Антология. - М., 1997. - С. 267-279.
2. Алефиренко Н.Ф. Вербализация концепта и смысловая синергетика языкового знака // Проблемы вербализации концептов в семантике языка и текста: Материалы межд. симпозиума. - Волгоград, 2003. Ч.1. 6.
3. Бабушкин А.П. Типы концептов в лексико-фразеологической семантике языка. – Воронеж: Издательство ВГУ, 1996. – С.104.
4. Воркачев, С.Г. Методологические основания лингвоконцептологии / В. 3: Аспекты метакоммуникативной деятельности. – В., 2002, с.2.
5. Сабирова В.К., Сабиралиева З.М., Козубекова М.К. Концепт «кыргыз/киргиз» в ментальном сознании: исторический срез. // Теория и практика современной науки. 2015. № 4 (4). С. 377-380.

Асылгужина Л.Р.

студент 3 курса

юридический факультет

Гареева Э.Р.

научный руководитель, ст. преподаватель

кафедра уголовного права и процесса

Стерлитамакский филиал БашГУ

Российская Федерация, г. Стерлитамак

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы применения понятия криминалистической техники и практического использования криминалистической техники в раскрытии и расследовании преступлений.

Ключевые слова: преступность, криминалистическая техника, уголовная техника.

Abstract: The article deals with the problem of applying the concept of forensic technology and practical use of forensic technology in the detection and investigation of crimes .

Keywords: crime, forensic technology, criminal technique.

Построение в Российской Федерации правового государства предполагает усиление гарантий прав, свобод и законных интересов граждан. В сфере уголовного судопроизводства данное положение имеет особое значение, поскольку расследование и рассмотрение уголовных дел сопряжено с ограничением свободы и неприкосновенности личности, вторжением в частную жизнь граждан, применением мер процессуального принуждения.²⁷ На фоне базовых общественно-финансовых преобразований за последнее время не произошло снижения преступности. Несмотря на предпринимаемые государством меры, достижения в борьбе с преступностью не значительны и не могут удовлетворить социум. Многочисленные правонарушения длительное время остаются нераскрытыми. Существенно расширились и усложнились методы, технические средства и орудия совершения преступления, что составляет значительную опасность обществу и стране. Отмечается интеллектуализация криминальной деятельности. Обширное распространение получили правонарушения в области экономики, произошло слияние криминальной и финансовой преступности. Преступность, что все более очевидно, выходит за рамки традиционного преступного бизнеса, стремясь проникнуть в многочисленные жизненно значимые области общества и страны, установить контроль над финансово-индустриальными группами, отдельными предприятиями.

Применение криминалистической техники в раскрытии и расследовании преступлений исторически обуславливалось потребностью общества в обеспечении своей защищенности от активизирующейся преступности.

Понятие «криминалистическая техника», как и сам предмет криминалистики, его система, другие методологически основные определения и группы в различных стадиях формирования этой науки обуславливалось по-разному. Оно формировалось исторически и испытывало перемены под воздействием изменяющихся представлений о самом предмете криминалистики.

В самых первых работах по криминалистике, изданных после 1917 г., под криминалистической техникой понималось вся криминалистика, и ее иногда называли уголовной техникой. В ряде западных государств её и поныне так называют. С течением времени термином «уголовная техника» стали обозначать один из отраслей науки криминалистики. Под техникой

²⁷ Гареева Э.Р. Судебная практика и проблемы реализации института реабилитаций. 2012 .

стали понимать концепцию «способов изучения вещественных доказательств и физических признаков в целях розыска, опознания и идентификации лиц и предметов, фигурирующих в следственных делах». Со временем слово «уголовная техника» исчез из обихода, и техника (как и тактика) стала называться криминалистической. Однако уже после выхода в свет (1938 г.) статьи Б.М. Шавера «Предмет и метод советской криминалистики» термин

«криминалистическая техника» на два десятилетия исчез из научного обихода²⁸. В 1950 г. профессор А.И. Винберг дает уже более узкое, исключительно «техническое» определение криминалистической техники. Но позднее, в 1959 г., уточняя собственное определение, он пишет, криминалистической техникой понимать «совокупность технических приемов для применяемых преступлений сохранения, что следует расследованию обнаружения, фиксации, изъятия и исследования различных судебных доказательств». Между тем оставался непонятным вопрос, какие конкретно техники могут быть отнесены к этому разделу криминалистики. Многократно многие авторы высказывали и в настоящее время продолжают отстаивать свои точки зрения на понятие криминалистической техники. К числу таких авторов необходимо отнести Н.А. Селиванова, В.Я. Карлова, Г.И. Грамовича, С.Н. Трегубова, А.Р. Шляхова, А.Г. Филиппова, Е.П. Ищенко, Р.С. Белкина, П.Т. Скорченко и др.

Например, Р.С. Белкин понимает под криминалистической техникой устройство, приспособление или материал, используемый для собирания и исследования доказательств или создания условий, затрудняющих совершение преступления. Как видно, Р.С. Белкин полностью согласен с другими авторами с отнесением к криминалистической техники «приемов», «способов», «методов», но в своем определении предпочитает их не называть. Сущность криминалистической техники составляют научные положения криминалистики и других наук; целью же разработки и применения данных средств, приемов и методов является установление истины в судопроизводстве в предусмотренных законом формах. Научные положения криминалистической техники пополняются за счет данных, не только традиционно используемых криминалистикой, но и современных, формирующихся областей знания, таких, как кибернетика, электроника, информатика. Эти новые для криминалистики данные становятся базой для разработки новых криминалистических техник, а также для усовершенствования уже используемых. Именно это обстоятельство дает основание согласиться с мнением А.Ф. Волынского, что «криминалистическая техника — это такое же обобщающее понятие, как, например, «техника связи», «медицинская техника», «военная техника» и

²⁸ Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы. От теории — к практике. — М.: Юрид. Лит., 1988. С.37-38.

т.п.»²⁹.

Эффективное применение в раскрытии и расследовании правонарушений средств электронно-вычислительной, электронно-оптической техники, видеозаписи подтверждают их способности в обнаружении, фиксации, передаче и хранении криминалистической информации и необходимость дальнейшего совершенствования, как самих технических средств, так и методов их использования. Все более обширное применение находит фиксация хода и результатов следственных действий, а также процесса экспертных исследований методами цифровой фотографии. Дальнейшее распространение получают компьютерные технологии, позволяющие быстро и с высоким качеством изготавливать субъективные портреты, фототаблицы к протоколу следственного действия, снятые на видеокамеру, осуществлять поисковые действия в автоматизированных системах и т.п. Совершенствование оборудования передвижных криминалистических лабораторий в целях повышения результативности осмотров мест происшествий предполагает их оснащение более современной техникой, в том числе и компьютерной. Дальнейшее развитие науки и техники в целях раскрытия и расследования преступлений направлено на создание новых поисковых приборов для обнаружения тайников, захоронений трупов, новых металлоискателей, приборов для исследования голоса человека и звуков и т.д. Совершенствуются средства и методы фиксации и изъятия следов рук (например, консерванты в аэрозольных упаковках), ног (применение электростатического прибора) и др.³⁰

В завершении сказанного необходимо выделить, что в современном мире сотрудники экспертно-криминалистических подразделений считаются главными субъектами технико-криминалистического обеспечения следственных действий. Еще одним значимым концептуальным положением криминалистической техники считается концепция принципов, на которых базируется использование технико-криминалистических средств в раскрытии и расследовании преступлений. Поскольку от правильного определения принципов – основных положений теории, учения, деятельности – зависит научная обоснованность и истинность получаемых результатов, постольку эксперты-криминалисты всегда уделяли и уделяют много внимания установлению основных начал применения технико-криминалистических средств в борьбе с преступностью.

Использованные источники:

1. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы. От теории – к практике. – М.: Юрид. Лит., 1988. С.37-38.
2. Гареева Э.Р. Судебная практика и проблемы реализации института реабилитаций. 2012 .
3. Ищенко Е.П. Криминалистика / Е.П. Ищенко, А.А. Топорков; под ред.

²⁹ Ищенко Е.П. Криминалистика / Е.П. Ищенко, А.А. Топорков; под ред. Е.П. Ищенко. М.: Изд-во МГЮА, 2007. С. 52-64.

³⁰ Кочнева И.П. О криминалистической технике // Российский следователь. 2009. № 13. С. 4-12.

- Е.П. Ищенко. М.: Изд-во МГЮА, 2007. С. 52-64.
4. Кочнева И.П. О криминалистической технике // Российский следователь. 2009. № 13. С. 4-12.
5. Россинская Е.Р. Криминалистика. М.: Норма, 2006. С. 41-56.

*Ахметова А.А.
студент 3 курса
юридический факультет*

*Гареева Э.Р.
научный руководитель, с.п.
кафедра уголовного права и процесса
Стерлитамакский филиал*

Башкирский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ТАКТИКИ ОСМОТРА МЕСТА ПРОИСШЕСТВИЯ В ХОДЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Аннотация: Осмотр места происшествия как один из важнейших способов собирания и проверки доказательственной и ориентирующей информации - традиционный объект уголовно-процессуального права и криминалистики. В статье анализируется алгоритм действий следователя при проведении осмотра места происшествия, а также основные ошибки, допускаемые при проведении данного следственного действия.

Ключевые слова: следственное действие, осмотр места происшествия, специалист, понятой.

Осмотр места происшествия - одно из немногих следственных действий, производство которого допустимо до возбуждения уголовного дела, т.е. до появления в уголовном процессе сторон обвинения и защиты. Однако если следственный осмотр производится по возбужденному уголовному делу и после появления в уголовном деле фигуры подозреваемого и обвиняемого, то при определении круга участников данного следственного действия следует учитывать процессуальную позицию указанных участников уголовного судопроизводства и их защитника для соблюдения их процессуального права на защиту.

04 марта 2013 года был принят Федеральный закон от 04.03.2013 № 23-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» [1], в соответствии с которыми институт понятых при проведении отдельных следственных действий заменили процессуальной фиксацией этих действий с использованием технических средств, что, по мнению законодателя, позволит в большей степени обеспечить процессуальную самостоятельность следователя и оперативность расследования по уголовным делам. Следует согласиться с данным подходом законодателя, поскольку в правовом регулировании института понятых существует немало количество проблем: сложность поиска

«незаинтересованных» понятых, а соответственно и увеличение времени на производство следственного действия; проблема защиты прав и законных интересов потерпевших в случае утечки информации об их имущественном состоянии, полученной в ходе осмотра места происшествия; не являясь специалистами в области юриспруденции, понятые часто не могут эффективно исполнить свои обязанности - подтвердить правильность производства следственного действия, особенно такого сложного, каким является осмотр места происшествия; отказ потенциальных понятых от участия; понятые не всегда могут вспомнить порядок и содержание проведенных следственных действий, поскольку с момента проведения следственного действия с участием понятых до судебного заседания проходит несколько месяцев, а иногда и лет[3].

Осмотр места происшествия можно разделить на две стадии: начальную (общий осмотр) и детальный осмотр.

При общем осмотре следователь изучает, фиксирует и воспринимает обстановку места происшествия в целом: наличие или отсутствие определенных объектов, их взаимное расположение и др. На этой стадии он уточняет сведения о том, что произошло и каковы последствия преступления; определяет границы места происшествия, в которые надлежит включать несколько большую территорию, чем та, на которой на первый взгляд должны иметься следы преступления. Далее следователь фиксирует первоначальную картину происшествия (ориентирующая, обзорная и узловая фото-, видеосъемка); производит замеры для составления плана или схемы места происшествия; принимает меры к сохранению следов и предметов, особенно если осмотр производится в дождь или снегопад; отмечает негативные обстоятельства; выдвигает и проверяет версии о произошедшем событии и причастных к нему лицах.

Когда изучение общей обстановки закончено, следователь приступает к анализу каждого предмета и следа по отдельности, выявляет не только очевидное, но и отыскивает следы, невидимые невооруженным глазом. На стадии детального осмотра производится детальная фото-, видеосъемка, с помощью которой запечатлеваются подробности обстановки места происшествия. На данной стадии устанавливается относимость к делу выявленных при осмотре предметов и следов, определяется вероятное местонахождение еще не обнаруженных доказательств, намечаются способы их выявления, оценивается значение отдельных доказательств и всей их совокупности. На заключительном этапе подводятся итоги осмотра и фиксируются его результаты [4, С. 122].

При осмотре места происшествия нередко делаются ошибки.

К организационным ошибкам, допускаемым при подготовке и производстве осмотра места происшествия относится следующее.

1. Серьезной ошибкой являются случаи изъятия работниками, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, предметов и объектов, имеющих значение для уголовного дела, до прибытия на место

происшествия дознавателя, следователя. Оперативные работники самостоятельно производят на месте происшествия поисковые действия и непроцессуальное изъятие предметов, имеющих значение для следственного осмотра, изменяя обстановку на месте происшествия. Все это приводит к тому, что дознаватель или следователь, прибыв на место происшествия, обнаруживает, что предметы, объекты и следы, имеющие значение для дела, уже изъяты экспертом-криминалистом органов внутренних дел, упакованы и приготовлены к опечатыванию и заверению подписями понятых и следователя. В ходе осмотра, естественно, ничего не обнаруживается, а по окончании осмотра в так называемую "резольтивную" часть протокола, который только и остается составить следователю, вписываются ранее изъятые объекты.

2. Следующей по значимости организационной ошибкой является недостаточная охрана места происшествия, присутствие на нем посторонних лиц, а также производство осмотра места происшествия без предварительного опроса лиц, впервые обнаруживших следы преступления, о том, какие изменения ими привнесены в обстановку места происшествия.

3. Одной из существенных организационных ошибок является сужение границ места происшествия, подлежащего осмотру. Данная ошибка допускается из-за отсутствия моделирования произошедшего события - создания мысленного образа:

1) обстановки на месте происшествия до криминального происшествия, в момент и после его совершения;

2) действий преступника на месте происшествия;

3) путей его прихода на место происшествия и ухода с него.

4. Ошибки, допускаемые при использовании криминалистической техники:

1) отсутствие у следователя и специалиста необходимой для осмотра данного места происшествия криминалистической техники;

2) отсутствие навыков в работе с научно-техническими средствами, которые находятся в распоряжении;

3) работа с неисправной криминалистической техникой;

4) неприменение научно-технических средств, находящихся в распоряжении дознавателя, следователя, хотя это было бы целесообразно и эффективно

К принципам осмотра места происшествия относятся: своевременность производства осмотра, объективность, полнота, планомерность поисково-познавательных действий, системность в исследовании объектов - носителей информации, единое руководство следственным осмотром. Нарушение указанных положений является тактической ошибкой, допускаемой дознавателями, следователями при производстве осмотра места происшествия. Рассмотрим их.

1. Несвоевременное проведение осмотра может привести к невосполнимой утрате значимой для уголовного судопроизводства

информации. Объекты осмотра, имеющиеся на них следы, обстановка с течением времени или под воздействием различных факторов видоизменяются, вплоть до полного уничтожения.

2. Необъективность чаще всего выражается в "подгонке" выявленных фактов под выдвинутую версию, которая априори считается достоверной.

3. Неполнота осмотра нередко проявляется в неотражении в протоколе сведений об обстановке осматриваемой территории в том виде, в каком она непосредственно воспринималась следователем.

4. Бессистемное проведение осмотра приводит к тому, что ряд объектов, имеющих значение для дела, остается неосмотренным, а ряд - неумышленно уничтожается от неупорядоченных действий следователя и иных участников осмотра.

5. Отсутствие планомерности заключается в неправильном определении последовательности действий в соответствии с ранее намеченным планом работ, отсутствии необходимой корректировки в процессе проведения осмотра, уточнения круга и очередности задач, четкого распределения имеющихся сил и средств.

6. Многие субъекты поисково-познавательной деятельности не уделяют должного внимания мысленному моделированию процессов, ранее происходивших на месте происшествия.

Моделирование произошедших на месте происшествия событий необходимо для определения:

- 1) границ осмотра места происшествия;
- 2) последовательности осмотра;
- 3) действий, возможно, совершенных преступником;
- 4) возможного местонахождения следов, предметов и объектов, которые могли остаться на месте происшествия.

Отсутствие единого руководства осмотром, которое должно осуществляться только дознавателем, следователем, влечет за собой целый ряд ошибок: дачу нечетких или неконкретных поручений сотрудникам органов, осуществляющих оперативно-разыскную деятельность (полиции), или невмешательство в их деятельность; отсутствие руководства специалистами, участвующими в осмотре, неопределение им задачи по поиску объектов определенной природы и в определенных местах; бездумное выполнение указаний более высоких должностных лиц, которые чаще всего носят безапелляционный характер и отвлекают дознавателя, следователя от выполнения его обязанностей [2, С. 103].

Итак, осмотр места происшествия позволяет получить информацию о преступлении, установить факты, объясняющие механизм совершения преступления, а также характеризующие лицо, его совершившее. Нередко на основании данных осмотра места происшествия можно сделать выводы об имитации или отсутствии события, состава преступления, успешно провести розыск по горячим следам. Но для того, чтобы информация о преступлении была полной, необходимо избегать организационных и тактических ошибок

осмотра места происшествия, которые были рассмотрены в настоящей статье.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 04.03.2013 № 23-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 04.03.2013. № 9. Ст. 875.
2. Бертовский Л.В. Расследование преступлений экономической направленности: научно-практическое пособие. М.: Проспект, 2016. 304 с.
3. Гареева Э.Р. Проблемы участия понятых при проведении следственных действий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/dec-2013>
4. Топорков А.А. Криминалистика: учебник. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2012. 464 с.

*Ахметова Р.Р.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Институт экономики и управления»
Уфимский государственный авиационный
технический университет
Даминова Г.Н.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Институт экономики и управления»
Россия, г. Уфа*

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНЗИТА
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ТРАФИКА ЕВРОПА – АЗИЯ**

Аннотация: В статье рассматривается развитие рынка транзита телекоммуникационного трафика Европа-Азия, стратегии российских и международных операторов на этом направлении, а также анализ ключевых факторов, оказывающих влияние на объем и структуру спроса, выбор поставщика телекоммуникационной емкости на международных маршрутах, на ценообразование по различным направлениям.

Ключевые слова: телекоммуникация, система «Транзит Европа-Азия» (ТЕА), задержку сигнала.

Abstract: The article discusses the development of the telecommunications traffic transit market between Europe and Asia, the strategy of the russian and international operators in this area, as well as analysis of key factors influencing the volume and structure of demand, the choice of telecommunications capacity provider on international routes, pricing in different directions .

Key words: telecommunications, system "Transit Europe-Asia» (TEA), the signal delay

Одной из актуальных проблем современных сетей цифровой связи

является ограничение минимального времени задержки передачи информации внутри сети. Несмотря на то, что скорости передачи данных растут с каждым годом и за последние 5 лет объем глобального трафика увеличился в восемь раз, временные задержки передачи информации пропорционально не уменьшились. Это создает проблемы при передаче интерактивной информации – видео- и аудиосвязь, совершение интерактивных операций (платежные операции), синхронизирование событий посредством глобальной сети. Взаимодействие сетей связи – сложный технологический процесс по пропуску трафика от одной сети связи к другой через стык между взаимодействующими сетями. При этом взаимодействие сетей сводится к оказанию услуг по пропуску трафика.[1]

«Ростелеком» является идеологом и ключевым исполнителем нескольких международных проектов, играющих значимую роль в области передачи трафика между государствами Евразии. В частности, компанией запущена система «Транзит Европа-Азия» (ТЕА) с пропускной способностью до 3,2 Тбит/с. Это надежный полностью наземный трансконтинентальный маршрут пропуска трафика, другим подводным кабельным системам. [2] Как известно, основной программой увеличения спроса на магистральную емкость является развитие сетей Интернет. В основе этого в мировой масштабе лежит не только подрывной рост цифрового содержания, но и неравномерность его распределение в обществе, а также повсеместный рост широкополосных сетей доступа и количества широкополосных устройств у потребителя.

Согласно оценкам международного агентства TeleGeography, среднегодовые темпы роста спроса на международную емкость в основных подводных кабельных системах в мире сохраняются на высоком уровне, при этом в перспективе до 2020 года в сегменте транзита Европа – Азия они будут одними из самых высоких и составят свыше 35 %. [3]



Рисунок 1 – Прогноз среднегодовых темпов роста спроса на телекоммуникационную емкость по основным подводным кабельным системам в 2013-2020 гг.,%

На основе собственной модели и анализа исторических данных спроса аналитики J'son & Partners Consulting подготовили прогноз рынка международной транзитной емкости между Европой и Азией до 2018 года.

Отличительной особенностью принятой методологии является учет географической ориентированности спроса основных стран Евразии. Согласно прогнозу J'son & Partners Consulting в период 2014–2018 гг. данный рынок увеличится почти в четыре раза и достигнет свыше 41 Тбит/с. При этом структура рынка в натуральных показателях по географическим направлениям претерпит определенные перемены - прогнозируется увеличение спроса на индийском направлении и снижение доли спроса из стран Ближнего Востока. В денежном выражении рынок транзитной емкости Европа – Азия вырастет и достигнет 863 млн долл.[4]

С целью раскрытия основных факторов, влияющих на выбор поставщика услуг транзита трафика, компания J'son & Partners Consulting провела опрос ведущих международных операторов, предоставляющих услуги аренды международных каналов. Стоит обратить внимание, что, как правило, международные операторы также являются и потребителями данных услуг от других операторов, например, национальных или региональных операторов для удовлетворения потребностей своих клиентов в отдельных странах, где у крупных игроков нет собственной сети. Опрос проводился среди участников конференций Capacity Russia (6–7 октября 2014 г.) и Capacity Europe (3–5 ноября 2014 г.). В нем приняло участие 53 международных оператора из Европы, Азии, Северной и Латинской Америки. 29 операторов входят в число крупнейших операторов мира по объему доходов согласно рейтингу Global 100, ежегодно публикуемому компанией Terrapinn. По результатам опроса были выявлены семь наиболее важных факторов для операторов.

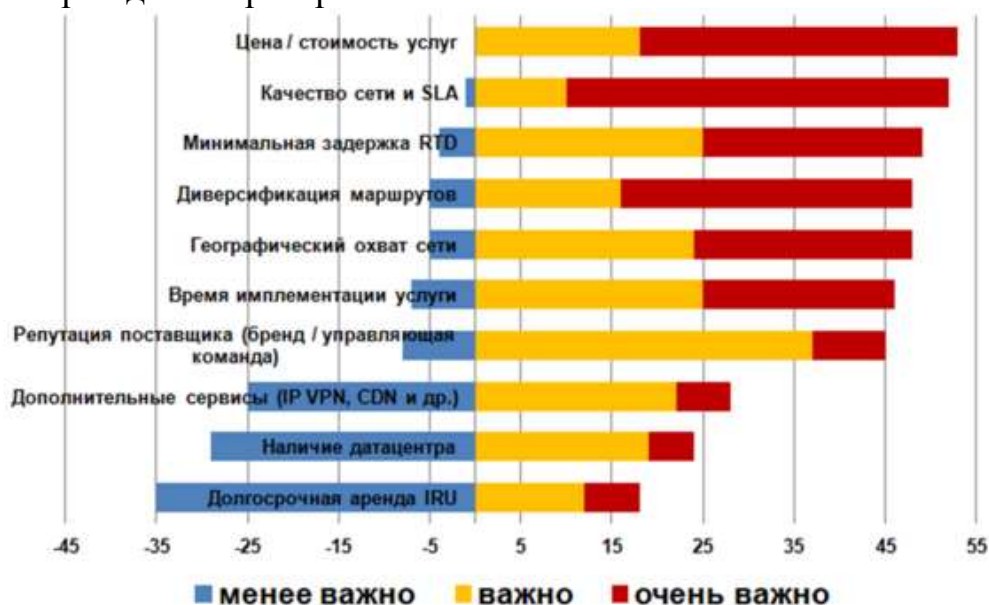


Рисунок 2 – Основные факторы выбора поставщика международной транзитной емкости

Следует отметить, что цена услуг традиционно стоит в первом преимуществе у операторов, делающих оптовые закупки телекоммуникационной емкости с целью развития своей сети и

удовлетворения нужд клиентов. Тем не менее опрос показал, что операторы стали больше уделять внимание качеству услуг и обеспечению их гарантий (SLA), по доле ответов «очень важно» качество даже опережает цену.

Все российские операторы наземного маршрута между Европой и Азией – «Ростелеком», «ТрансТелеКом» и «МегаФон» – важнейшим фактором премиальности своего маршрута называют кратчайшее расстояние и соответственно минимальную задержку сигнала (RTD). В последние годы влияние RTD возрастает и он становится одним из важных факторов выбора поставщика международной емкости. В связи с этим все российские операторы – участники транзита Европа – Азия включились в конкурентную гонку за достижение минимально возможного результата.

Использованные источники:

1. Гольдштейн Б. С., Соколов Н. А., Яновский Г.Г.. Сети связи Учебное пособие. СПб.: «БХВ – Петербург», 2010. – 400 с.
2. Официальный сайт Ростелеком.URL: <http://www.rostelecom.ru>
3. Международное агентство телекоммуникации исследования рынка и консалтинговых фирм [Электронный ресурс]. URL: <https://www.telegeography.com/>
4. Международная консалтинговая компания в сфере Телеком, ИТ и Медиа J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс]. URL: <http://web.json.ru/>

Ахметова Р.Р.

студент 2 курса магистратуры

факультет «Институт экономики и управления»

Уфимский государственный авиационный

технический университет

Даминова Г.Н.

студент 2 курса магистратуры

факультет «Институт экономики и управления»

Россия, г. Уфа

РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСЗАКУПОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Аннотация: Эта статья посвящена теме ограничения закупки импортного телеком-оборудования в пользу отечественного, а также рассмотрены проблемы и пути решения.

Ключевые слова: иностранные производители телекоммуникационных оборудования, импортозамещение

Abstract: This article focuses on the purchases limit of imported telecommunications equipment to the domestic as well as the problems and solutions.

Key words: foreign telecom equipment manufacturers, import substitution

Большая часть оборудования, используемая «Ростелекомом» и другими операторами, произведена зарубежными вендорами либо с применением импортируемой элементной базы.

В России ежегодно закупается телекоммуникационного оборудования примерно на \$4 млрд. На госзакупки приходится больше 50% рынка, но на отечественное оборудование — лишь 3%.

Как сообщалось ранее, в ноябре 2014 г. заместитель министра связи и массовых коммуникаций Дмитрий Алхазов призвал российских операторов активнее и без давления со стороны государства внедрять отечественное оборудование при строительстве сетей связи и другой телеком-инфраструктуры. «Мы должны стать импортонезависимыми по всем направлениям», - считает замминистра.

В категорию телеком-оборудования входят, в частности, базовые станции для сотовой связи, оптоволоконные кабели и системы спутниковой связи. Среди государственных компаний одним из крупнейших покупателей оборудования является "Ростелеком".

«Ростелеком» предъявляет высокие требования к применяемому на своей сети технологическому оборудованию с учетом больших объемов и высокой скорости передаваемых данных, масштаба и т.д. Компания готова внедрять на своих сетях отечественное оборудование на конкурсной основе.

"Над решением задачи импортозамещения мы начали работать более полугода назад, когда принимали стратегию "Ростелекома". Мы учли опыт мировых лидеров телекоммуникационной отрасли, который показывает, что для устойчивой и управляемой работы национальных сетей необходимо, чтобы около трети закупаемого оборудования было отечественного производства", — президент "Ростелекома" Сергей Калугин.[1]

В инвестиционном бюджете «Ростелекома» в 2015 году российское или локализованное оборудование составит не менее 30% целевого объема закупаемого оборудования спектрального уплотнения CWDM/DWDM на региональных сетях и оборудования сетей IP/MPLS уровня доступа и агрегации. Планируется, что в последующие годы доля применяемого отечественного оборудования будет возрастать.

CWDM/DWDM-системы используются при строительстве волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) для передачи сигнала на дальнее расстояние без использования промежуточных усилителей сигнала. Оборудование сетей IP/MPLS-уровня доступа и агрегации представляет собой различные коммутаторы и маршрутизаторы.

Для того, что бы поддержать отечественных производителей, Российская Федерация предпринимает все больше мер для этого.

9 марта 2016 года стало известно о том, что государственным компаниям и компаниям с госучастием могут запретить покупать зарубежное телекоммуникационное оборудование, если есть аналогичное российское. Предполагается, что его можно будет приобретать только при отсутствии российских аналогов в реестре Минпромторга и в том случае, если товар не удовлетворяет запросам заказчика.

Запрет может коснуться поставок оборудования ведущих иностранных

производителей, включая американскую Cisco Systems, китайскую Huawei и шведскую Ericsson.

Идея развития в России производства телеком-оборудования вызывает интерес у всех сторон. Иностранные компании, в том числе Huawei, высказали желание создавать совместные предприятия с отечественными компаниями в России.

Так, Cisco Systems заключила соглашение с Экспериментальным заводом научного приборостроения (ФГУП ЭЗАН), принадлежащим Российской академии наук, о производстве IP-телефонии и комплексов обеспечения безопасности.[2]

Как уточняет издание "Коммерсант", у Cisco возникли сложности с поставками оборудования в Минобороны и другие силовые структуры России из-за санкций США и связанных с ними задержек с выдачей Госдепом экспортных лицензий.

В свою очередь ответственный секретарь комиссии при комитете Госдумы по науке и наукоемким технологиям Андрей Черноголов заявил "Коммерсанту", что в случае если производство этого оборудования будет локализовано в нашей стране, а права на интеллектуальную собственность отойдут ФГУП ЭЗАН, оборудование можно будет считать отечественным.

Сейчас около 90% сетей связи в России построено с использованием импортных коммутаторов и маршрутизаторов, основная масса которых производства Cisco Systems. Среди производителей оборудования спектрального уплотнения CWDM/DWDM лидируют китайские производители (в частности, Huawei), а также японская NEC, французская Alcatel-Lucent, немецкая Siemens, финская NSN. [2]

Зачастую оборудование, относящееся к российскому, полностью таковым не является, поскольку большая часть аппаратуры основывается на заграничной элементной базе (преимущественно китайской) с добавлением российских компонентов.

Координацией этих работ занимается межведомственная рабочая группа Минкомсвязи и Минпромторга. Совместно министерства намерены реализовать несколько инициатив [3]:

- принцип «третий лишний» - ограничение допуска зарубежных производителей телекоммуникационного оборудования к закупкам для государственных и муниципальных нужд, при наличии заявок двух и более товаров российского происхождения;
- предоставление преференций в отношении государственных контрактов в размере 15% участникам размещения заказа, заявки на участие которых содержат предложения о поставке продукции российского производства;
- обязательное тестирование оборудования по методикам, разработанным Минкомсвязью совместно с Минпромторгом и с участием заинтересованных ведомств, с целью обеспечения информационной

безопасности Единой сети электросвязи Российской Федерации;

- разработка совместно с Минпромторгом механизма предоставления преференций отечественному телекоммуникационному оборудованию по аналогии с реализуемым механизмом для отечественного ПО.

Закон об ограничении госзакупок иностранного программного обеспечения касается только органов государственной власти, но 22 декабря Президент России Владимир Путин поддержал предложение ИТ-отрасли ограничить госзакупки иностранного ПО также и госкомпаниям.

В министерстве предлагают сначала на «Ростелекоме» испытать метод предоставления балльных преференций российским аппаратным телеком-решениям и систему планирования их госзакупок на срок более одного года.

Для получения льгот российским производителям придется пройти тестирование своей продукции в центре компетенций в области телекоммуникационного оборудования, сетей связи и программного обеспечения, созданном в Уфе на базе «Ростелекома».

Идея ограничения закупки импортного телеком-оборудования в пользу отечественного поможет наладить диалог с госкорпорациями и крупными гражданскими потребителями. Сейчас российским компаниям сложно конкурировать с зарубежными, у которых есть опыт и ресурсы продвижения своих продуктов на рынках других стран. Но если появится гарантированный спрос, то можно быстро нарастить обороты и даже поставлять оборудование на экспорт — например, в Индию, Турцию и Вьетнам.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Ростелеком.URL: <http://www.rostelecom.ru>
2. Компания Cisco Systems [Электронный ресурс]. URL http://www.cisco.com/c/ru_ru/index.html
3. Официальный сайт Минкомсвязь России [Электронный ресурс]. URL: <http://minsvyaz.ru/ru/>

*Ахметова Э.Р.
старший преподаватель
Газизова А.И.
студент 2 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

КРЕДИТНЫЙ РИСК И ПУТИ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

Аннотация: Операции по кредитованию – это самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли. Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств, связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Поэтому кредитные риски – основная проблема банка, а управление

ими является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитный риск, факторы кредитного риска, способы минимизации кредитных рисков.

Кредитные риски являются наиболее частой причиной банкротства банков, в связи с чем все регулирующие органы устанавливают стандарты по управлению кредитными рисками. Кредитные риски означают, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены, что в свою очередь может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка. [1]

Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заёмных ресурсов. Средства банка формируются за счёт клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита средств мобилизованных банком во временное пользование путём выпуска долговых ценных бумаг и так далее. В тоже время данные операции связаны с кредитными рисками, которыми подвергаются банки. Не смотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остаётся основной причиной банковских проблем. Более 80% содержание балансовых отчётов банков посвящено обычно именно этому аспекту управления рисками. [2]

В словаре Вебстера "риск" определяется как опасность, возможность убытков или ущерб. Под "риском" принято понимать вероятность (угрозу) потери предпринимателем части своих ресурсов, вероятность не до получения доходов или появления дополнительных расходов в результате проведения определенной финансовой и производственной стратегии. [3]

Факторы кредитного риска являются основными критериями его классификации. В зависимости от сферы действия факторов выделяются внутренние и внешние кредитные риски; от степени связи факторов с деятельностью банка - кредитный риск, зависимый или не зависимый от деятельности банка. Кредитные риски, зависящие от деятельности банка, с учетом ее масштабов делятся на фундаментальные; коммерческие; индивидуальные и совокупные.

К фундаментальным кредитным рискам относятся риски, связанные со стандартами маржи залога, принятием решений о выдаче ссуд заемщикам, не отвечающим стандартам банка, а также являющиеся следствием процентного и валютного риска банка и т.д. [2]

Коммерческие риски связаны с кредитной политикой в отношении малого бизнеса, крупных и средних клиентов - юридических и физических лиц, с отдельными направлениями кредитной деятельности банка.

Индивидуальные кредитные риски включают риск кредитного продукта, услуги, операции (сделки), а также риск заемщика или другого контрагента. Факторами риска кредитного продукта (услуги) являются, во-первых, его соответствие потребностям заемщика (особенно по сроку и сумме); во-вторых, факторы делового риска, вытекающие из содержания

кредитуемого мероприятия; в-третьих, надежность источников погашения; в-четвертых, достаточность и качество обеспечения. Вид кредита также позволяет классифицировать кредитные риски: риски кредитования по овердрафту, на основе кредитной линии и т.д. Для видов кредита характерно как общее, так и специфическое проявление кредитных рисков. [4]

Каждый вид кредита сопровождается разными видами рисков и факторов, их вызывающих, что требует разработки различного методологического обеспечения и применения различных методов управления кредитными рисками.

Существуют несколько проверенных способов минимизации кредитных рисков коммерческого банка.

Очень важной составной частью управления кредитным риском является разработка мероприятий по снижению и предупреждению выявленного риска. В международной практике сложилось четыре основных направления снижения кредитного риска:

1. Оценка кредитоспособности;
2. Уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику;
3. Страхование кредитов;
4. Привлечение достаточного обеспечения.

Оценка кредитоспособности - кредитные работники обычно отдают предпочтение именно этому методу, поскольку он позволяет предотвратить практически полностью все возможные потери, связанные с невозвращением кредита. К определению кредитоспособности заемщика существует множество различных подходов.

Однако в последнее время в практике зарубежных банков все больше распространение получает метод, основанный на бальной оценке ссудополучателя. Этот метод предполагает разработку специальных шкал для определения рейтинга клиента. Критерии, по которым производится оценка заемщика, строго индивидуальны для каждого банка и базируются на его практическом опыте. Эти критерии периодически пересматриваются, что обеспечивает повышение эффективности анализа кредитоспособности. В Российской практике определения кредитоспособности используются, как уже было отмечено выше, метод, основанный на изучение финансовых отчетов.

В настоящее время этот метод не дает реальной оценки кредитоспособности заемщика, из-за заниженных данных предоставляемых предприятиями и организациями в налоговой инспекции по формам ежеквартальной отчетности.

Уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику. Этот способ применяется, когда банк не полностью уверен в достаточной кредитоспособности клиента. Уменьшенный размер кредита позволяет сократить величину потерь в случае его не возврата.

Страхование кредита - предполагает полную передачу риска его не возврата организации, занимающиеся страхованием. Существует много

различных вариантов страхования кредитов, но все расходы, связанные с их осуществлением, как правило, относятся на ссудополучателей. Объектом, подлежащим страхованию, является ответственность всех или отдельных заемщиков перед банком за своевременное и полное погашение кредитов и процентов за использования кредитами в течение срока, установленного в договоре страхования.

Привлечение достаточного обеспечения - такой метод практически полностью гарантирует банку возврат выданной суммы и получение процентов. При этом важным моментом является тот факт, что размер обеспечения ссуды должен покрывать не только саму сумму выданного кредита, но и сумму процентов по нему. [4]

Основные виды обеспечения - это залог, поручительство, гарантия. Залог - одно из надежных обеспечений кредита. Самая предпочтительная форма залога в настоящее время - депозитная или наличная валюта, которая передается в банк. Залог может быть также представлен в товарном, имущественном виде, в виде акций, ценных бумаг и если оно передается в банк, то носит название-заклад. Банк обязан обеспечивать сохранность залога и использовать его только в случае не возврата кредита. Также залог может быть в виде товаров в обороте или продукции в обработке, однако так как сложно проследить за количеством товара и продукции в определенный момент, такой залог не приветствуется.

Следующая форма обеспечения кредита - поручительство. Обычно поручительство - договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженности заемщика. На практике поручительство является наиболее приемлемой формой обеспечения, когда поручитель обладает безупречной платежеспособностью и не вызывают сомнения юридической обоснованностью гарантированных их обязательств.

Особой формой поручительства является выдача гарантии. Она отличается от поручительства тем, что не является актом, дополняющим основную сделку. Гарантия - это обязательство гаранта выплатить определенную сумму за гарантируемого при наступлении гарантийного случая. В банковской практике нередко случается, что заемщик должен предоставить обязательство по гарантии возврата средств от другого банка. Выдавая гарантию, банк обязуется по отношению к кредитору выступить гарантом того, что при наступлении гарантийного случая он выплатит определенную сумму. [2]

Использованные источники:

1. Беляков, А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования./А.В.Беляков. - М.: БДЦ-Пресс, 2010. - 341с.
2. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: Проспект, 2010. – 848 с.
3. Костюченко, Н.С. Анализ кредитных рисков./Н.С.Костюченко. - СПб.: ИТД «Скифия», 2010. - 440 с.

4. <http://www.titaniumbank.ru/tinibs-746-2.html>
5. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=786967>

*Бабанина А.А.
студент 4го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород*

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КООПЕРАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ИВНЯНСКОМ РАЙОНЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ управления развитием сельскохозяйственной кооперации в Ивнянском районе Белгородской области, выявлены проблемы развития кооперации и предложены пути их решения. *Изучение особенностей сельскохозяйственной кооперации в настоящее время является одной из первостепенных задач регионального управления, так как создание кооперации позволяет решить проблемы со сбытом продукции, ее качественной переработкой, способствует сокращению безработицы посредством появления новых рабочих мест, увеличению доходов населения.*

Ключевые слова: Ивнянский район, сельское хозяйство, кооперация, сельскохозяйственная кооперация, управление развитием.

Ивнянский район расположен в северо-западной части Белгородской области, на севере и западе граничит с Беловским и Обоянским районами Курской области, на востоке – с Прохоровским, на юге – с Яковлевским, на юго-западе – с Ракитянским районами Белгородской области. Численность населения составляет 22 299 человек.

Ведущим сектором экономики муниципального образования «Ивнянский район» является агропромышленный комплекс.

В Ивнянском районе реализацией государственной политики в области агропромышленного производства, а также развитием инвестиционной деятельности, производственной, социальной и инженерной инфраструктуры, обеспечением социальной защиты работников и охраны труда в агропромышленном комплексе занимается Управление сельского хозяйства.

Одним из основных направлений Управления сельского хозяйства является управление развитием предпринимательства, кооперации, агропромышленной интеграции, организации рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Кооперация - форма организации труда, при которой определённое количество людей совместно участвует в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда.

Сельскохозяйственная кооперация — это система различных

сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей [31].

Сельскохозяйственный кооператив - организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Кооперация на разных уровнях (предприятие, местный, региональный, государственный) позволяет успешно решать конкретные социально-экономические проблемы (борьба с бедностью, занятость, повышение производительности труда и т.д.) и делать это в духе лучших демократических традиций.

Самостоятельно решая свои социально-экономические проблемы через создание кооперативов, различные группы населения снижают давление на бюджеты разных уровней, создают новые рабочие места, повышают эффективность деятельности хозяйств и свой жизненный уровень.

Для развития кооперации в Ивнянском районе в 2007 году создан координационный центр развития малых форм сельского хозяйства. Руководителем координационного центра является заместитель главы администрации Ивнянского района по развитию сельских территорий и координации проектной деятельности.

Деятельность сельскохозяйственных кооперативов в районе регулируется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации», Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», законом Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», Федеральным законом «О производственных кооперативах», Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Постановлением Правительства Белгородской области «О реализации мероприятий по развитию сельскохозяйственной кооперации Белгородской области».

Развитие кооперации идёт в рамках областной целевой программы «Семейные фермы Белогорья». Программа предусматривает создание и стимулирование развития на территории области снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов посредством предоставления государственных гарантий для обеспечения кредитных ресурсов, привлекаемых в банках и других кредитных организациях и государственной поддержки в форме субсидирования. Также, финансовую

³¹ О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // Справочно – правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».

поддержку сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ивнянском районе предусматривает ведомственная целевая программа «О развитии сельскохозяйственной кооперации в Белгородской области на 2015 - 2020 годы», согласно которой кооперативам предоставляются гранты [32].

В районе созданы и работают два кредитных кооператива, три снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооператива (СССПоК Снабженческо-сбытовой сельскохозяйственный потребительский кооператив «Драгунский», СССПоК Снабженческо-сбытовой сельскохозяйственный потребительский кооператив «Домашнее молоко», СССПоК Потребительский сельскохозяйственный кооператив «Покровский»).

В 2015 году в рамках кооперативного взаимодействия запущены и реализуются три проекта: Организация кооперации по производству овощной продукции на территории Ивнянского района; Организация кооперации по производству мясной продукции на территории Ивнянского района; Интеграция производителей грибов «вешенка» с целью организации кооперативного взаимодействия на территории Ивнянского района (СССПоК).

На сегодняшний день органами управления Ивнянского района ведётся большая работа по развитию сельскохозяйственной кооперации, но всё же в районе существует ряд проблем:

- слабая государственная поддержка;
- недостаточный уровень знаний населения о кооперации;
- неразвитость системы специального кооперативного образования.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие основные направления развития сельскохозяйственной кооперации:

- развитие кооперативного образования и пропаганды. Следует ввести преподавание курса сельскохозяйственной кооперации в школах или аграрных вузах, увеличить выпуск литературы по вопросам кооперации;
- целью государственной поддержки сельскохозяйственной кооперации должно стать создание условий для качественного развития системы кооперации, обеспечения и расширения доступности финансово-кредитных и материально-технических ресурсов, гарантии сбыта и спроса на произведенную продукцию, стимулирования экономической активности населения, способствующей росту занятости и увеличению его доходов.

Все эти меры будут способствовать оживлению общественной жизни на селе, развитию хозяйственной самостоятельности населения, а значит, и становлению сельскохозяйственной кооперации. Но чтобы это становление осуществлялось на подлинно научных принципах, проверенных жизнью

³² Об областной целевой программе «Семейные фермы Белогорья»: Постановление правительства Белгородской области от 18. 06. 2007 №134-пп (ред. 25.11.2013) // Справочно – правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».

моделях, важно учитывать исторический опыт кооперативного движения, как зарубежный, так и отечественный, с его «естественными» экономическими и социальными особенностями.

Использованные источники:

1. О сельскохозяйственной кооперации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // Справочно – правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».
2. Об областной целевой программе «Семейные фермы Белогорья» [Электронный ресурс]: Постановление правительства Белгородской области от 18. 06. 2007 №134-пп (ред. 25.11.2013) // Справочно – правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».

Базилевич А.Р., к.э.н.

доцент

Фролова Т.Д.

студент, 1 курс магистратуры

кафедра «Финансы и кредит»

Кубанский Государственный Университет

Россия, г. Краснодар

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА СДЕЛОК M&A КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: Данная статья посвящена механизму организации сделок слияния и присоединения коммерческих банков России.

Ключевые слова: банковская система, межбанковские слияния и присоединения, процессы слияний и поглощений, сделка M&A, консолидация.

Банковская система России в настоящее время находится на этапе устойчивого развития. Вместе с тем банковский сектор России остается относительно небольшим и пока не играет той роли в экономическом развитии, которая характерна для стран с развитой рыночной экономикой. У российских банков остается еще ряд нерешенных проблем, одной из которых — самой актуальной и важной — является проблема недостаточного уровня капитализации.

Повышение устойчивости банковского сектора РФ заключается, в первую очередь, в повышении капитализации банков, улучшении качества капитальной базы и обеспечении достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков. Процесс наращивания собственного капитала банка играет большую роль как для самого банка, так и для его кредиторов и клиентов, что связано с обеспечением сохранности их вложений и гарантией стабильности обслуживания, и для государственных органов, которые заинтересованы в стабильности банковской системы и экономики в целом.

Одним из путей решения вопросов недостаточного уровня капитализации и других проблем, ограничивающих возможности развития рынка банковских услуг, является набирающий силу процесс консолидации российского банковского бизнеса с использованием процедуры слияний и поглощений (присоединений).

Необходимо отметить, что **реорганизация** кредитной организации в форме слияния или присоединения достаточно сложный и длительный процесс, требующий соблюдения множества процедур и наличия определенной квалификации и опыта. Так, высокая скорость происходящих изменений может негативно воздействовать на функционирование банка после интеграции и выражаться в возникновении, например, проблем с обслуживанием клиентов. В то же время, замедление процесса может отрицательно сказываться на деятельности банка — риск потери деловой репутации, падение интереса к услугам со стороны клиентов, снижение позиций в рейтингах и рэнкингах.

Поэтому для успешной и эффективной межбанковской интеграции необходим рациональный механизм сделки слияния или поглощения с четким структурированием алгоритма действий.

Комплексная модель процесса слияний или поглощений (присоединений) должна, по нашему мнению, включать в себя девять основных этапов:

- определение цели и планирование слияния или поглощения;
- собственное позиционирование;
- анализ рыночной конъюнктуры;
- отбор кандидатов и анализ объекта интеграции;
- предварительные условия сделки и переговоры;
- согласование в ЦБ РФ и ФАС;
- осуществление расчетов;
- интеграция;
- контроль.

Комплексная модель процесса слияний или поглощений и ее положительное влияние на эффективность сделок M&A представлена на рисунке

1.



Рисунок 1 — Комплексная модель процесса слияний или присоединений

На первом этапе осуществления сделки M&A необходимо четко определить цель слияния или поглощения другого банка. Выявление цели имеет первостепенное значение, так как оно предопределяет действия менеджмента банка, направленные на достижение положительного эффекта. Цели сделок M&A должны базироваться на общей стратегии развития банка и соответствовать его миссии [5]. В противном случае повышается вероятность отрицательного результата сделки. После того как сформулированы ясные намерения и определено дальнейшее видение будущего, менеджменту Банка необходимо составить план действий по реализации цели. За счет грамотного планирования появляется возможность сократить временные затраты на осуществление процесса M&A.

На втором предынтеграционном этапе сделки M&A необходимо провести комплексный анализ деятельности, оценив собственное экономическое положение на рынке банковских услуг, выявив свои сильные и слабые стороны. Процесс M&A следует нацеливать именно на тот банк, доступ в который обеспечит выгодное использование сильных сторон и укрепление слабых.

Комплексный анализ собственной деятельности, включающий в себя ретроспективный анализ, анализ текущего финансового состояния и прогнозный анализ, также поможет Банку оценить внутренние факторы, влияющие на сделку M&A и снизить вероятность безрезультативного осуществления слияния или поглощения. К таким факторам можно отнести достаточность ресурсов для интеграции, способность менеджмента банка к интеграции и т.д.

Следует отметить, что собственный анализ финансового состояния и финансовой устойчивости играет важную роль еще и потому, что Банк принимает на себя финансовые риски и обязательства банка-цели. В целом, данный этап необходим для выявления внутренних резервов роста Банка и определения целесообразности слияния или поглощения.

На следующем, третьем этапе сделки M&A менеджменту Банка необходимо будет провести анализ рыночной конъюнктуры, оценив внешние факторы, влияющие на сделку M&A. Анализ внешней среды включает в себя тщательный анализ политической, экономической и социальной ситуации в стране и определяет, насколько чувствительным окажется будущее слияние или поглощение к изменениям каких-либо внешних факторов, а также позволяет выбрать наиболее благоприятную экономическую ситуацию для осуществления сделки.

На четвертом этапе осуществляется поиск потенциальных банков на слияние или присоединение, проводится анализ и оценка их стоимости. Также на данном этапе определяется предполагаемый синергетический эффект.

Можно выделить два основных блока анализа, которые менеджмент Банка должен провести в отношении банка-цели:

- комплексный экономический анализ деятельности банка-цели;

– определение эффекта синергии.

Комплексный экономический анализ деятельности банка-цели поможет определить его финансовое состояние, долю занимаемую на рынке банковских услуг, экономический потенциал банка и другие важные показатели, необходимые для принятия решения о слиянии или присоединении банка. Следует уделить также особое внимание анализу совместимости участников сделки. Например, совместимость информационных систем является важным аспектом амальгамации банков. Совпадение программного обеспечения и технического оснащения значительно ускорит процесс интеграции, в то время как их несовместимость может стать серьезным препятствием на пути объединения и потребует дополнительные финансовые и временные ресурсы для разработки и внедрения нового программного обеспечения. Совпадение основных ценностей корпоративных структур также будет способствовать успешной интеграции [6].

После комплексного анализа менеджменту Банка необходимо определить синергетический эффект с отобранными кандидатами на слияние или присоединение, а также провести сравнительный анализ полученных результатов. Эта необходимость обусловлена тем, что потенциальный банк-цель может быть финансово-устойчивым и иметь ряд некоторых преимуществ перед другими потенциальными кандидатами, однако эффекта синергии при объединении не удастся достигнуть.

На пятом этапе межбанковского слияния или поглощения осуществляется разработка условий предстоящей сделки M&A, проводятся переговоры сторон. Если в процессе переговоров возникают проблемы или задержки, то привлечение внешних консультантов по поддержке ведению переговоров, например, такой компании как «Meridian Capital», может помочь сторонам разрешить противоречия, возникающие в процессе переговоров, способствовать заключению сделки на более выгодных условиях и сэкономить время.

На шестом этапе осуществляются согласование сделки M&A с Банком России и Федеральной антимонопольной службой.

После одобрения сделки в ФАС и ЦБ РФ происходит проведение платежей и осуществление расчетов с участием банка в качестве платежного агента.

На самом этапе интеграции осуществляется постепенный процесс объединения банков — происходит разработка стратегии дальнейшего развития, обеспечивается координация функционирования обновленных корпоративных команд, отдельных служб, отделов. При соблюдении предшествующих этапов, этап интеграции позволит Банку повысить уровень капитализации, увеличить прибыль, а также достичь ранее сформулированных целей: расширить географию присутствия на рынке банковских услуг, диверсифицировать бизнес, увеличить предлагаемый продуктовый ряд, повысить репутацию.

На последнем, уже постинтеграционном этапе, необходимо систематически отслеживать достигнутые результаты сделки М&А на уровне деятельности отдельных менеджеров, различных подразделений, организационной структуры и системы управления нового банка в целом [5]. Результатом такого отслеживания является оценка реализации поставленных целей слияния или присоединения, позволяющая учитывать факторы успеха и применять их в последующих сделках М&А.

Таким образом, по нашему мнению, четкое структурирование алгоритма действий сделок М&А позволит преодолеть определенные проблемы и трудности в процессе слияний и поглощений и будет способствовать дальнейшему стимулированию развития рассматриваемых процессов в практике коммерческих банков.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями на 23.05.2015г.)
2. ФЗ «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 2.12.1990г. (редакция от 20.04.2015г.)
3. Положение Банка России от 29 августа 2012 г. № 386-П «О реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения» (с изменениями и дополнениями на 25.10.2013г.)
4. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020г.» №1662-р от 17.11.2008г.
5. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России / И.Н. Чекун, С.В. Гвардин. - СПб.: Питер. 2013.
6. Слияния и поглощения как фактор эффективного развития национальной банковской системы// Ивинская М.С., Москва 2014г
7. www.banki.ru

*Байдак Г.А.
студент 3 курса
факультет инновационного бизнеса и экономики
Петрюк О.А., к.э.н.
доцент
Академия – ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Внебюджетные фонды – это государственные фонды денежных средств, образованные вне федерального бюджета, управляемые органами государственной власти Российской Федерации и предназначенные для реализации конституционных прав граждан. Начиная с 2014 г. перед государством остро встала проблема наличия дефицита в их формировании. Уже второй год мы наблюдаем крайнюю недостаточность денежных средств в фондах социального, пенсионного и медицинского страхования.

Таблица 1 - Краткая информация об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов, млрд. руб. [4]

№ п/п	Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1	2	3	4	5	6	7
1	Государственные внебюджетные фонды					
1.1.	Доходы	5 819,6	7 487,7	8 093,2	7 979,4	8 817,1
1.1.1.	в т.ч. страховые взносы	3 307,4	4 379,1	5 026,1	5 438,8	5 658,5
1.2.	Расходы	5 387,0	6 914,6	7 993,5	8 005,0	9 496,9
1.3.	Дефицит (-) / Профицит (+)	432,6	573,1	99,7	-25,5	-679,8
2	Пенсионный фонд Российской Федерации					
2.1.	Доходы	5 255,6	5 890,4	6 388,4	6 159,1	7 126,6
2.1.1.	в т.ч. страховые взносы	2 823,7	3 038,5	3 478,8	3 711,8	3 878,7
2.2.	Расходы	4 922,1	5 451,2	6 378,5	6 190,1	7 670,3
2.3.	Дефицит (-) / Профицит (+)	333,5	439,1	9,8	-31,1	-543,6
3	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования					
1	2	3	4	5	6	7
3.1.	Доходы	348,4	966,5	1 101,4	1 250,5	1 573,5
3.1.1.	в т.ч. страховые взносы	326,6	914,0	1 073,1	1 218,4	1 537,6
3.2.	Расходы	310,4	932,2	1 048,7	1 268,7	1 638,8
3.3.	Дефицит (-) / Профицит (+)	38,0	34,4	52,6	-18,1	-65,3
4	Фонд социального страхования Российской Федерации					
4.1.	Доходы	215,5	630,8	603,5	569,8	117,0
4.1.1.	в т.ч. страховые взносы	157,0	426,7	474,2	508,5	242,1
4.2.	Расходы	154,5	531,2	566,2	546,2	187,8
4.3.	Дефицит (-) / Профицит (+)	61,0	99,6	37,3	23,6	-70,9

Исходя из данных статистики можно понять, что доходы государственных внебюджетных фондов за 2015 г. составили 8,817 триллиона рублей, расходы — 9,497 триллиона рублей. Таким образом, дефицит государственных внебюджетных фондов составил 680 млрд. руб.

Основной причиной неуплаты страховых взносов во внебюджетные фонды является экономическая ситуация в стране. В 2014 г. начался спад экономики в связи установленными санкциями против России, уровнем цен на энергоресурсы и геополитической ситуацией.

Финансовое положение организаций, а также лиц, занимающихся частной предпринимательской деятельностью, ухудшилось, страхователи ссылаются на отсутствие необходимых к оплате денежных средств, с чем и связано расширение теневой экономики, уклонение от уплаты налогов и

страховых взносов во внебюджетные социальные фонды. Зачастую имеет место и халатное отношение руководителей предприятий к их обязанностям по уплате страховых взносов – при наличии всех возможностей своевременно и в полном объеме производить платежи страхователи игнорируют сроки уплаты взносов, производя оплату частично. Особое значение в последние годы приобрел фактор безработицы. Сокращение численности занятых в народном хозяйстве привело к снижению количества плательщиков взносов в Пенсионный фонд России (далее – ПФР). Уровень безработицы на начало 2016г. составил 5,8% или 4,4 млн. чел. [5]. Снижение доли государственного сектора в экономике страны в 90-е годы привело к сдвигу структуры занятости в сторону негосударственного сектора, где доля занятых составляет более 2/3 трудоспособного населения страны. Именно в этом секторе наиболее сильна тенденция к уклонению от уплаты налогов и взносов во внебюджетные фонды. По данным ПФР с 2012г. по октябрь 2014г. количество организаций, уклонившихся от уплаты страховых взносов, превысило 8 тысяч, при этом сумма не уплаченных организациями страховых взносов в крупном размере составила 27,8 млрд руб., в особо крупном размере — 68,8 млрд руб. Количество индивидуальных предпринимателей (далее – ИП), уклонившихся от уплаты страховых взносов составило 150 тыс.чел., размер долга которых -151,4 млн руб. За неуплату были оштрафованы 131 тыс. человек [5].

По решению этой проблемы уже принят ряд соответствующих мер. В Госдуме рассматривается законопроект об уголовной ответственности за неуплату страховых взносов во внебюджетные фонды. В ПФР подсчитали, что в результате введения уголовной ответственности фонд сможет получить от организаций около 96,6 млрд руб., от ИП - 194,4 млн. руб. Еще около 1,7 млрд руб. может получить Фонд социального страхования (далее - ФСС) [5]. Однако вероятность того, что принятие данного законопроекта решит проблему дефицита бюджета ПФР, мала. Причины кроются в постоянном превышении обязательств ПФР над доходами, что вызвано системой льготных и досрочных пенсий и переходом к накопительной пенсионной системе. Необходимо принятие сбалансированной пенсионной стратегии и следование ей на протяжении многих лет. Внебюджетным фондам следовало бы работать над выведением бизнеса из тени, борясь за каждого ИП, каждого шофера или няню, которые стали бы платить за себя взносы хотя бы частично через покупку лицензии или патента.

Дефицит средств, по мнению экспертов, порождает проблемы с качеством и доступностью бесплатной медпомощи – в том числе очереди, длительное ожидание, трудности для работающего человека добраться до необходимого специалиста. Покрыть недостачу денежных средств, могла бы частичная оплата из средств федерального фонда обязательного медицинского страхования (далее – ФФОМС) платных услуг, оказываемых в частных клиниках: при условии соответствующего направления «бюджетной» больницы, вхождения частной клиники в реестр услуг

оказания помощи по ФФОМС и наличия признаков добросовестности пациента, аналогично «кредитной» истории. Такая схема поможет снизить нагрузку на «бюджетное» здравоохранение, позволяя легализовать и встроить в систему ФФОМС частные средства. Внебюджетные фонды сильно зависят от трансфертов выделяемых из федерального бюджета. Выделяемые средства, направленные на повышение устойчивости ПФР не решают проблему, связанную с невозможностью в полном объеме обеспечивать собственными средствами осуществление мероприятий в сфере обязательного пенсионного страхования.

Такая же ситуация складывается и в отношении ФСС. По мнению аудиторов, общая проблема фондов в недостатке планирования собственных расходов. ФСС в 2015г. получил из федерального бюджета на поддержку инвалидов 21,6 млрд. руб., но к концу года остаток неизрасходованных средств по этому направлению составил свыше 515млн.руб. По единовременным выплатам в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями израсходовано 2,1 млрд. руб., что составило 89,25% от запланированного. Бюджет ФСС в части обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством оказался дефицитным на 70 млрд. руб. Для выявления недоимок счетная палата планирует проверить эффективность использования бюджетных денег направленных в ФСС [1].

На 2016г. были приняты бюджеты ПФР, ФСС, ФФОМС. Доходы ПФР в 2016г. прогнозируются в сумме 7,529 трлн. руб., расходы при этом составят 7,704 трлн. руб. Соответственно дефицит прогнозируется в объеме 175 млрд. руб. (в 2015г. дефицит составлял 623 млрд. руб.) [2].

Доходы ФФОМС прогнозируются в сумме 1,662 трлн. руб., в том числе трансферт из федерального бюджета в сумме 25,4 млрд. руб. [3]. Расходы фонда составят 1,688 трлн. руб., а дефицит - 26,8 млрд. руб. (в 2015г. дефицит был установлен в сумме 43 млрд. руб.).

Доходы ФСС в 2016г. составят 614,5 млрд. руб., в том числе межбюджетные трансферты из федерального бюджета в сумме 20,9 млрд. руб. и из бюджета ФФОМС в сумме 18,8 млрд. руб. Расходы бюджета ФСС предусматриваются в сумме 648 млрд. рублей. Дефицит бюджета составит 33,5 млрд. руб. (в 2015г. дефицит был 83 млрд. руб.) [1].

Сопоставив данные доходной и расходной частей внебюджетных фондов за отчетный 2015 г. и прогнозный 2016 г., можно отметить, что намечена положительная динамика по сокращению дефицита, однако до тех пор пока он будет сохраняться, о качественном и доступном социальном обеспечении граждан говорить не приходится.

В заключении отметим, что Внебюджетным фондам необходимо пересмотреть свои действия, выделив приоритетные, и разработать нововведения по полному устранению дефицита.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 14.12.2015 № 363-ФЗ «О бюджете Фонда

- социального страхования РФ на 2016 год» // СПС «Консультант плюс»
2. Федеральный закон от 14.12.2015 №364-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2016 год» // СПС «Консультант плюс»
3. Федеральный закон от 14.12.15 №365-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного мед. страхования на 2016 год» // СПС «Гарант»
4. Официальный сайт Министерства Финансов РФ // www.minfin.ru
5. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ // www.pfrf.ru

Байцаева З.И.
студент 3-го курса
Международный финансовый факультет
Калугина О.А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

SKY RESORT MAMISON

Abstract: *the article considers the development of the project «Sky resort Mamison». The author outlines the basic features of the Mamison resort, investment expenses and financing of the project. The author comes to the conclusion that the new regional tourist industry will benefit from the project.*

Key words: *Mamison resort, financing of the project, investment expenses.*

Despite the fact that so many mountain slopes are located in Russia, Russians prefer foreign resorts to national ones. A significant growth in number of skiers and snowboarders has had no effect on the Russian skiing tourism. Thus to change the situation the construction of the year-around ski resort Mamison has been started.

«Mamison» is a wide mountain valley with convenient ski slopes; the extent of the canyon is about 25 km. This mountain complex is unique as it offers all the conditions for recreational year-round activity.

The initial focus of the project is creation of a world-class ski resort. It will provide citizens not just only with entertainments (delta paragliding, paragliding and jeeping, horse riding, hiking and walking, climbing skills, go rafting) but lots of facilities to improve health including treatment by means of mineral waters. Moreover it will give a chance to organize international winter sports competitions to attract tourists from foreign countries.

Basic features of the Mamison resort:

- Distance from the airport and railway station – 110 km.
- Total area – 570 km².
- Resort settlement area – 205 ha.
- Resort traffic capacity – 30,000 people per day.
- Sleeping accommodations, total for 4 complexes – 27,622. hotels [rooms] – 17,786; apartments – 5,960; cottages – 3,876.

- Number of cableways of various kinds – 74.
- Length of cableways – 102 km.
- Mountain ski runs: length – 255 km; number of ski slopes – 211.
- Altitude above sea level: lower part of the resort – 1,940 metres; higher part of the resort – 4,040 metres [1].

Investment expenses:

30 000 million rubles, including the 1 stage – 15 300 million rubles:

- basic infrastructure services – 3278,0 million rubles;
- alpine skiing elevators – 5000,0 million rubles;
- hotel complexes – 7000,0 million rubles.

Financing of the project:

The federal budget - 2953, 3 million rubles;

The regional budget - 310, 0 million rubles;

Extrabudgetary funds - 12014, 7 million rubles.

No doubt that the new regional tourist industry will benefit from the project. It is expected to attract up to five million visitors and provide 200,000 new jobs. The project will provide extensive opportunities for expanding the local tourism and recreation industry while boosting its investment attractiveness.

Reference

1. Guide to investment The Republic of North Ossetia–Alania. Available on: https://www.pwc.ru/en/doing-business-in-russia/assets/pwc_invest_osetia-eng.pdf

Бак И.О.

магистрант

направление «Финансы и кредит»

программа «Государственные и муниципальные финансы»

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ³³

В статье освещается, каким должно быть управление государственным долгом Российской Федерации в сложившихся экономических условиях. Целью статьи является определение основных направлений его адаптирования к новым условиям, что обуславливает разработку ряда мер по повышению его эффективности. В статье представлена структура и динамика государственного долга и сделан вывод о перспективах развития в условиях высоких рисков и роста стоимости заимствований, как на внешних, так и на внутренних рынках.

Ключевые слова: *государственный долг, долговая политика, внешние*

³³ Статья выполнена под научным руководством Сангиновой Лолы Додохоновны, к.э.н., доцента, доцента кафедры «Государственные и муниципальные финансы» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

и внутренние заимствования, государственные ценные бумаги, управление государственным долгом.

The article highlights what should be the management of the state debt of the Russian Federation in the current economic conditions. The aim of the article is to determine the main directions of its adaptation to the new conditions, which leads to the development of a number of measures to improve its efficiency. The paper presents the structure and dynamics of the public debt, and concluded the prospects for development in high risk conditions and rising borrowing costs on both external and internal markets.

Key words: *public debt, debt policy, internal and external borrowing, government securities, public debt management.*

В современных экономических условиях наличие государственного долга не свидетельствует о нестабильности развития стран или невозможности покрытия собственных расходов только за счет доходных источников. Государственный долг стал одной из составляющих экономики большинства стран. На данном этапе экономического развития важным является вопрос осуществления эффективного управления собственными долговыми обязательствами, а также, на какие цели они осуществляются.

При управлении государственным долгом необходимо принимать во внимание различные факторы, которые могут оказать существенное воздействие на экономику и увеличить те или иные риски. С этой целью управление государственным долгом должно являться системным процессом, в котором все элементы взаимосвязаны и последовательны.

Таким образом, важным является рассмотрение процесса управления государственным внутренними обязательствами. В соответствии с российской и международной практикой одним из основных показателей, который используется при оценке уровня государственного долга это то, какой процент от уровня ВВП приходится на государственный долг. Динамика данного показателя приведена на Рисунке 1.

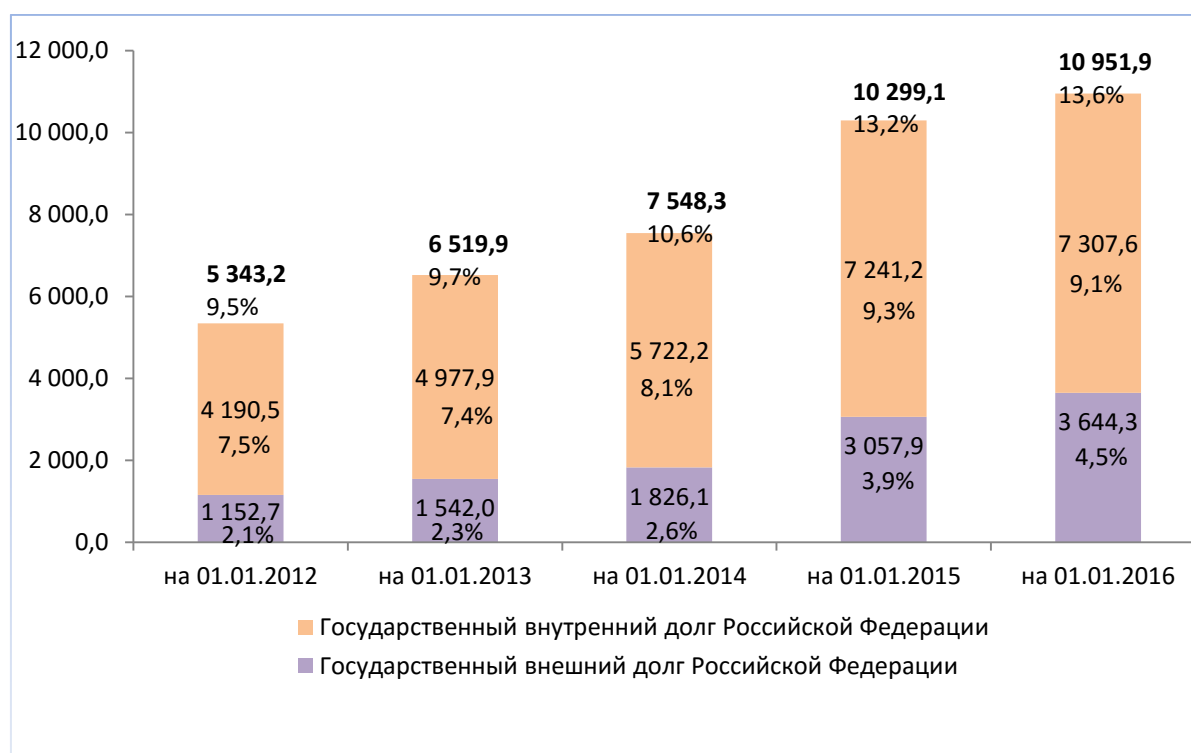


Рисунок 1. Государственный долг Российской Федерации в 2011-2015 годах, млрд. рублей/% к ВВП34.

По состоянию на 1 января 2016 года объем государственного долга Российской Федерации составил 10 951,9 млрд. рублей, увеличившись за год на 652,8 млрд. рублей. За отчетный период из-за снижения курса рубля по отношению к иностранным валютам доля государственного внешнего долга Российской Федерации в общем объеме государственного долга выросла с 29,7% до 33,3%. Соответственно доля государственного внутреннего долга Российской Федерации сократилась с 70,3% до 66,7%. Наиболее значительный рост государственного долга пришелся на 2014 год, что обусловлено целым рядом факторов. Так прирост государственного внешнего долга составил 1 231,8 млрд. рублей, однако такое значительное изменение было в большей степени обусловлено резкими изменениями обменных курсов национальной валюты, так как долларовой эквивалент не показал такого роста, а заимствования на внешних рынках не осуществлялись. В рамках государственной внутренней политики и введением санкций в отношении большинства российских крупных компаний и банков было принято решение о поддержке банковской системы с помощью облигаций федерального займа. В конце 2014 года с целью оказания данной поддержки Минфин России осуществил имущественный взнос Российской Федерации в ГК «АСВ» общей номинальной стоимостью в 1 трлн. рублей, который состоял из 5 выпусков облигаций федерального займа с переменным купонным доходом со сроками погашения от 10 до 20 лет. Размер купонного дохода по данным облигациям был впервые привязан к такому индикатору денежного рынка, как ставка РУОНИА.

³⁴По данным Министерства финансов Российской Федерации

В структуре государственного внутреннего долга появляются принципиально новые инструменты, влияние которых на уровень долговой нагрузки и расходы на обслуживание государственного долга представляется достаточно сложным для оценки.

Наблюдается ежегодный рост объема государственного долга, однако его объем по-прежнему не превышает 14% ВВП в относительном выражении, что обусловлено с одной стороны активной политикой заимствований на внутреннем рынке капитала, а также ростом внешнего долга в связи с изменениями валютных курсов по отношению к национальной валюте (доля государственного внешнего долга не превышает 35%). Показатели долговой устойчивости, применяемые как в российской, так и в международной практике находятся на безопасном уровне (показатель государственного долга к доходам федерального бюджета составляет 80%, расходы на обслуживание и погашение долга не превышают 6,5% от экспорта товаров и услуг).

Кроме того, наблюдаются следующие проблемы при управлении государственным долгом:

- отсутствие в большинстве случаев согласованности проводимой заемной политики и уровня дефицита бюджета в тот или иной период времени;
- несоблюдение установленных государственной программой пороговых значений и необходимость их постоянной корректировки с учетом проводимой долговой политики в принципиально новых экономических условиях;
- отсутствие разработанных документов об основных направлениях долговой политики.

Значение большинства показателей долговой нагрузки на данном этапе находится на достаточно безопасном уровне, однако в условиях обострения политических отношений долговая политика проводится в кардинально новых условиях, что может привести к ухудшению долговой ситуации в стране.

С целью совершенствования управления государственным долгом Российской Федерации предлагается реализовать следующий комплекс мероприятий:

- повышение кредитного рейтинга Российской Федерации с помощью проведения мер по взаимодействию с международными рейтинговыми агентствами, а также привлечения на российских рынок отечественных и зарубежных инвесторов;
- разработка новых инструментов государственных заимствований, таких как государственные ценные бумаги для населения и создания нового сегмента рынка;
- возврат на международные рынки капитала для сохранения присутствия России как суверенного заемщика и поддержания постоянного

доступа к ресурсам данных рынков;

- разработка инструментов, ориентированных для привлечения средств с активно развивающихся азиатских рынков, особенно Китая, и для появления на российском рынке нового круга инвесторов;
- оптимизация структуры государственного долга и повышения уровня ликвидности государственных ценных бумаг с помощью дальнейшего проведения операций обмена;
- координированная работа по осуществлению управления с проведением оценки роста государственного долга, расходов на его обслуживание и сравнение относительных показателей;
- разработка новых направлений государственной гарантийной поддержки с учетом международного опыта в различных отраслях экономики;

Система управления государственным долгом сейчас является достаточно эффективной, однако необходимо постоянное ее совершенствование в условиях постоянно изменяющихся экономических условий. Необходимо разработать такую систему управления, которая бы могла достаточно быстро адаптироваться к изменяющимся внешним условиям, позволяла проводить меры по диверсификации экономики.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков»
3. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 годы. – М.: Минфин России, 2012.
4. Алехин Б.И. Государственный долг. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 315с.
5. Селезнев А. З. Государственный долг и внешние активы.: Учеб. пособие / под ред. В.Ю. Катасонов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 284 с.
6. Солдаткин С.Н. Государственный и муниципальный долг: теория, методология, практика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2013.
7. Revised guidelines for public debt management / The World Bank and International Monetary Fund, 2014 – 54p.

*Балахонова К.А.
студент 3 курса
факультет «Экономики и организации предприятий
энергетического и транспортного комплексов»
Рудомётов Н.Д.
студент 3 курса
факультет «Экономики и организации предприятий
энергетического и транспортного комплексов»
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
Россия, г. Красноярск*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье рассматриваются такие составляющие топливно-энергетического комплекса, как нефтяная и газовая промышленность, их современное состояние и перспективы развития.

Components of the fuel and energy complex as the oil and gas industry, their current state and prospects of development discuss in the article.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, нефтяная и газовая промышленность, альтернативные источники энергии, ценообразование, перспективы развития.

Fuel and energy complex, oil and gas industry, alternative energy sources, pricing, development prospects.

Нефтяная промышленность, которая преобразовалась в полноценную отрасль относительно недавно, начинает свою историю с древних времен. В современном мире нефть занимает значительное место в экономике и жизни. Каждый день людей окружают множество товаров, которые изготовлены из нефти: косметические средства, фармацевтическая продукция, товары легкой промышленности, и самые главные топливо, бензин, масла – и это лишь малая их часть. [1]

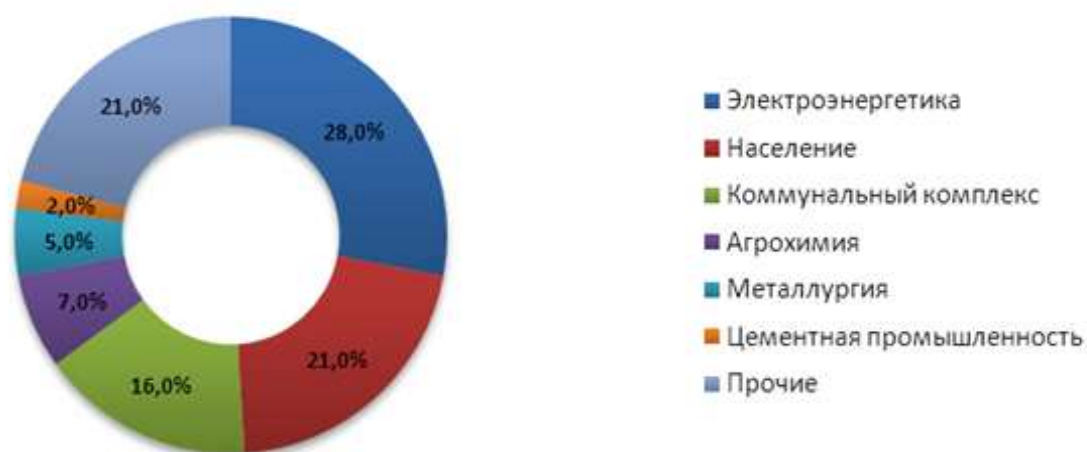
Попытки найти альтернативу нефти наблюдаются едва ли не с самого появления нефтяной промышленности. Но большинстве областей нефть остается незаменимым энергетическим источником. Можно отметить следующие преимущества нефти и получаемых из нее нефтепродуктов: большая энергоемкость; удобство использования; трудновоспроизводимая чистота сгорания в двигателе внутреннего сгорания; возможность оперативно восполнить объем топлива в транспортном средстве; практически полное отсутствие необходимости в переработке остатков сгорания; многомиллионная уже созданная инфраструктура, которая строится на топливе получаемым из нефти; субсидии, усиливающие преимущества присущие нефти. [2]

Несмотря на то, что в будущем альтернативные источники энергии будут продолжать развиваться, значимость нефти от этого не уменьшится. [3] Согласно данным ВР, в 2013 г. наибольшая доля потребляемой энергии в

мире приходилась на нефть (33,1%), следом находятся уголь (29,9%) и газ (23,9%). По прогнозу ВР, к 2030 г. нефть, наравне с природным газом, продолжат лидировать в структуре потребления энергии и в совокупности составят около 30% в мировом энергобалансе. [4]

Главным спутником нефтяных месторождений является газ. Чаще всего газ содержится в нефти в растворенном виде, а иногда скапливается в верхней части месторождений и образует газовую шапку. В течение долгого времени попутный газ был нежелательной частью процесса нефтедобычи и его просто сжигали в факелах. Из-за проблемы с транспортировкой газа и высоких требований к технологическому и техническому уровню использования, только недавно в мире научились достаточно полно использовать все достоинства природного газа.

На сегодняшний день газ занимает все более значимую роль в энергобалансе мира. Возможности его применения достаточно широки. Его можно использовать как в промышленности, так и в быту, как в котельных ТЭЦ, так и для создания из него топлива и масла для автомобилей. Структура потребления газа представлена на рисунке:



Структура потребления природного газа

Кроме универсальности использования, газ имеет также ряд других преимуществ: он является относительно чистым видом топлива (при сгорании газа выделяется только углекислый газ и вода в сравнимо небольших количествах), имеет хорошую перспективу как энергоноситель. [5] Кроме того, природный газ является одним из главных неэнергетических ресурсов промышленности: он играет важную роль в процессе производства разного рода энергии, является значимым ресурсом в химической промышленности и металлургии, потребляется домохозяйствами. Поэтому в условиях постоянного развития техники и технологий, как в добыче, так и в использовании газа, популярность данного вида топлива растет.

В последнее десятилетие, в особенности в период 2007–2011 годов, в России отмечался значительный рост цен на газ. Согласно данным Росстата, с 2005 по 2014 год цены на природный газ для промышленных организаций

в России повысились в 3,2 раза, составив в 2014 году 4616 руб./тыс. куб. м, что также оказывало влияние на цены электроэнергии, тепловой энергии, некоторых промышленных товаров.

На сегодняшний день в газовой отрасли оптовые цены на газ формируются регулятором для ПАО «Газпром» в рамках определенного интервала минимальных и максимальных цен, устанавливаемых Федеральной службой по тарифам и Правительством России: они ограничены сверху общим по стране темпом роста, нижняя граница складывается по некоторой формуле, которая учитывает цену альтернативных видов топлива на европейских рынках (мазут и газойль). Независимые производители газа продают топливо на оптовом рынке по нерегулируемым ценам, а с осени 2014 года началась биржевая торговля газом. Помимо этого, в единой системе регулирования устанавливаются дифференцированные тарифы на транспортировку газа по магистральным трубопроводам и для газораспределительных и сбытовых организаций. [6]

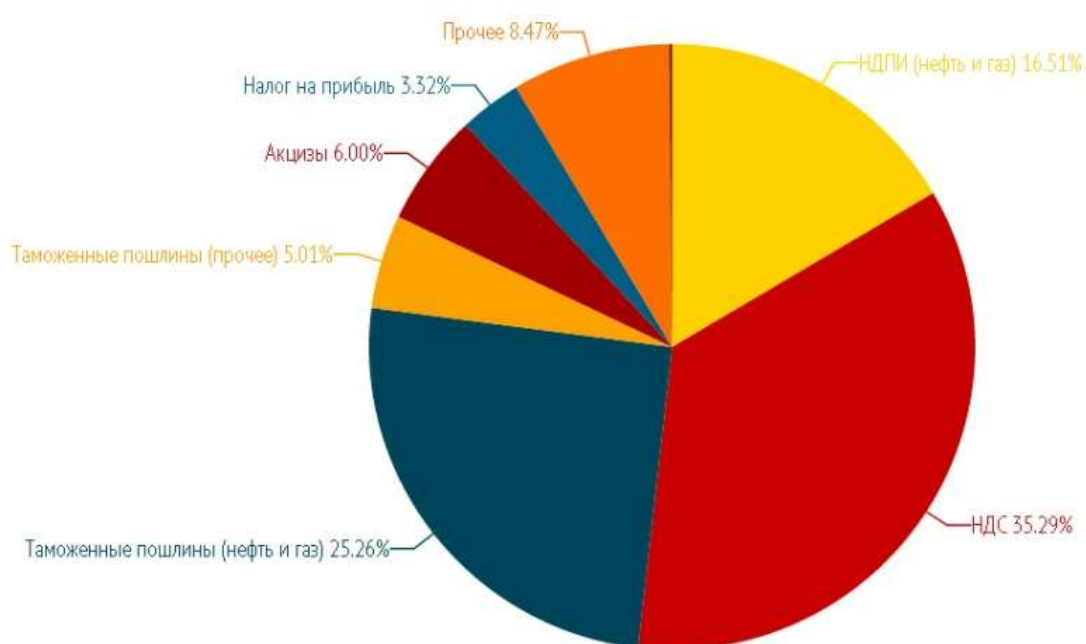
На рынке нефти складывается совершенно иная ситуация. В настоящее время главными (маркерными) сортами нефти, за стоимостью которых наблюдают по всему миру, являются американский сорт WestTexasIntermediate (WTI) и нефть с месторождений Северного моря, продаваемая под маркой Brent. Российская нефть экспортируется в западном направлении под маркой Urals. Ее цена определяется дисконтированием стоимости на нефти марки Brent, по причине более низкого качества, вызванного большей плотностью и высоким содержанием серы. [7]

С 70-х годов прошлого века господство над ценами было в руках ОПЕК, но уже в 1983 году на Нью-Йоркской товарной бирже были заключены первые фьючерсные контракты на сырую нефть. Фьючерсные контракты оберегают как покупателя, так и продавца, так как, заключая контракт, они оба защищают себя от возможности заметного изменения цены на товар. [8]

На сегодняшний день стоимость барреля нефти на мировом рынке определяет множество факторов, главными из них являются: фундаментальные – балансировка спроса и предложения; монетарные – рынок фьючерсов, который на порядок превосходит физические объемы нефти; геополитические – военные конфликты в странах – экспортерах нефти и политические факторы – воздействие на страны, бюджет которых нефtezависим. [9] Помимо этого, значительное воздействие оказывает рост мировой экономики и другие факторы: климатические условия в районах, где добывают нефть, объемы запасов нефти, динамика курсов валют, объемы капиталовложений, возможности по увеличению объемов добычи, решения ОПЕК. [10]

На протяжении всей современной истории наша страна выступает крупным экспортером нефти, обеспечивая при этом средства к существованию промышленности и муниципального хозяйства страны посредством перераспределения части доходов от использования

собственных ресурсов в виде налогов и сборов. На сегодняшний день свыше 98% всех налогов за пользование природными ресурсами и 100 % всех доходов от внешнеэкономической деятельности (включая экспортные пошлины на нефть, нефтепродукты и т. п.) направляются в федеральный бюджет. По оценкам НИУ ВШЭ и данным Министерства финансов, таможенные пошлины на экспорт энергоносителей (нефть и газ) в совокупности с налогом на добычу полезных ископаемых по нефти и газу составляют около 41,77% доходов российского бюджета. Структура доходов федерального бюджета России на 2015 год [11]:



Структура доходов федерального бюджета России

Таким образом, ценообразование нефти и газа является важным аспектом формирования федерального бюджета России, поддержания экономической стабильности и развития экономики страны.

Высокие цены на нефть и газ в 2012-2013 гг. обеспечивали России высокие валютные поступления в федеральный бюджет. Начиная с 2012 г. по июнь 2014 г. стоимость нефти марки Brent находилась в интервале \$100-\$115. В 2015 году цены упали более чем на 35 %. В 2016 г. цены на нефть продолжили стремительное снижение, достигнув в январе отметки \$27,5/барр за Brent впервые с 2003 года. [12] С середины февраля можно наблюдать рост цен на нефть, которые на сегодняшний день находятся в диапазоне 40-50\$/барр. Однако, по мнению ЦБ, данное восстановление цен на нефть является не устойчивым. Причиной служит замедление роста экономики Китая, расширения поставок нефти из Ирана и усиления конкуренции на нефтяном рынке, вследствие которого сформировался избыток предложения. [13]

По итогам 2015 г. российская нефтяная отрасль показала прекрасные результаты. Так, по данным ЦДУ ТЭК, добыча нефти в России возросла до 534 млн т (+1,4% к 2014 г.), а экспорт российской сырой нефти увеличился на 9,5% – до 242 млн.т. Казалось бы, отечественная нефтяная отрасль демонстрирует отличительную стабильность в условиях значительного снижения общемировых цен на нефть и действий западных финансовых и технологических санкций. Однако, такая стабильность имеет временный характер и объясняется совокупным действием ряда факторов, которые связаны с отраслевой спецификой, особенностями государственного регулирования и эффектом от ценового шока на мировом рынке нефти, и имеют краткосрочное влияние. К основным факторам относятся: эффект от инвестирования в 2011-2014 гг., стимулирование добычи на новых месторождениях посредством налоговой системы, девальвация рубля.

Помимо явной проблемы труднопредсказуемого движения мировых цен на нефть к внешним ограничениям отрасли относятся: нарастание конкуренции на относительно традиционных для России внешних рынках; риски длительного сохранения нерыночных ограничений западных стран на доступ российских нефтегазовых компаний к передовым технологиям и рынку заемных капиталов; нарушение координации и кооперации между странами в нефтяной отрасли (запрет на инвестиции и участие в ряде совместных отраслевых проектов). К внутренним ограничениям можно отнести низкий прирост запасов нефти и необходимость разработки трудноизвлекаемых запасов, низкое качество нефтепереработки.

Иными словами, на фоне отрицательной динамики мировых цен на нефть и действующих западных финансовых и технологических санкций, которые направлены на отечественный нефтяной сектор, а также в условиях падения инвестиций сокращаются возможности государственной поддержки новых проектов и возрастает риск увеличения налоговой нагрузки. Отсюда следует, что отрасли в своем развитии приходится ориентироваться лишь на собственные средства, объем которых также снижается с падением мировой цены на нефть.

Для удачного преодоления внешних и внутренних ограничений, которые стоят перед отечественной нефтяной отраслью, необходимо совершить переход к интенсификации производства, что должно подтолкнуть ее оставаться опорой для развития экономики России на основе создания соответствующей институциональной среды и инновационного развития отрасли. Для осуществления данного перехода необходимо решить целый ряд неотложных и масштабных задач, таких как достижение опережающего увеличения запасов жидких углеводородов и проведение широкомасштабных геологоразведочных работ в неосвоенных и малоосвоенных регионах, переход к массовой разработке средних, мелких и мельчайших месторождений нефти при условиях снижения добычи на крупных месторождениях, улучшение качества нефтепереработки и выхода светлых нефтепродуктов с учетом особенностей российской экономики,

проведение ускоренного импортозамещения при помощи разработки и внедрения российских инновационных технологий и оборудования, в том числе для формирования мультипликативного эффекта во взаимосвязанных отраслях промышленности и сферы услуг. [14]

Использованные источники:

1. Нужна ли нам нефть и почему [Электронный ресурс] : курс Введение в нефтегазовое дело. // Все о нефти. – Режим доступа: <http://vseonefti.ru/neft/nuzhna-li-nam-neft.html>.
2. Райлян М. Новые технологии нам в помощь / М.Райлян // Нефтяник Западной Сибири: региональная отраслевая газета / Рекламно-полиграфический комплекс «ОЛМАРПРЕСС». – Тюмень, 2015. – №8 (341).
3. Мировое потребление энергии / Статистический обзор мировой энергетики // BP Statistical Review of World Energy. – Лондон, 2014.
4. Альтернатива есть / Нефтехимик: газета ОАО «Орскнефтеоргсинтез». – Орск, 2014. – №12 (2906).
5. Природный газ – родственная душа нефти [Электронный ресурс] : курс Введение в нефтегазовое дело. // Все о нефти. – Режим доступа: <http://vseonefti.ru/etc/prirodnyi-gaz.html>.
6. Ценообразование на рынках газа // Энергетический бюллетень / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2015.
7. Кома Е. Цена на нефть урал сегодня [Электронный ресурс] / Е.Кома // Евгений Кома – финансист. – 2015. Режим доступа: <http://evgenyukoma.com/цена-на-нефть-урал-сегодня>.
8. Как цены на нефть влияют на российский рубль [Электронный ресурс] // Компания rasprofit – финансовый консалтинг. – Режим доступа: <http://rasprofit.ru/kak-ceny-na-neft-vliayut-na-rossijskij-rubl.html>.
9. Структура энергетического баланса России [Электронный ресурс] : Оценка энергетического баланса стран СНГ, Китая и США. // Географические практики. – Режим доступа: <http://www.rategeo.ru/gwors-677-1.html>.
10. Самфилова О. К чему готовиться российской экономике в 2016-м [Электронный ресурс] / О.Самофалова // Взгляд. – 2016. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2016/1/2/785980.html>.
11. Бюджет России на 2015 год в цифрах [Электронный ресурс] // Школа инвестора. – Режим доступа: <http://investorschool.ru/byudzh-et-rossii-na-2015-god-v-cifrah>.
12. Валютный кризис в России (с 2014 года) [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Валютный_кризис_в_России_\(с_2014_года\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Валютный_кризис_в_России_(с_2014_года)).
13. Банк России резко понизил базовый прогноз цены на нефть [Электронный ресурс] // Униан – Информационное агентство. – 2016. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/energetics/1293995-bank-rossii-rezko-ponizil-prognoz-srednegodovoy-tsenyi-na-neft.html>.
14. Громов А.И. Перспективы развития российской нефтяной отрасли в

условиях турбулентности на мировом нефтяном рынке / А.И.Громов // Бурение и нефть / ООО «Бурнефть». – Москва, 2016. – №02.

Баранов А.А., к.э.н.

доцент

Россия, г. Тольятти

Городнянская Н.

студент

Самарской гуманитарной академии

Россия, г. Самара

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются сущность и особенности применения маркетинговых стратегий на предприятии.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия.

In the article the nature and features of the application of marketing activity at the enterprise.

Keywords: marketing, marketing strategy.

В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Вместе с тем усиливается и роль конкуренции, как основного механизма регулирования хозяйственного процесса. В таких условиях фирма не может ограничиваться только текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Назрела необходимость стратегического мышления, которое должно воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства выбранного пути развития.

Стратегическое планирование необходимо, так как оно позволяет компании оперативно реагировать на меняющиеся условия рынка. Каждая компания должна найти свой стиль работы, наилучшим образом учитывающий специфику условий, возможностей, целей и ресурсов.

Стратегия — общий, недетализированный план какой-либо деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели, являющейся неопределённой и главной для управленца на данный момент, в дальнейшем корректируемой под изменившиеся условия существования управленца-стратега. Задачей стратегии является эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели.

Маркетинговая стратегия - это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей. Цель разработки стратегии - определение основных приоритетных направлений и пропорций развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Стратегия должна быть направлена на оптимальное использование

возможностей компании и предотвращение ошибочных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности фирмы.

Маркетинговая стратегия может быть:

1. Краткосрочной - разрабатывается на срок не более года и предполагает разработку «бизнес-планов» и сопряженных с ними бюджетов;
2. Среднесрочной - разрабатывается на срок не более 2-5 лет;
3. Долгосрочной - разрабатывается на 5-7 лет.

Общую систему разработки маркетинговой стратегии можно представить в виде следующей логической цепочки (Рисунок 1.):



Рисунок 1. Система разработки маркетинговой стратегии.

(D – отдельные отрасли, сферы бизнеса, F – отдельные функции.)

Этапами разработки маркетинговой стратегии будут являться следующие шаги:

1) оценка настоящего состояния рынка; На данном этапе необходимо дать точную или хотя бы экспертную оценку (при отсутствии исследований) доли рынка, провести анализ ежеквартальных объемов продаж и установить, от чего он зависит: от прихода и переработки сырья, от сезонного спроса, определить, как рынок данного вида товара изменится, и не претерпит ли существенных изменений, произвести оценку изменений, связанных с дальнейшим развитием сферы услуг.

2) Сегментация рынка и определение потребительского интереса; Выбор целевого сегмента определяет то, на удовлетворение каких потребностей нацелена компания, какие продукты или услуги она будет представлять клиентам. То есть компании фактически нужно ответить на вопрос: Кто наши потребители?

Для наиболее успешной работы фирмы на рынке, ей необходимо сосредоточиться на незанятых никем нишах рынка, а также на тех потребностях потребителей, которые все еще не удовлетворены.

3) Анализ деятельности конкурентов и в целом определение конкурентоспособности вашего предприятия; То есть на данном этапе необходимо определить, чем ваша компания отличается от всех остальных, то есть выявить сильные и слабые стороны, которые оказывают наибольшее влияние на успех организации. Они определяются по отношению к конкурентам. Сильные и слабые стороны – определения относительные, а не абсолютные. Хорошо быть сильным в чем-либо, но если конкуренты в этом сильнее, это станет вашей слабостью.

4) Формирование целей маркетингового развития; Определение четких целей помогает выработать эффективную стратегию и позволяет трансформировать миссию компании в конкретные действия.

5) Исследование возможных альтернатив в плане стратегии;

6) Создание определенного облика компании на рынке;

7) Оценка стратегии с точки зрения ее финансовой состоятельности. На этом этапе производится: – анализ и прогнозирование качества и ресурсоемкости будущих продуктов компании; – прогнозирование конкурентоспособности существующих и будущих продуктов компании; – прогнозирование уровня цен и продаж на существующие и будущие продукты компании; – прогнозирование объема выручки и прибыли; – определение контрольных показателей и промежуточных этапов контроля (сроки и контрольные значения). Случаются ситуации, когда разработанную стратегию приходится корректировать, либо вообще изменять ее. Это происходит при резком изменении рыночной ситуации, например, появлении на рынке значительно более конкурентоспособной продукции, чем выпускаемая предприятием, либо при изменении собственных возможностей предприятия, расширении возможностей в результате появления дополнительных источников финансирования.

Таким образом, разработка маркетинговой стратегии позволит предприятию: – значительно расширить клиентскую базу и увеличить объем

продаж;

- повысить конкурентоспособность продукции/услуг;
- создать инструмент массового привлечения клиентов;
- выбрать эффективную ценовую и продуктовую политику;
- создать механизм контроля маркетинговых мероприятий;
- повысить качество обслуживания клиентов.

*Барба Е.П.
студент 3го курса
Шатохина О.С.
студент 3го курса
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭТИКИ И МАРКЕТИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье описываются такие понятия как этика и маркетинг. Также в статье предложены пути совершенствования этики и маркетинга на фоне определенных проблем, которые могут существовать в современных организациях.

Ключевые слова: этика, маркетинг, организация, управление, менеджмент, нравственность.

Маркетинг является одной из самых важных разновидностей экономической и общественной деятельности. Цель маркетинга — повышение качества товаров и услуг, улучшение условий их приобретения, что в свою очередь приведет к повышению уровня жизни в стране, повышению качества жизни. Маркетинг представляет собой нечто большее, чем просто продвижение товаров и услуг на рынок. Заставить покупателя купить то, что может предложить компания задача сбыта. С помощью маркетинга заставляют предприятие делать то, что необходимо потребителю. Маркетинг двусторонний процесс, который основан на взаимосвязи производственных сил и потребителя.

Но управление маркетингом в организации невозможно без правильного этического поведения сотрудников и потребителей, а также управляющих и работников. Следовательно, этика в организации, а также в управлении играет одну из главных ролей.

В наши время уделяется огромная заинтересованность исследованию этики управления, бизнеса и деловых взаимоотношений с целью увеличения степени культуры данных взаимоотношений. Этика исследует высоконравственную роль мероприятий, мотивов, характеров.

Наука и искусство маркетинга — одно из основных достижений цивилизационного опыта. Это постоянно улучшающийся синтез концепции и практики, рассмотрения и проницательности, многофункциональных познаний и мастерства управлять, возможности продуктивно вести дела с

партнерами, покупателями и работниками. Культурные сообщества ранее удостоверились в том, что бизнес на высоконравственной базе в окончательном счете наиболее выгоден, нежели безнравственный, уничтожающий деловые партнерские взаимоотношения.

Под нравственностью подразумевается сфера существования общества и поведения людей, характеризующаяся степенью фактической воплощенности в них идеалов гуманности, блага, правильности, порядочности, долга, ответственности. Нравственность – выражение высоконравственного (нравственного) сознания народа и граждан, их высоконравственная благовоспитанность. Этика деловых взаимоотношений базируется на подобных законах и нормах поведения, которые в окончательном счете формируют сотрудничество, усиливают деловые взаимоотношения, согласовывают или даже гармонизируют интересы определенных сторон в деятельности организации.

Исследовав и проанализировав данную тему, мы выявили ряд проблем, которые могут стоять перед современными организациями в области этики и маркетинга, например, такие как:

- маленький размер премиальных выплат, нарушение сроков премиальных выплат, необоснованный отказ в премиальных выплатах;
- разногласия по организационным вопросам;
- недостаток производственных мощностей;
- отток квалифицированных кадров в другие организации.

Для решения данных проблем, руководителям необходимо будет задуматься о проведении мероприятий, связанных с повышением этичности поведения, а также с повышением эффективности управления маркетинговой деятельностью.

Для дальнейшего развития и укрепления организации необходимо применить следующие методы совершенствования деятельности предприятия:

- 1) Снижение управленческих затрат;
- 2) Формирование детализированного кодекса этичного управления;
- 3) Социальные гарантии;
- 4) Необходимость повышения уровня квалификации сотрудников и управленцев;
- 5) Автоматизирование управленческой деятельности;

Главным направлением автоматизации деятельности и её конкретного улучшения, адаптации к современным обстоятельствам, является глобальное применение новой компьютерной и телекоммуникационной техники, развитие на её базе очень эффективных информационных технологий для применения необходимых ресурсов и способов прикладной информатики в управлении и маркетинге.

- 6) Реорганизация корпоративного центра, т.е. укрепление основополагающих функций организации.

Основными функциями деятельности организации являются:

стратегическое и координационное планирование, административный и финансовый контроль, а также кадровая политика и общественные связи.

Управление этикой и маркетингом – составные части управления предприятием. Маркетинг предприятия может быть успешным только при взаимодействии с этикой управления.

С каждым годом доля квалифицированных, интеллектуальных управляющих в нашем государстве возрастает и недалек тот период, когда любой управляющий сознает, то что этические нормы управления наравне с правильным управлением маркетинговой деятельностью несомненно помогут вернуть Российской Федерации прежнюю известность и репутацию на всемирном рынке, а кроме того сбалансировать финансовое состояние в государстве.

Управление обязано оставаться этичным во взаимоотношении людей, трудящихся внутри компании и социально ответственным во взаимоотношении окружающей организацию среды.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М.: Гардарики, 2011.
2. Епифанцева С.Н. Социология и психология управления. Ростов-на-Дону: Феникс, 2011.
3. Кричевский Р.А. Если вы руководитель. М.: Проспект, 2011.
4. Лисько М., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента. М.: Высшая школа, 2011.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М.: «Интел-Синтез», 2012.

*Барсукова Е.
студент 2 курса*

*направление подготовки реклама и связи с общественностью
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ PR

Аннотация: в статье рассматривается нормативно-правовое регулирование процесса выстраивания общественных отношений в сфере PR в условиях становления гражданского и информационного общества в России.

Ключевые слова: информация, связи с общественностью, гражданское общество.

Связи с общественностью, как и любой другой активно реализующийся элемент жизнедеятельности, активно развиваются в социальном пространстве страны, охватывая различные сферы, о чем свидетельствуют статьи исследователей [10; 11; 12], при этом требуют создания самостоятельной законодательной базы, регулирующей коммуникационные процессы. Воздействие связей с общественностью,

СМИ, рекламы на общество происходит, прежде всего, с помощью информации. Таким образом, нормативно-правовые акты, составляющие юридическую основу функционирования PR, отражены в достаточно новой отрасли права – информационной. При современном развитии информационного пространства резко возросло внимание к циркуляции информационных потоков. Такие выводы не случайны, ведь если XX век ознаменован как индустриальный, то XXI – постиндустриальный, а значит информационный.

Информационное общество, как отмечают в своих работах ученые можно определить как общество, в котором информация приобретает ведущее значение, и её влияние на развитие государства становится более эффективным, чем политическое, экономическое или военное[6; 7]. Характерной особенностью развития современного российского общества является интенсивное преобразование именно массовой информационной среды. Переход от полностью контролируемых средств массовой информации, являющихся инструментом формирования единой советской идеологии, к информационной вседозволенности вызвал, наряду с увеличением роли и востребованности информации, формированием гражданского общества[1; 2;3;4;5], возникновение института свободы слова, и негативным явлениям. Прежде всего, к ним можно отнести незащищенность общества от непроверенной информации, использование общественного мнения для лоббирования интересов отдельных социальных групп, нагнетания ощущения тех или иных глобальных проблем для манипулирования аудиторией. Особенно ярко эти эксцессы проявляются в относительно новой сфере нашего общества – связях с общественностью.

Для того чтобы ориентироваться в правовом пространстве связей с общественностью, необходимо быть готовым к комплексному анализу существующей законодательной базы. Для воздействия на общественное мнение используется самый разнообразный инструментарий – от информационного сообщения в средствах массовой информации до убеждения отдельных лиц в частной беседе. Этот набор ничем не ограничен и зависит лишь от творческой инициативы специалистов. Нередко применяются и нетрадиционные технологии.

В России каждый работник PR-сферы должен знать набор нормативных актов, которые обеспечивают его нормальную и законную деятельность. Такие как, Закон «Об информации, информатизации и защите информации», «О рекламе», «Об авторском праве и смежных правах», «О товарных знаках, обслуживании и наименованиях мест прохождения товаров».

Это лишь малая доля правовых норм непосредственно определяющих рамки тех или иных PR-действий. Больше число норм права содержатся в других законах РФ, имеющих межотраслевой характер: «О сертификации продукции и услуг», «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О конкуренции и ограничении монополистической

деятельности на товарных рынках» и др.

У отдельных социальных общностей имеются некоторые свои, специфические для той или иной из них, подобные нормы. В трудовых и хозяйственных организациях устанавливаются имеющие обязательные для их членов правила внутреннего распорядка и так называемые корпоративные нормы; те и другие определенным образом соотносятся с общепринятыми в данном обществе нормами права и морали, но имеют свою специфику и ограниченный круг действия.

Среди корпоративных норм можно выделить локальные нормы. Они содержатся во внутренних документах, например в уставах PR- организаций и кодексах этики специалистов по связям с общественностью. По отношению к специалистам по связям с общественностью данные нормы могут иметь очень высокий уровень обязательности, особенно если они подкреплены соответствующими условиями трудовых контрактов.

Организация связей с общественностью и деятельность специалистов по связям с общественностью регулируются системой разнородных социальных норм, а между правом и другими нормативными системами возникают взаимообусловленность, а иногда и противоречия. Достижение состояния гармонизации норм обозначает адекватность отражения в них объективных потребностей общества. Четкое разграничение общественных отношений составляет предмет нормативного регулирования.

Правовое регулирование в связях с общественностью должно быть направлено на обеспечение, с одной стороны, благоприятных условий для функционирования Public Relations как социального института, а с другой - на удовлетворение социальных потребностей личности, общества и государства при соблюдении прав юридических и физических лиц.

Право должно строиться на основе норм, содержащихся в Конституции РФ, и касаться всех общественных отношений в данной сфере, с ориентацией на такие социальные ценности, как свобода выражения мнений, политическое и идеологическое разнообразие, честь и достоинство личности, свобода критики, право на доступ к информации и т.д. [8; 9]. Сложным является правовое регулирование общественных отношений, субъекты которых имеют противоположные интересы в сфере массовой информации.

В 1969 г. Ж. Д'Арси провозгласил необходимость признания права человека на коммуникацию. Теория эгалитарной массовой коммуникации, разрабатываемая автором, исходит из постулата предоставления равного права всем гражданам для выбора канала коммуникации и получения любой интересующей их информации.

Необходимость в международно-правовом регулировании связей с общественностью, основанных на принципах свободы массовой информации, независимости СМИ, обмене информацией, возникла с возрастанием её роли в развитии современных международных отношений, повышением ответственности государств и СМИ за распространяемую ими

информацию. Внимание, которое ООН, ЮНЕСКО и другие международные организации уделяют разработке международно-правовых норм в области связей с общественностью, также свидетельствуют о важности регулирования указанных вопросов на международном уровне.

Использованные источники:

1. Андропова И. В. Политико- правовые и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Саратов, 2004.
2. Андропова И. В. Гражданское общество: теоретико-методологические исследования // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №7. С.7-12.
3. Андропова И. В. Гражданское общество в западных теориях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №12. С. 40-46.
4. Концыбовская М. Н., Андропова И. В. Современные концептуальные трактовки политической функциональности институтов гражданского общества // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2015. Т. 15. №3. С. 103-107.
5. Андропова И. В. Эволюция проблематики гражданского общества в публичном дискурсе В. В. Путина (на примере президентских посланий) // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2015. Т. 15. №1. С. 81-85.
6. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Правовые основы российской информационной политики // Правовая политика и правовая жизнь. 2012. №2. С. 31-35.
7. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Информационные технологии как инструменты политической модернизации России // Инфокоммуникационные технологии. 2014. Т. 12. №1. С. 96-101.
8. Андропова И. В. , Горелик Д. С. Проблемы формирования правового государства в современной России как важнейшего фактора становления гражданского общества // Вестник Самарского государственного университета. 2007. №3 (53). С. 72-75.
9. Андропова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18. С. 123-131.
10. Андропова И. В. , Александрова Т. , Никанорова К. Избирательные технологии в политическом пространстве современной России. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №3-2. С. 253-255.
11. Андропова И. В., Челнокова К. PR- деятельность общественной палаты России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №3-2. С. 255-257.
12. Андропова И. В. , Тихомиров Н. , Шебека Ю. Реализация молодежных политических проектов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №12-2. С. 303-305.

*Барчо М.Х., к.э.н.
доцент
Головинова Ю.С.
студент 3-го курса
Коробейникова В.В.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»*

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы иностранного инвестирования в России и его перспективы. Кроме того, уделено внимание понятию инвестиций, их формам, классификации и роли. Россия – страна, богатая природными ресурсами и высококвалифицированными кадрами, для развития экономики которой необходимо привлечение денежных средств из-за рубежа. Для этого следует создать благоприятный инвестиционный климат в стране.

Ключевые слова: инвестиции, портфельные инвестиции, прямые инвестиции, государственные инвестиции, частные инвестиции, налоги, инфраструктура, прибыль.

*Barcho, M. H.
Associate Professor, candidate of economic Sciences
Golovinova Y. S.
Korobeynikova V. V.
3th year students of the Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar*

PROSPECTS OF FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA

Annotation: This article discusses the issues concerning foreign investment in Russia and its prospects. In addition, attention is paid to the concept of investments, their forms, classification and role. Russia is a country rich in natural resources and highly qualified personnel, for development of economy which it is necessary to attract funds from abroad. To do this, create a favorable investment climate in the country.

Keywords: investments, portfolio investments, direct investments, public investment, private investment, taxes, infrastructure, profit.

В научной литературе существует немало определений инвестиций. Общепризнано следующее определение инвестиций - это вложения в любые экономические объекты и процессы: средства производства, запасы, резервы, информационные ресурсы, ценные бумаги, «человеческий капитал».

Согласно закону N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ», принятому 9 июля 1999 года, иностранные инвестиции - это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на

территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, в том числе денег, ценных бумаг, иного имущества, имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также услуг и информации[1].

Таким образом, иностранные инвестиции - все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в целях получения прибыли.

Иностранные инвестиции могут осуществляться в различных формах.

В зависимости от формы собственности выделяют государственные, частные и смешанные иностранные инвестиции.

Под государственными инвестициями понимают главным образом средства иностранных государств в виде займов, кредитов, грантов, которые одно государство или группа государств предоставляют за рубеж по решению правительственных и межправительственных организаций.

Под частными инвестициями понимают долгосрочные вложения капитала, осуществляемые физическими и юридическими лицами одной страны в предметы инвестиций, расположенные на территории другой страны.

Смешанными иностранными инвестициями являются совместные вложения государственных структур и частных лиц, осуществляемые за рубежом[3].

Согласно классификации ЮНКТАД выделяют прямые, портфельные и прочие инвестиции.

К прямым иностранным инвестициям относят вложения иностранных инвесторов, которые предусматривают получение последними права контроля и активного участия в деятельности организации, расположенной в стране, которая не является местом пребывания инвестора. В основном, к ним относят приобретение инвестором за рубежом местного предприятия; создание нового иностранного филиала компании; а также смешанного или совместного предприятия.

К портфельным иностранным инвестициям относят вложения иностранного капитала в акции (менее 10% общего объема акционерного капитала) местного предприятия, облигации, векселя и другие долговые обязательства, а также государственные ценные бумаги.

В состав прочих инвестиций включаются торговые кредиты, банковские вклады, финансовый лизинг, кредиты международных финансовых организаций и т.д. [4].

Рассмотрим соотношение поступивших в российскую экономику иностранных инвестиций по типам в таблице 1.

Таблица 1 - Поступление иностранных инвестиций по типам[9]

Тип инвестиций	2013г.		2014г.		2015г.	
	млн. долларов США	в % к итогу	млн. долларов США	в % к итогу	млн. долларов США	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7
Инвестиции	190 643	100	154 570	100	170 180	100
Из них:						
Прямые инвестиции	18415	9,7	18666	12,1	26118	15,4
В том числе:						
Взносы в капитал	9080	4,8	9248	6	9976	5,9
Лизинг	163	0,1	3	0	4	0
Кредиты, полученные зарубежных совладельцев организации	7495	3,9	7671	65	14581	8,6
Прочие прямые инвестиции	1677	0,9	1744	1,1	1557	0,9
Портфельные инвестиции	805	0,4	1816	1,2	1092	0,6
В том числе:						
Акции и паи	577	0,3	1533	1	895	0,5
Долговые ценные бумаги	219	0,1	28/2	0,2	186	0,1
Прочие инвестиции	171423	89,9	134088	86,7	142970	84
В том числе:						
Торговые кредиты	27775	14,6	28049	18,14	27345	16,1
Прочие кредиты	139931	73,4	97473	63,1	113950	66,9

Анализ представленных данных показывает, что в структуре притока иностранных капиталовложений наблюдаются незначительные отклонения.

Таблица 2 - Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам, млн. долларов США[10]

	2013г.	2014г.	2015г.
Всего инвестиций, включая объем иностранных инвестиций из государств-участников СНГ	190643	154570	170180
Из них по основным странам-инвесторам	76735	84036	115850
В том числе:			
Кипр	20268	16455	22683
Нидерланды	16817	21126	14779
Люксембург	4682	11523	16996
Китай	1888	740	5027
Великобритания	13104	13490	18862
Германия	10264	7202	9157
Ирландия	2033	4671	6757
Франция	4353	4193	10309

Япония	1243	1135	2624

Согласно представленным сведения Росстата за последние годы, ведущими странами-инвесторами в экономику Россию, доля которых в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составляет 80 %, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция.

Роль процессов инвестирования на макроэкономическом уровне заключается в обеспечении механизма финансирования роста и развития экономики страны в целом. Роль инвестирования на микроэкономическом уровне проявляется в том, что инвестиции увеличивают ценность предприятия и это делает его привлекательным для партнеров по бизнесу, а также процессы инвестирования на предприятии позволяют получить дополнительные доходы, что положительно сказывается на многих финансовых и экономических показателях работы предприятия.

В российской практике инвестирования зачастую реализуется вариант реконструкции с расширением предприятия. Этот вариант инвестирования, как правило, используется в случаях, когда открываются новые рыночные возможности и возникает необходимость занять новую нишу рынка.

В современном мире процессы инвестирования имеют очень широкое распространение. Иностранные инвестиции вкладываются во все страны мира, как в экономически слабые, развивающиеся и реформирующие национальную экономику, так и в экономически развитые, богатые[5].

Проблема привлечения иностранных инвестиций стоит в развитых в промышленном отношении странах не столь остро, как в развивающихся или в странах с переходной экономикой. Страны с развитой рыночной экономикой обычно не имеют специального национального законодательства по регулированию иностранных инвестиций. Они имеют достаточные внутренние источники инвестирования и в то же время активно импортируют иностранный капитал. Регулирование же иностранных инвестиций осуществляется посредством законодательных актов общего характера, относящихся ко всем субъектам хозяйствования, а также через специальные международные двусторонние договора.

В инвестиционных отношениях, в том числе связанных и с иностранным инвестированием, активное участие принимает государство. Оно принимает меры по разработке и реализации долгосрочной стратегии инвестиционной политики, обеспечивает условия для предотвращения морального устаревания производственной структуры, эффективного использования ввозимого капитала, устанавливает экономические нормативы, определяет средства правовой защиты интересов участников процесса инвестирования. При этом привлечение и использование иностранных инвестиций регулируется с помощью законов, нормативных актов, предписаний, создаваемых на различных уровнях госаппарата.

Ответственность за реализацию внешнеэкономической политики в отношении иностранных инвестиций обычно возлагается на глав государств

и правительств. В ряде стран создаются соответствующие государственные органы по управлению и регулированию иностранного инвестирования.

Что касается развивающихся стран и стран с переходной экономикой, то из-за острой нехватки внутренних источников инвестирования и большой потребностью в финансовых и прочих ресурсах, им приходится решать гораздо более сложные задачи. С одной стороны они стремятся привлечь как можно больше иностранных инвестиций, с другой - снизить до минимума негативное воздействие этих инвестиций, сохранив привлекательность страны для инвестирования[6].

Что касается России, то в Законе «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 мая 1991 года определены следующие общие положения об иностранных инвестициях.

Иностранными инвесторами в РФ могут быть:

- иностранные юридические лица, включая, в частности, любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения;
- иностранные граждане, лица без гражданства, советские граждане, имеющие постоянное местожительство за границей, при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в странах их гражданства или постоянного местожительства;
- иностранные государства;
- международные организации[2].

Иностранные инвестиции на территории РФ могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные для таких инвестиций законодательством. Они могут включать в себя вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные средства, научно-техническую продукцию, права на интеллектуальные ценности, имущественные права.

Для иностранного капитала разрешаются все сферы деятельности, кроме тех, которые сохранены исключительно для государственных предприятий.

В настоящее время можно утверждать, что в России сложились неблагоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Это обусловлено плохим инвестиционным климатом в целом, нестабильной политической ситуацией и сохраняющейся опасностью очередного передела собственности, плохо развитой инфраструктурой (финансовой, транспортной, сервисной, в области связи). Высокие налоги, правовая незащищенность и нерешенность многих вопросов собственности не способствуют инвестициям вообще, а иностранным в особенности.

Одна из главных причин низкой активности иностранных инвесторов – не способствующая иностранным инвестициям политика государства, отсутствие для них режима наибольшего благоприятствования, который создан во многих развивающихся странах и дает высокий эффект.

Иностранных инвесторов отпугивает непоследовательность экономической политики государства, постоянное изменение «правил игры».

Компании, внедряющиеся на зарубежный рынок, осуществляют крупные инвестиции обычно лишь после успешной реализации небольших пробных проектов. В России, выполняя такие проекты, иностранные компании постоянно сталкиваются с непредсказуемыми изменениями ситуации (изменение законодательства и регулирующих актов, нарушение договоров, зависимость от субъективных решений местной администрации). Поэтому даже успешное выполнение конкретного проекта не создает впечатления того, что успех будет сопутствовать компании и в других проектах. В результате иностранная фирма часто не рискует наращивать инвестиции в России[8].

Как уже отмечалось ранее, основная проблема, резко ограничивающая заинтересованность иностранных инвесторов - это нестабильная политическая ситуация, не позволяющая рассчитывать на полный возврат вложенных средств в будущем. Политический риск в России в настоящее время может быть оценен как весьма серьезный и трудно поддающийся прогнозированию. Процессы либерализации и перестройки, начавшиеся в 1991 году, не только не завершились, но даже не перешли в состояние, когда можно хоть с какой-либо уверенностью сказать о тенденции их дальнейшего развития.

Неопределенная социально-политическая ситуация повышает степень вероятности возникновения форс-мажорных обстоятельств, которые возникают в результате событий, неконтролируемых участвующими в проекте сторонами, что является немаловажным фактором отрицательно влияющим на принятие инвестором решения об инвестировании средств. К таким событиям относятся забастовки рабочих, экспроприация собственности, социальные и политические волнения, а также стихийные бедствия, военные действия, катастрофы и т.д. Единственным способом защиты от возникновения подобного рода рисков является страхование каждого конкретного риска частными или государственными страховыми компаниями.

Еще одним специфическим для России видом риска является риск превышения сметной стоимости проекта, который заключается в возможности превышения реальных затрат над первоначально запланированными.

Риск превышения сметной стоимости преодолевается (либо минимизируется) различными путями среди которых: привлечение дополнительного инвестора; привлечение дополнительных кредитов; фиксирование цен в контрактах; получение дополнительной гарантии, продлевающей срок кредита; поручительские счета инвесторов и пр.

Еще одним серьезным недостатком российского рынка, отталкивающим многих иностранных инвесторов является невозможность использования в полном объеме преимуществ метода проектного

финансирования, пользующегося большим доверием и популярностью за рубежом. При осуществлении проектов на российском рынке иностранным инвесторам приходится делать значительные отступления от обычного использования этого метода и соглашаться на предоставление инвестиций при наличии серьезных рисков и отсутствии необходимых условий[7].

Таким образом можно говорить о том, что зачастую решение иностранных инвесторов осуществлять инвестиции в России является не обдуманым шагом, принятым на основе положительных результатов анализа, а скорее волевым решением администрации, знакомой со спецификой российского рынка и готовой к риску.

Тем не менее, потенциально Россия могла бы стать одной из самых привлекательных стран для вложения инвестиций благодаря богатым запасам природных ресурсов, достаточно высоким (по сравнению со многими развивающимися странами) уровнем образования населения, емкому рынку.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 05.05.2014) "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" / «Собрание законодательства РФ», 14.04.2014, N 15, ст. 1691.
2. Федеральный закон от 04.07.1991 N 1545-1 (ред. от 10.02.1999) "Об иностранных инвестициях в РСФСР" / «Собрание законодательства РФ», 14.04.2014, N 15, ст. 9.
3. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление и финансирование/ Н.В. Игошин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – С. 216-221.
4. Камаев В.Д. Экономическая теория: Учебник/ Под ред. В.Д. Камаева. – М.: ВЛАДОС, 2014. – С.520-528.
5. Колмыкова Т.С., Харченко Е.В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2014. №1. – С.15-17.
6. Орлова Е.Р. Иностранные инвестиции в России: учебное пособие / Е. Р. Орлова, О. М. Зарянкина. — М.: Омега-Л, 2013. — С.98-109.
7. Пономарева И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы / И. В. Пономарева // Молодой ученый. - 2014. №12. - С.169-174.
8. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие/ И.А. Спиридонов. – М.: ИНФРА-М, 2015. –С105- 216.
9. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: www.ress.ru – 16.05.2016.
10. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: www.invest.bujet.ru – 16.05.2016.

*Барчо М. Х., к.э.н.
доцент
кафедра «внешней экономической деятельности»*

*Хохлова Т.Ю.
студент 3 курса
экономический факультет
Кубанский государственный аграрный университет
Российская Федерация, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ: УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена изучению проблем связанных с уклонением от уплаты налогов и обязательных платежей, относящихся к разряду экономических преступлений. Проведен анализ динамики налоговых преступлений, выявленных правоохранительными органами страны. Исследованы проблемы правоприменительной деятельности по противодействию налоговой преступности. Определены особенности совершения налоговых преступлений. Выявлены мотивы граждан уклоняться от уплаты обязательных платежей в Пенсионный фонд России

Ключевые слова: Преступления в сфере экономической деятельности; уклонение от уплаты налогов; скрытая оплата труда; теневая экономика.

Проблема уклонения от уплаты налогов является одной из самых актуальных и сложных проблем в современной России.

Ведь от качества налоговой системы зависит развитие экономики страны. Налоги имеют особое влияние на развитие рыночных отношений и являются одним из источников пополнения бюджета государства. В свою очередь, насколько успешно будет развиваться общество в стране, и насколько комфортно себя будет чувствовать каждый гражданин в отдельности, зависит от бюджета. В настоящее время налоги играют немалую роль в укреплении экономической позиции страны.

Переход России к рыночной экономике увеличил количество и разнообразие совершаемых в стране экономических преступлений. Если в советское время экономические преступления носили ограниченный характер, то на данном этапе развития масштабы их совершения выросли многократно. Лунаев В.В. дает следующую оценку экономической преступности: «Экономическая преступность наиболее интеллектуальная, мощная, распространенная, скрытая, организованная и опасная криминальная деятельность, которой не брезгают даже короли, президенты, премьер-министры и другие высокопоставленные особы». [4]

Реальная экономическая преступность много миллиардная. Она переплетается с преступлениями против собственности, должностными, коррупционными, с наркобизнесом и другими корыстными деяниями.

Преступления данного вида уменьшают доходы государства, значительных слоев населения, эффективность предпринимательской деятельности, создают теневую экономику, а также тормозят развитие страны. [5]

С 2009 г. в связи с внесением изменений в п.2 ст198 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица» поводом для возбуждения уголовного дела о налоговых преступлениях могут служить только те материалы, которые направлены в правоохранительные органы налоговыми органами. Полиция не имела права проводить проверки по собственной инициативе при появлении подозрений о налоговых преступлениях. Подозреваемых запретили арестовывать. Помимо этого, предпринимателей, впервые совершивших экономические преступления, освободили от уголовной ответственности. [1]

По нашему мнению, это и является причиной совершения экономических преступлений вышестоящих чинов. Возможно, необходимо ввести поправки в п.2 ст198 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица» с целью ужесточения ответственности за экономические преступления. Создание организованной специальной службы, основной деятельностью которой будет являться мониторинг возможных правонарушителей, может способствовать повышению качества работы не только налоговой системы, но и всего государства в целом.

Министерство внутренних дел России ведет общую статистику выявленных правоохранительными органами налоговых преступлений, в табл. 1 представлены сведения за 2010–2015гг. рассмотрим динамику выявления данных преступлений.

Таблица 1 - Сведения о налоговых преступлениях, выявленных правоохранительными органами России в 2010–2015 гг. [6]

Годы	Абсолют. число учтенных экономич. преступлений	Их доля в числе всей учтенной преступности (%)	Выявлено лиц (экономич. преступников)	Доля лиц в числе всех выявленных преступн. (%)	Число осужденных за экономич. преступл.	Доля осуж. экономич. прест. в числе всех выявлен. Лиц (%)	Доля осуж. экономич. прест. в числе всех осужд. (%)
2010	86322	2,4	19855	1,5	10250	51,6	1,1
2011	107089	2,7	27381	2,0	11280	41,2	1,2
2012	97793	2,7	27619	2,0	11397	41,2	1,2
2013	93360	2,9	27996	2,2	11392	40,6	1,2
2014	96185	3,2	27886	2,2	11480	41,1	1,1
2015	65566	2,5	17063	1,5	8156	47,7	0,9

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что в последние годы существенно уменьшилось количество выявленных налоговых

преступлений: по сравнению с наивысшей величиной в 2010 г.

К уголовной ответственности удавалось привлечь лиц, совершивших преступления, менее чем в 40 % случаев, приведенные данные говорят о низких уровнях регистрации экономических преступлений, выявления экономических преступников и доказывания их деяний, в связи с чем около 60% лиц не несут уголовной ответственности, что было связано с наличием сложности доказывания в суде вины подсудимых по налоговым преступлениям.

Можно предположить, что преступления, связанные с уклонением от уплаты обязательных платежей в Пенсионный фонд России, являются одними из самых распространенных преступлений, относимых к налоговым преступлениям. Если организация (предприниматель) принимает меры для сокращения обязательных платежей в государственный бюджет, то они стараются скрыть такой объект обложения налогами, как заработная плата, которая выплачивается наемным работникам. Используя такие методы выплаты заработной платы («в конвертах», «черным налом» и т.п.), при которых они уклоняются от налога на доход физического лица и от страховых взносов.

По данным Росстата были выявлены показатели скрытой и официальной оплаты труда, которые освещены в таблице 2.

Таблица 2 – Соотношение скрытой и официальной оплаты труда наемных работников России в 2010-2015гг., % [7]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля официальной оплаты труда	71,4	71,6	71,2	71,5	71,4	72,2
Доля скрытой оплаты труда	26,6	28,4	28,8	28,5	28,6	27,8

В таблице 2 видно, что доля официальной оплаты труда с 2010г. по 2015г. возросла на 0,8%, а доля скрытой оплаты труда увеличилась на 1,2% в период с 2010-2015гг.

Хотелось бы заметить, что в отношении налогов, установлены принудительные меры взыскания и наказания лиц, уклоняющихся от их уплаты, то в отношении страховых взносов, предусмотрены механизмы, которые мотивируют плательщиков. Понятия «налог» и «сбор» существенно различаются. Налог является обязательным безвозмездным платежом, при котором налогоплательщик не получает никакой выгоды. Сбор – это обязательный возмездный взнос, при котором налогоплательщик получает материальную выгоду. Следовательно, за уклонение от уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд России ответственность несет работодатель, который выплачивает заработную плату своим работникам неофициально, а наемные работники, согласившись на оплату труда в скрытой форме, теряют свое право на получение государственной пенсии, либо ее размер будет снижен.

Помимо этого, с целью увеличения мотивации граждан не уклоняться от уплаты обязательных платежей в Пенсионный фонд России был принят закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». [2]

Существует следующая формула, с помощью которой определяется основная часть трудовой пенсии:

$$СЧ = ПК / Т + Б, [3]$$

где СЧ — страховая часть трудовой пенсии по старости;

ПК — сумма расчетного пенсионного капитала застрахованного лица;

Т — количество месяцев выплаты трудовой пенсии по старости (228 месяцев);

Б — базовый размер трудовой пенсии по старости.

Исходя из формулы, можно сделать вывод о том, что чем меньше официального заработка будет уплачиваться в Пенсионный фонд России, тем больше работник может рассчитывать на трудовую пенсию в небольшом размере.

По словам председателя комитета Совета Федерации, Рязанского В.В., метод расчета государственной пенсии призван мотивировать граждан легализовать получаемую ими скрытую оплату труда. Значит, параметрами этой формулы должны являться такие показатели как: добросовестный, долголетний квалифицированный труд, который бы сопровождался повышением заработной платы.[8]

Что касается социальной сферы то дальнейший успех развития российской пенсионной системы, по нашему мнению, во многом будет зависеть от того, насколько успешно будет проводиться политика повышения финансовой грамотности населения России.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 29.12.2009 N 383-ФЗ(30.12.2015).
2. О трудовых пенсиях в Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации №173-ФЗ от 17.12.2001 N 173-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 19.11.2015)) [принят Гос. Думой 30 ноября 2001 года.: .] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.
3. Баташева Ф. А. Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию / Ф. А. Баташева – М.: журнал Молодой ученый. — 2015.— С. 436- 438.
4. Лунеев В.В. Проблемы российского уголовно-правового законодательства / В.В. Лунеев – М.: Криминология: вчера, сегодня, завтра. — 2013. — С. 48–59.
5. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение в России: Учебное пособие / / Лыкова Л. Н.-М.: 2015. – С. 81-84.
6. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mvd.ru> (дата обращения 10.03.2016)
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.03.2016)

8. Рязанский В.В. Формула расчета пенсий с 1 января 2015г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.povaya-formula> (дата обращения 10.03.2016)

Басова А.В.
студент 1 курса
факультет «Менеджмент
и государственное и муниципальное управление»
Россия, г. Нижний Новгород

ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ CALL-CENTRE НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНУЮ РАБОТУ В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена вопросу повышения мотивации сотрудников call-centre на продолжительную работу в организации. Как удалось выяснить в ходе работы, оператор – должность для большинства стартовая и временная. Мы выявили ряд методов повышения мотивации, которые помогут руководителям повысить лояльность операторов call-centre к своей должности. Данная статья является актуальной, так как call-centre активно развиваются и требуют повышенного внимания к решению возникающих вопросов.

Ключевые слова: мотивация, консультирование, период работы, коммуникация.

Basova A.V.
Student
1st year, Department of Management and Public and Municipal
Administration
Russia, Nizhny Novgorod

KEEPING LONG-TERM CALL-CENTER EMPLOYEES MORE MOTIVATED

The article is focused on increasing motivation among the long-term employees in call-centers. The position of a call center agent turned out to be primary and temporary. We found out a few methods of increasing motivation in order to help managers improve call center agents' loyalty to their position. The article is highly acute nowadays as call-centers develop rapidly and require special attention to dealing with questions.

Key words: motivation, consulting, working period, communication.

Состояние «телефонизированности» населения немедленно повлекло за собой использование этого средства связи и информирования для всевозможных рекламных акций, директ-маркетинговых программ и прочей работы с населением, которая требовала профессиональных операторов и специализированных предприятий, работающих исключительно в сфере

телефонных контактов. Так появились call-центры - не телефонные станции, осуществляющие соединение, но профессиональные переговорщики, занятые установлением контактов посредством телефонной связи. [1]

Актуальностью выбранной нами темы стало то, что в последние несколько лет call-centre набирают всё большую популярность и становятся неотъемлемой частью в основном крупных, но иногда и небольших, компаний. Call-centre помогают в решении многих вопросов компании: удержание клиентов, повышении их лояльности к компании, решение вопросов. Но это одна сторона данного вопроса, есть и другая – сотрудники, которые работают на приеме звонков. У нас был опыт общения с сотрудниками, которые работают в колл-центрах разных компаний разного направления, из чего можно сделать вывод, что в основном на данную должность идут студенты, люди без опыта и желающие поработать недолго, то есть люди изначально рассматривают данную должность как временную. Конечно, для любого колл-центра идеальным вариантом было бы нанять сотрудника, который уже работал в данной сфере, но такое случается не часто. Из этого вывода напрашивается следующий вывод – оператор колл-центра это должность, которая считается непрестижной. Если посмотреть вглубь данной темы, то оператор является поддерживающим звеном между компанией и позвонившим, возможно, важным клиентом компании. Целью нашей статьи является нахождение тех мотивов, которые могут повлиять на оператора для продолжительной работы на своей месте. Объектом исследования являются колл-центры.

Сотрудники стараются долго не задерживаться на данной должности и обычно быстро уходят с неё. В итоге получается следующая ситуация: компания обучила нового сотрудника, потратила свои резервы, но он не остался и на его место пришел другой, которого так же компания обучает, но не может быть уверена, что завтра этот сотрудник не напишет заявление на увольнение.

На наш взгляд следует поговорить о том, как удержать и мотивировать операторов колл-центров от смены должности.

Мотивация - побуждения, вызывающие активность организма и определяющие её направленность. Термин "мотивация", взятый в широком смысле, используется во всех областях психологии, исследующих причины и механизмы целенаправленного поведения человека и животных. [2]

Данная тема мало затронута литературой, это связано с тем, что колл-центр явление относительно молодое и только начинает развиваться. Одной из немногих книг, написанных на эту тему, является книга «Оператор call-центра. От найма до увольнения» авторов Виктор Вольский, Ольга Веселова. На наш взгляд, книга действительно полезна для работников данной сферы, так как в ней раскрываются многие аспекты данной должности, после прочтения полагается возможность структурировано понять специфику этой работы.

Мы провели опрос ряда операторов на тему, что их не устраивает в их

работе. В опросе принимали участие 7 сотрудников разных колл-центров. Нам удалось выяснить следующее:

Одной из причин быстрой текучести кадров в отделах консультирования является высокая напряженность работы. Консультировать приходится абсолютно разных людей, которые звонят с разными вопросами и эмоциями. Некоторые пытаются негативные эмоции выплеснуть на человека на том конце провода, соответственно, после нескольких таких негативных звонков в день эмоциональное состояние оператора может быть подавленным.

Следующий фактор – это неудобный график работы. Многие колл-центры работают по графику с ночными сменами, от чего у людей, которые работают в данных отделах может сбиваться режим и его бывает сложно восстановить или приучить организм быстро перестраиваться с учетом смен.

Во многих колл-центрах очень неудобно выстроен график перерывов. Сотрудники по несколько часов отвечают на звонки без возможности отойти от рабочего места хотя бы на 5 минут. Чем больше человек сидит на одном месте, тем больше он становится нервным, понижается его работоспособность. Так же, как удалось выяснить, в некоторых колл-центрах при большой нагрузке звонков отменяют перерывы, мы считаем, это недопустимо и противоречит всем нормам и правилам.

Иногда сотрудник недоволен непосредственно рабочим местом, оно не оборудовано для длительного нахождения за ним, мешают посторонние звуки, нет возможности сосредоточиться на своей работе, а так же физически место не предназначено для длительного нахождения за ним.

Еще одним фактором для быстрой смены кадров может стать отсутствие неформального общения коллектива. Как нам удалось выяснить, во многих колл-центрах не принято создавать дружественную атмосферу, которые очень способствует повышению качества работы, ведь подобные чувства способствуют повышению лояльности к своей компании.

Нами были продуманы данные проблемы и мы опросили респондентов о том, что бы их могло мотивировать на дальнейшую работу в компании и желание оставаться на своей рабочей месте. В итоге, мы пришли к следующим выводам:

1) Обучение и развитие навыков, полезных для работы.

Для части операторов в колл-центрах, развитие личностных качеств на рабочем месте может стать сильным мотиватором. Каждый колл-центр должен проводить обучение своих сотрудников на этапе начинания своей работы для того, чтобы новый сотрудник мог вникнуть в суть своей должности и оказывать качественные услуги. В обучении важно верно спланировать его и в верном направлении развивать персонал, оно должно быть эффективным. Очень часто обучение носит формальный характер и руководство считает, что сотрудник поймет специфику во время работы, дальнейшее обучение проводится время от времени. Подобный подход делает обучение формальным, воспринимается как обременение для

оператора. В организациях должен быть следующий подход к обучению – должно быть постоянное развитие навыков и умений. Данный подход даёт сотруднику чувство профессионального роста и создает разнообразие в рабочей деятельности. Это, в свою очередь, способствует дополнительной мотивации и ведет к понижению «текучести кадров».

Стоит заметить, что компания Maprower проводила исследования по выявлению ключевых факторов мотивации персонала колл-центра, оно показало, что одним из ключевых факторов является «шанс приобрести новые навыки». И этот фактор по настоящий момент является одним из лидирующих в списке факторов мотивации.

2) Профессиональный рост оператора колл-центра.

Большое число операторов устраиваются в колл-центры как на временную должность, следовательно, изначально происходит заложение мысли, что увольнение с данной позиции, а, возможно, в целом из компании неизбежно. Чтобы мотивировать сотрудников на более длительный период работы в данной должности, мы рекомендуем создавать программы, в которых оператор будет чувствовать, что он не стоит на месте и компания в нём нуждается. Этими программами могут стать программы стажировки, когда опытный сотрудник несколько раз в неделю выполняют работу наставника либо тренера. Так же это может быть прослушка звонков, который были обработаны другими специалистами отдела.

3) Внутренние коммуникации в отделе

Руководство должно максимально четко и ясно доводить до своих сотрудников цели и задачи работы отдела. Но руководство может не просто ставить эти задачи перед сотрудниками, а давать им возможность озвучивать свои идеи и реализовывать их. Никому не нравится только исполнять обязанности, а активное участие в жизни отдела сильно мотивирует человека к продолжению своей работы. Сотрудники должны быть ознакомлены с результатами своих идей, к чему они привели, так же на них должна быть возложена некоторая ответственность за их реализацию.

4) Стиль управления

Здесь необходимо ответить на несколько вопросов: чувствует ли оператор, что его работу ценят? Какова нагрузка на оператора: предоставляется ли право на отдых во время пиковых рабочих смен или руководство заставляет работать на максимум? Учитывается ли мнение операторов при составлении графиков рабочих смен? Стиль управления должен быть сбалансирован между административным и демократическим.

5) Соблюдение баланса между работой и личной жизнью

Обычно работа в колл-центре носит ненормированный характер. В рамках данного вопроса должно быть учтено мнение каждого сотрудника и по максимуму услышан каждый оператор. Безусловно, учесть мнение каждого сотрудника в четком соответствии с их желанием практически невозможно, но само наличие права голоса и возможности выбрать удобное расписание даёт дополнительную мотивацию для дальнейшей работы на

данной должности.

Как итог можно сказать, что данная сфера активно развивается и требует своего более детального изучения. Оператор колл-центра является тем звеном, которое может удержать клиента, привлечь его, либо разрешить его вопрос. Как нам удалось выяснить в ходе исследования, на мотивацию сотрудника колл-центра влияет постоянное обучение и повышение навыков работы, наличие возможности роста в должности, возможность открытой коммуникации, которая способствует большей вовлеченности сотрудника в процесс работы отдела, так же влияние оказывает стиль управления, который должен содержать как моменты административного, так и демократического стиля, и еще одним важным фактором, по результатам работы, мы выявили наличие баланса между работой и личной жизнью.

При соблюдении данных мотивационных факторов, их развитии и проработке, оператор колл-центра будет чувствовать себя увереннее на своем рабочем месте, повысится лояльность к организации и причин для увольнения будет куда меньше.

Использованные источники:

1. Современный call-центр: взгляд изнутри и снаружи (на примере работы аутсорсингового call-центра), М., 2006. www.ihl.ru
2. Краткий психологический словарь. — Ростов-на-Дону: «ФЕНИКС». Л.А.Карпенко, А.В.Петровский, М. Г. Ярошевский. 1988.
3. Водопьянова Н., Старченкова Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика - Питер, 2008
4. Вольский В., Веселова О. Оператор call-центра. От найма до увольнения
5. Пшеничников А.П., М.С. Степанов Обобщенная модель call-центра — Т-Comm // Телекоммуникации и Транспорт № 7 — 2011

Баурина М.С.
студент

*Московский автомобильно–дорожный государственный
Технический университет (МАДИ)*

Подхалюзина В.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика автомобильного транспорта»
МАДИ

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НОРВЕГИИ И ПРОГНОЗ АВТОМОБИЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ НА 2015г.

Норвегия – процветающая капиталистическая страна с высоким уровнем социального обеспечения. Несложно предположить, что в этой стране отлично налажена деятельность транспортной системы. Страна обладает достаточно разветвленной сетью автомобильных, железнодорожных и авиационных маршрутов.

Таблица 1 - Внутренние перевозки пассажиров и грузов, по видам транспорта.

	Пассажиры (в млн. человек)		Проценты	
	2013	2014	2013-2014	2010-2014
Всего	5 317	5 474	3.0	8.5
Водные виды транспорта	52	52	0.0	6.1
Железнодорожный транспорт	211	219	3.8	19.7
Автомобильный транспорт	5 043	5 193	3.0	8.1
Воздушные виды транспорта	11	11	0.0	0.0
	Перевозки (в млн. тонн)		Проценты	
	2013	2014	2013-2014	2010-2014
Всего	489	507	3.7	4.5
Общий транспорт материка	381	403	5.8	9.2
Водный транспорт	88	88	0.0	6.0
Железнодорожный транспорт	10	9	-10.0	28.6
Автомобильный транспорт	284	306	7.7	9.7
Воздушный транспорт	0	0		
Транспорт Норвежского континентального шельфа-материк, общая	108	104	-3.7	-10.3

Источник: составлено автором по данным сайта Statistics Norway [1].

Выводы по анализу табл.1: почти 219 млн. пассажиров путешествовали по железной дороге в 2014г., это больше чем в предыдущем году на 8 млн. человек или на 8%; в период 2012-2014гг. рост числа поездок на малые расстояния был в 18 млн., а в 5-летний период 2009-2014гг. чуть выше 43 млн. (25%); число поездок, осуществленных автомобильным транспортом, приближается к 4,5 млрд. Увеличение количества поездок на 3,2% по сравнению с 2013г.; на автомобильный транспорт приходится 78% от работы транспорта и примерно 82% всех пассажирских перевозок в 2014г. [2].

Наибольший пассажиропоток был у автомобильного транспорта. В общей сложности 61,2 млрд. км было выполнено частными автомобилями в 2014г. Значит можно сделать вывод, что это наиболее часто используемый вид транспорта на территории Норвегии, несмотря на уменьшение количества перевозок с 2013г.

Далее хотелось бы произвести расчет прогноза объемов дорожного движения этого наиболее часто используемого транспорта в Норвегии на 2015г.

Таблица 2 – Объемы дорожного движения автомобильным транспортом за 2005-2014гг.

Года	Млн. км
2005	37 743,6
2006	39 342,7
2007	42 366,4
2008	43 034,2
2009	42 609,7
2010	42 561,1
2011	42 903,5
2012	43 952,0
2013	43 913,1
2014	43 738,2

Источник: составлено автором по данным сайта Statistics Norway[3].

Графическое представление данных табл.2 на рис.1

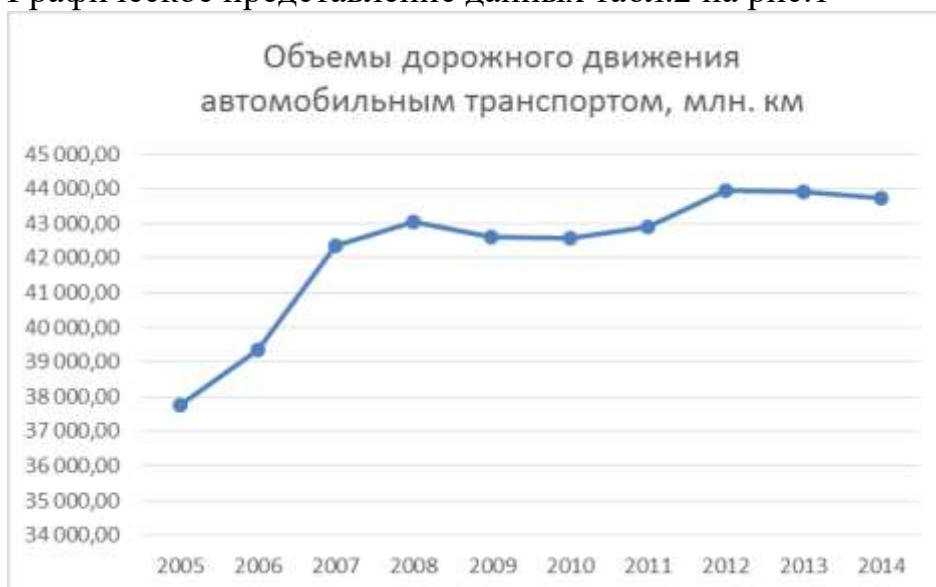


Рисунок 1 - Данные табл. 2 за 2005-2014гг.

1) Расчёт прогноза методом скользящей средней.

$$Y_{2015} = 43\,809,5$$

$$\Delta = 6,4/8 = 0,8$$

2) Расчет методом экспоненциального сглаживания.

Способ 1.

$$\Delta_1 = 55,5/10 = 5,6$$

Способ 2.

$$\Delta_2 = 95,5/10 = 9,6$$

Итак, по расчетам можно сделать вывод, что:

$\Delta_1 < \Delta_2$, следовательно:

$$U_{2015} = 43\,738,2 \cdot 0,2 + 42\,179,4 \cdot 0,8 = 42\,491,2$$

3) Расчет методом наименьших квадратов.

$$\Delta = 2,1$$

$$Y_{11} = 566,3 \cdot 11 + 39\,101,8 = 45\,331,1$$

Заключение.

Подводя итог по анализу двух таблиц о состоянии транспортной структуры, можно сказать что: Страна обладает достаточно разветвленной сетью автомобильных, железнодорожных и авиационных маршрутов. Почти 219 млн. пассажиров путешествовали по железной дороге в 2014г. В общей сложности 61,2 млрд. км было пройдено частными автомобилями в 2014г. Рост пользования пассажирами личного автомобиля по-прежнему приводит к незначительному увеличению доли частного использования автомобиля по сравнению с всеми остальными видами транспорта. На автомобильный транспорт приходится 78% от работы транспорта и примерно 82% всех пассажирских перевозок в 2014г.

По проведенным расчетам прогноза тремя методами можно сделать такие выводы: Первый прогноз ($Y_{2015} = 43\,809,5$) является оптимальным. Второй прогноз ($U_{2015} = 42\,491,2$) является пессимистическим. Третий прогноз ($Y_{11} = 45\,331,1$) является оптимистическим.

Использованные источники:

1. Domestic transport performances, 2014 // Statistics Norway URL: <http://www.ssb.no/en/transport-og-reiseliv/statistikker/transpinn> (дата обращения: 02.11.2015).
2. Road traffic volumes, 2014 // Statistics Norway URL: <http://www.ssb.no/en/transport-og-reiseliv/statistikker/klreg> (дата обращения: 08.11.2015).
3. Road traffic volumes // Statistics Norway URL: <https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/saveelections.asp> (дата обращения: 10.02.2016).
4. Подхалюзина В.А. Автомобильный транспорт. Особенности функционирования в России. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
5. Подхалюзина В.А. Анализ пассажиропотока на наземном пассажирском транспорте Москвы // Вызовы глобального мира. Вестник ИМТП. 2015. №2(6). С. 31-34.
6. Подхалюзина В.А. Воздушный транспорт России в условиях глобализации мировой экономики. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
7. Подхалюзина В.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование. М.: Издательские решения, 2016.
8. Подхалюзина В.А. Макроэкономическое регулирование. М.: Издательские решения, 2016.
9. Подхалюзина В.А. Пассажирский транспорт Москвы в условиях кризиса. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
10. Подхалюзина В.А. Стратегии глобализации как способ повышения конкурентоспособности российской автомобильной промышленности //

Автомобильная промышленность. 2015. №2. С. 1-2.

11.Подхалюзина В.А. Экономика России: регулирование, планирование, прогнозирование. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.

12.Подхалюзина В.А., Ипатов А.А. Российский транспорт в условиях интеграции в международную транспортную систему // Грузовик. 2015. №8. С. 30-32.

Баурина М.С.

студент

**Московский автомобильно–дорожный государственный
технический университет (МАДИ)**

Подхалюзина В.А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Экономика автомобильного транспорта»

МАДИ

ВВП НОРВЕГИИ И ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В СТРАНЕ

Норвегия является процветающей капиталистической страной с высоким уровнем социального обеспечения. Чтобы детально рассмотреть экономику страны нужно проанализировать основной показатель оценки уровня развития -это ВВП.

ВВП дает информацию об объемах производства товаров государства и его ценового оборота. Для более точного сравнения ВВП разных стран используется ВВП по ППС.

Таблица 1- ВВП по ППС стран мира за 2014 г. (в млрд. долл. США).

№	Страна	2012	2013	2014
1	КНР	14790	16173	17617
2	США	16163	16768	17419
3	Индия	6253	6784	7376
4	Япония	4343	4685	4751
5	Германия	3549	3610	3722
6	Россия	3396	3492	3565
7	Бразилия	3081	3212	3264
8	Индонезия	2344	2511	2676
9	Франция	2490	2535	2581
10	Великобритания	2374	2450	2549
11	Мексика	2008	2066	2141
12	Италия	2111	2106	2128
13	Республика Корея	1624	1697	1779
14	Саудовская Аравия	1466	1528	1606
15	Канада	1478	1530	1592
16	Испания	1590	1523	1566
17	Турция	1367	1445	1508
18	Иран	1283	1277	1334

19	Австралия	1015	1051	1095
20	Тайвань	984	1021	1075
21	Нигерия	909	973	1049
22	Таиланд	924	965	986
23	Польша	883	911	954
24	Аргентина	890	930	948
25	Египет	878	910	943
26	Пакистан	793	835	882
27	Нидерланды	774	780	799
28	Малайзия	652	694	746
29	ЮАР	659	684	705
30	Филиппины	591	643	692
31	Колумбия	567	603	640
32	ОАЭ	534	571	600
33	Алжир	501	522	552
34	Венесуэла	538	553	539
35	Бангладеш	461	496	534
36	Ирак	488	528	523
37	Вьетнам	444	475	511
38	Бельгия	461	470	481
39	Швейцария	442	457	473
40	Сингапур	409	434	453
41	Швеция	421	433	448
42	Казахстан	368	395	418
43	Чили	374	396	409
44	Гонконг (КНР)	367	383	398
45	Австрия	382	388	395
46	Румыния	359	376	393
47	Перу	333	358	373
48	Украина	387	392	371
49	Норвегия	325	333	345
50	Катар	276	298	321

Источник: составлено автором по данным сайта Международного Валютного Фонда (МВФ) [1].

Анализ табл. 1 показывает, что: Норвегия занимает только 49 место в общемировом списке стран; ее обходят в ВВП по ППС даже некоторые не столь развитые страны как: КНР, Индия, Россия, Бразилия, Индонезия и т.д.; покупательная способность норвежской кроны не столь велика³⁵; ВВП по ППС государства растет. В период с 2012 на 2013 г. рост составляет 8 млрд. долл. США, а с 2013 на 2014г. – 12 млрд. долл. США.

Уровень жизни населения много говорит об уровне развития экономики страны. Чем лучше налажена ее система, тем выше уровень жизни. Это хорошо характеризуется ВВП на душу населения и Индексом Развития Человеческого Потенциала (далее ИРЧП)³⁶.

³⁵ Курс валюты составляет 8,7 NOK/1 USD.

³⁶ ИРЧП или ИЧР-интегральный показатель, являющийся стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов. Индекс публикуется ООН в ежегодном отчете о развитии человеческого потенциала с 1990 года.

Таблица 2 - ВВП на душу населения лидирующих стран мира за 2014

г.

№	Страна	\$
1	Люксембург	103187
2	Швейцария	82 178
3	Катар	78 829
4	Норвегия	76 266
5	США	55 904
6	Сингапур	53 224
7	Австралия	51 642
8	Дания	51 424
9	Исландия	51 068
10	Сан-Марино	49 139
11	Швеция	48 966
12	Ирландия	48 940
13	Нидерланды	44 333
14	Великобритания	44 118
15	Канада	43 935
16	Австрия	43 547
17	Финляндия	42 159
18	Германия	41 267
19	Бельгия	40 456
20	Франция	37 728

Источник: составлено автором по данным сайта Международного Валютного Фонда (МВФ) [1].

При рассмотрении табл. 2 приходим к заключению, что: ВВП на душу населения в Норвегии четвертый в мире и составляет 76266 долл. США; в сравнении с ВВП на душу населения по ППС (см. табл. 1) это значение выше на 9329 долл. США; следует отметить, что среди четырех лидирующих стран три являются развитыми: Люксембург, Швейцария, Норвегия. И только Катар развивающаяся; можно предположить на основе имеющейся информации представленной в табл. 2, что уровень жизни в Норвегии должен быть высоким.

Таблица 3 - ИРЧП Норвегии 1980-2013гг.

1980	1990	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013
0,793	0,841	0,910	0,935	0,937	0,939	0,941	0,943	0,944

Источник: составлено автором по данным сайта United Nations Development Programme Human Development Reports [2].

Анализируя табл. 3 мы можем сделать заключение, что: отмечается регулярный рост показателя, без спадов; максимальное увеличение на 0,069 в 1990-2000гг; минимальное увеличение на 0,001 в 2012-2013гг;

Норвегия является неизменным лидером по ИРЧП в течении

последних 14 лет [3]. Лидерство Норвегии говорит о том, что в стране высокая продолжительность жизни в сравнении с остальными государствами, а так же уровень грамотности и уровень жизни населения³⁷.

Заключение.

Можно подвести итог по проведенному анализу о том, что ВВП на душу населения в Норвегии четвертый в мире и составляет 76266 долл. США, несмотря на то, что страна не в первой тройке по этому показателю, она является неизменным лидером по ИРЧП в течении последних 14 лет. Что говорит о том, что объем ВВП качественно влияет на уровень жизни населения.

Использованные источники:

1. World Economic Outlook Database, October 2015 // International Monetary Fund URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx> (дата обращения: 02.11.2015).
2. Table 2: Human Development Index trends, 1980-2013 // United Nations Development Programme Human Development Reports URL: <http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013> (дата обращения: 02.11.2015).
3. Human Development Report 2014 // United Nations Development Programme URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014> (дата обращения: 02.11.2015).
4. Подхалюзина В.А. Автомобильный транспорт. Особенности функционирования в России. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
5. Подхалюзина В.А. Анализ пассажиропотока на наземном пассажирском транспорте Москвы // Вызовы глобального мира. Вестник ИМТП. 2015. №2(6). С. 31-34.
6. Подхалюзина В.А. Воздушный транспорт России в условиях глобализации мировой экономики. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
7. Подхалюзина В.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование. М.: Издательские решения, 2016.
8. Подхалюзина В.А. Макроэкономическое регулирование. М.: Издательские решения, 2016.
9. Подхалюзина В.А. Пассажирский транспорт Москвы в условиях кризиса. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
10. Подхалюзина В.А. Стратегии глобализации как способ повышения конкурентоспособности российской автомобильной промышленности // Автомобильная промышленность. 2015. №2. С. 1-2.
11. Подхалюзина В.А. Экономика России: регулирование, планирование, прогнозирование. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
12. Подхалюзина В.А., Ипатов А.А. Российский транспорт в условиях интеграции в международную транспортную систему // Грузовик. 2015. №8.

³⁷ Всего в Норвегии проживает 4, 902 млн. человек, а средняя продолжительность жизни составляет 79,9 лет. Страна занимает 13 место среди стран мира по продолжительности жизни населения. По уровню образования Норвегия третья в мире страна.

*Бахтерова А.А.
студент 4-го курса гр. зФГМБу-12*

*Сысоева С.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра экономики и маркетинга
ФГБ ОУ ВО МГТУ им. Г. И. Носова
РФ, г. Магнитогорск*

ОТЧЕТ ОБ АНАЛИЗЕ ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ ПРОДУКТОВОГО МАГАЗИНА Г. МАГНИТОГОРСКА ООО «ВЬЮНА2»

Потенциальный рынок состоит из совокупности людей со схожими потребностями, достаточными ресурсами и возможностями покупателей. Все это позволяет дать значительный потенциал для повышения конкурентоспособности продукции.

К числу важнейших внешних факторов, влияющих на развитие магазина ООО «Вьюна2» относятся:

- 1) демографический;
- 2) экономический;
- 3) политико-правовой;
- 4) технологический;
- 5) социально-культурный;
- 6) природно-климатический.

Демографические факторы играют определяющую роль и очень сильно воздействуют на развитие магазина. Чем больше население, тем больше потенциальных клиентов. По данным предварительной численности постоянного населения городских округов и муниципальных районов Челябинской области на 1 января 2016 года, численность города Магнитогорска составляет примерно 417561 человек. Данный показатель ежегодно растет, начиная с 2011 года в среднем на 0,3 %. Возрастной состав населения - немаловажный фактор. Для каждой группы населения, классифицированной по тому или иному демографическому признаку, требуется свой ассортимент товаров.

Вывод: Анализируя данный фактор, можно сказать о достаточно благоприятной демографической ситуации для деятельности магазина ООО «Вьюна2» в городе Магнитогорске.

Экономические факторы не менее важны, чем демографические. Мало знать, сколько у магазина потенциальных клиентов. На платежеспособность населения оказывают влияние многие факторы, среди которых и уровень заработной платы, и инфляция, и безработица. Необходимо учитывать высокий спрос на продукты и сопутствующие товары от уровня дохода. По данным информационного портала «NEWSru.com», рынок продуктов питания растет. Под действием этого фактора усиливается конкуренция. Следовательно, приходится осуществлять поиск путей обеспечения

устойчивого конкурентного положения. В настоящее время финансовое и валютное состояние в стране нестабильное, по данным Минтруда растет уровень безработицы. Так же к негативным факторам, влияющим на деятельность магазина и широту его ассортимента, относится сохранение и расширение западных санкций.

Вывод: Из анализа экономических факторов следует что, главными показателями, которые могут отрицательно сказаться на деятельности организации, являются нестабильное валютное состояние в стране, увеличение западных санкций и рост безработицы. Однако, рост рынка продуктов питания в целом повлияет благоприятно.

Политико-правовой фактор. Политика в современном мире направлена на поддержание среднего и малого бизнеса. Установка страны на поддержание и создание среднего класса - фундамент стабильного развития страны. Сюда можно отнести льготное налогообложение. Соглашение и подписание договора о взаимовыгодном сотрудничестве с сельскохозяйственными организациями. К правовой среде относится нормативная и законодательная база, регулирующая деятельность магазина: Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, закон РФ «О защите прав потребителей». На сегодняшний день свыше 200 нормативно-правовых актов, которые регламентируют все стороны деятельности торговых предприятий.

Вывод: В целом, политико-правовая ситуация стабильна. Но появление новой нормативной документации может по-разному сказываться на магазине и оказывает как положительное влияние, в части регулирования разных сторон его деятельности, так и отрицательное (например, ужесточая требования в отношении сотрудников организации, потребители могут использовать определенные обстоятельства не в ее пользу).

Социально-культурные факторы. Стоит отметить, что национальный состав населения города насчитывает множество национальностей. Культура, субкультура и социальная среда оказывают особенное влияние на покупательское поведение потребителей. Каждый из них имеет свои требования, которые играют определяющую роль при выборе товаров. Они могут кардинально отличаться, как например, у вегетарианцев и людей, отдающих предпочтение продуктам быстрого приготовления. К тому же, в сфере продовольственной торговли увеличивается влияние моды. К нему можно отнести моду на здоровый образ жизни и правильное питание. В магазине представлен достаточно широкий ассортимент, способный удовлетворить любые запросы самых разных посетителей.

Вывод: Из приведенного выше анализа следует, что требования, предъявляемые покупателями к процессу совершения покупки, растут, и они учтены при формировании ассортимента магазина ООО «Вьюна2», а это, в свою очередь, является плюсом и дает магазину конкурентное преимущество.

Технологические факторы так же оказывают значительное влияние на

большинство торговых предприятий. С каждым годом совершенствуются производства, внедряются новые технологические процессы. Все это способствует повышению производительности труда, качества продукции, появляется новое оборудование, а так же инструменты и технологическая оснастка.

Вывод: Таким образом, в связи с постоянно развивающимися и растущими технологическими возможностями, данный фактор может оказать только положительное влияние на организацию.

Природно-климатический фактор – элемент для побуждения клиентов к посещению магазина в любое время года (например, летом посетители магазина часто приобретают продукты для отдыха на природе). Природные факторы влияют на сезонный характер.

Вывод: Данный фактор несет незначительное влияние на изменение предпочтений покупателей и нейтрально влияет на покупателей при выборе данного магазина.

Из вышеприведенного анализа макросреды следует отметить, что благоприятное воздействие на деятельность ООО «Вьюна2» оказывают демографическая ситуация в городе, политико-правовой фактор и социально-культурный фактор. Самой важной угрозой его деятельности является экономический фактор из-за своей нестабильности в 2016 году.

Использованные источники:

1. Алексунин, В.А. Маркетинг: учебник для вузов / В.А. Алексунин. – М.: Дашков и К, 2014. – 200 с.
2. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2013. – 557 с.
3. Балдин, К.В. Управленческие решения: учебник / К.В. Балдин, В.Б. Уткин, С.Н. Воробьев. – М.: Дашков и К, 2014. – 495 с.
4. Бодрунов, С.А. Организация маркетинговой деятельности информационных предприятий в современных условиях / С.А. Бодрунов // Маркетинг. - 2013. – №3. - С. 11-12.

Беккер Р.В.

студент 2 курса

Сибирский государственный университет путей сообщения

Россия, г. Новосибирск

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО СПРОСОБА ДОСТАВКИ ГРУЗОВ

Аннотация: в статье рассмотрены преимущества использования мультимодальных грузоперевозок, а также проанализированы требования, предъявляемые к операторам, осуществляющим мультимодальные перевозки грузов.

Ключевые слова: транспорт, логистика, перевозка грузов, мультимодальный транспорт.

Транспорт в России, как и во всём мире, обеспечивает нормальное

функционирование различных сфер экономики [2].

На сегодняшний день мультимодальные перевозки являются наиболее удобной и распространенной формой доставки значительных партий грузов на средние и дальние расстояния.

Мультимодальная перевозка грузов - это доставка одного груза поэтапно несколькими видами транспорта. При этом морской, речной, железнодорожный, автомобильный или воздушный способы транспортировки могут сочетаться в любых комбинациях [3].

Более 90 % грузов, следующих морским и речным транспортом, выполняются с участием железнодорожного и автомобильного транспорта, который производит завоз грузов в порты отправления и вывоз из портов прибытия. Перевозка около 35 % грузов выполняется железнодорожным транспортом при вспомогательной роли автотранспорта. Также в России осуществляются морские-речные, трубопроводно-речные и трубопроводно-морские перевозки. Возможны также воздушно-автомобильные, воздушно-железнодорожные и другие перевозки, однако, в России они развиты слабо [1].

Эффективность мультимодальной перевозки заключается в том, что при ней используются главные преимущества каждого вида транспорта (стоимость, скорость, безопасность доставки). Благодаря использованию мультимодальных перевозок, в работе транспортных компаний появилась возможность реализовать принцип доставки "от двери до двери".

Весь процесс транспортировки зависит от компетентности и опытности логистов выбранной транспортной компании. Следует отметить, что достаточно трудно грамотно организовать мультимодальную перевозку, поскольку нужно согласовывать весь процесс с разными видами транспорта и компаниями, иногда и в разных странах.

Организация мультимодальной перевозки требует от транспортной компании наличия значительного количества деловых связей с железнодорожными, автомобильными и морскими перевозчиками, а также умение согласовывать их деятельность на каждом этапе. Поэтому важно, чтобы компании, осуществляющие мультимодальную доставку грузов, использовали 3PL-подход. В отличие от простых грузоперевозчиков, 3PL провайдеры не просто предоставляют разного вида транспортные услуги. Они выполняют весь комплекс работ, необходимый для продвижения товара по всей цепочке поставок, включая прием, отгрузку, таможенное оформление, страхование перевозимых товаров, перевалку грузов и многое другое.

Таким образом, мультимодальные перевозки имеют много плюсов:

1. Сокращение расходов заказчика и снижение сроков доставки.
2. Выполнение перевозки по единому перевозочному документу и обеспечение безопасности при перевозке груза.
3. Разработка оптимальной схемы доставки для каждого индивидуального заказа.

4. Возможность доставки «от двери до двери».

5. Возможность перевозки на любые по дальности расстояния и в самые труднодоступные места [4].

Спрос на мультимодальные перевозки с каждым годом возрастает и потенциал развития мультимодальных схем транспортировки грузов в России очень велик.

С целью оценки эффективности использования мультимодальных перевозок для транспортировки грузов, было проведено исследование по определению затрат на перевозку 100 тонн гравийного щебня из посёлка Горный, Тогучинского района, где располагается карьер по его добыче, в Лабытнанги унимодальным способом с использованием различных видов транспорта и мультимодальным способом.

Проведённые расчёты показали, что при использовании унимодального способа перевозки 100 тонн щебня затраты составят 941 000 руб. (по расценкам компании «ТЭС»), при использовании автотранспорта. Пройденное автомобильным транспортом расстояние составит около 3025 км со сроком доставки 14 суток.

По расчётам Новосибирского филиала компании «Major Cargo Service» при железнодорожной транспортировке груза из карьера поселка Горный в Лабытнанги стоимость составит 295 800 руб. Время доставки будет равно 13 суткам. Столь длительный срок перевозки железнодорожным транспортом связан с тем, что единственный существующий маршрут следования по железной дороге предполагает объезд большой протяжённости, и пройденное расстояние при использовании данного вида транспорта составит 4147 км.

Новосибирский логистический оператор - компания «Major Cargo Service» - предлагает перевозки грузов, в которых груз по одному договору будет доставляться сразу несколькими видами транспорта. В таком случае данная компания выступает в качестве мультимодального оператора, который несет ответственность за перевозку груза на всем пути следования.

При использовании мультимодального способа доставки по тарифам компании «Major Cargo Service» затраты на перевозку составят 215 000 руб. Мультимодальный маршрут доставки будет включать железнодорожную транспортировку от карьера до речного порта г. Новосибирска (около 75 км) и речную перевозку по Оби до пункта назначения – г. Лабытнанги (2200 км). Временные затраты на транспортировку груза мультимодальным способом будут равны 12 суткам.

Несомненным достоинством использования речного транспорта является более низкая стоимость грузоперевозки по сравнению с автомобильной и железнодорожной. Поэтому включение данного вида транспорта в мультимодальную схему перевозки позволило разработать оптимальный по срокам и наиболее экономичный маршрут доставки груза.

Ещё раз отметить характерные особенности мультимодальной перевозки: при мультимодальной транспортировке грузов всю работу

выполняет одна логистическая компания и вся ответственность за сохранность товара лежит на ней. При этом оформляется только один сквозной документ на весь маршрут. С точки зрения сохранности груза также следует отдать предпочтение мультимодальным перевозкам.

Подбор оптимальной комбинации видов транспортировки, тщательное планирование маршрута, надежное экспедирование и мониторинг следования грузов в пути – все это позволяет гарантировать своевременную доставку груза по оптимальной цене.

Таким образом, на сегодняшний день мультимодальные перевозки являются наиболее удобной и распространенной формой доставки значительных партий грузов на средние и дальние расстояния.

Использованные источники:

1. Интермодальные и мультимодальные перевозки: учебное пособие / Л.Э. Еремеева. - Сыктывкар: СЛИ, 2014. - 144 с.
2. Комаров К.Л., Кибалов Е.Б. Транспортное освоение Сибири: стратегии XXI века. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2001. – 31 с.
3. Новосибирский мультимодальный транспортный узел / Под общ. ред. К.Л. Комарова. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2003. – 351 с.
4. Тимофеев Ю.С., Земцова Е.М. Совершенствование организации мультимодальных перевозок в России // Современные экономика и общество: научный взгляд молодых. Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. Т. 1. Изд-во: Фотохудожник (Челябинск). 2016. - С. 317-320.

*Белогорцева Л.Е.
студент 1-го курса
Международный финансовый факультет
Калугина О.А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN RUSSIAN

Abstract: *the article considers the problem of food embargo. The author outlines some statistics on this area and the importance of governmental support of the Russian agricultural sector. A few suggestions of tackling the problems Russian agricultural sector has faced recently are presented.*

Key words: *food embargo, governmental support, Russian agricultural sector, import.*

Agriculture plays a critical role in the entire life of Russia. Agriculture is the backbone of economic system of the country. In addition to providing food and raw material, agriculture also provides employment opportunities to very high percentage of population [4].

Consequently any economic and political changes can affect this area and

the life of all the citizens. On 6 August 2014, the Russian government decreed a ban on certain agricultural and food products from the European Union, the United States, Canada, Australia and Norway, as a result of the implementation of economic sanctions against Russia due to unstable political situation in Ukraine [3].

According to RBK surveys in the third quarter of 2014 comparing to the same period in 2013 import of dairy and meat products decreased by 26%, and the import of fish, at the same time, decreased by 48%.

It is obvious that it resulted in changes of food price. According to the ROSSTAT analysis, price of grits has changed most crucially, despite the excellent crop in 2014-2015. Prices of alcohol, however, have changed the least. Thus, the general change in all prices of food was 21.5 % in 2015, while we've seen a 7.8% change compared to the previous year. Influenced by noticeable changes in prices of food in shops, the demand fell by 8% in 2015 in comparison with the previous year.

As total import decreased by almost 40%, it is logical that Russian farmers and agricultural companies expected some support. Driven by that, in January 2015 the government of the Russian Federation confirmed a plan of economic development, which included financial support of 50 billion rubles. Furthermore, almost a month later government approved the subsidizing of loans [1].

The support might have sounded as a noble gesture, if you don't know how this system works.

Concerning the subsidies, the scheme is as follows: let's pretend we take a loan with an annual rate of 22% and 15%. The annual percentage rate will be paid by the State. Seems attractive, doesn't it? It doesn't work that simple, because of the bureaucratic system. As a rule you are able to claim the interest you have paid in 3, 6 or even 9 months [2].

Farmers work just to pay the bills. As a result, more than 80% farms face difficulties.

Under such circumstances only huge agro-industrial corporations can benefit and it is obvious that if the situation remains the same small local farms will disappear.

But there is the way to solve the problems mentioned above. Each local farmer should receive financial support in time. This means that it is essential to get rid of slow and corrupted bureaucratic processes.

Thus, implementing the schemes of funding the sector by the government, fighting bureaucracy, replacement of imported products by domestic ones will change Russian agriculture significantly.

References:

1. Год действия продуктового эмбарго: итоги в цифрах. Available on: http://www.bbc.com/russian/business/2015/08/150807_russia_embargo_year
2. Эмбарго России: импорт падает, фермеры ждут поддержки. Available on: http://www.bbc.com/russian/business/2015/07/150703_russia_import_sanctions_results

3. Russian measures against European Union agricultural products: one year on, 2015. Available on: <https://epthinktank.eu/2015/11/20/russian-measures-against-european-union-agricultural-products-one-year-on/>
4. The Importance of Agriculture. Available on: <http://agriculturegoods.com/the-importance-of-agriculture/>

*Беликова Д.А.
студент 2 курса
Шапошникова Н.Е.
студент 2 курса
Гоношилина И.Г., к.фил.н.
научный руководитель
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

INSTAGRAM КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ

Традиционно главным каналом распространения информации для PR-специалистов были средства массовой информации. Телевидение, радио и печатные издания открывали доступ к огромной аудитории действующих и потенциальных клиентов. Материалы, подготовленные пресс-службой компании, сначала попадали на стол к журналистам и редакторам, и только потом на страницы газет и экраны телевизоров. С появлением и развитием сети Интернет ситуация изменилась.

Социальная сеть Instagram – динамично развивающаяся интернет-платформа с широким набором функций, которые используются как в личных, так и в коммерческих целях. Активная деятельность такого канала позволяет компании повысить доверие клиентов, отслеживать мнение и настроение целевой аудитории, управлять репутацией, позитивно влиять на продажи.

Аудиторию телевидения и Интернета, в первую очередь, привлекает наглядность и визуальность, легкость получения и яркость информации. Визуальная коммуникация – это передача информации с помощью зрительных форм. Это передача идеи и информации в форме, которая может быть прочитана или просмотрена. Она включает в себя знаки, графический дизайн, типографику, рисунки, иллюстрации. Она полагается исключительно на визуализацию, отталкиваясь от идеи, что визуальное сообщение с текстом более сильны в плане информирования, образования и убеждения людей. Instagram – один из самых эффективных видов визуальной коммуникации[1]

Эффективность социальной сети зависит от количества и качества публикаций, активности аудитории, количества людей в вашей группе или тех, кому нравится ваша страница[2]

Для проверки того, насколько эта социальная сеть эффективна, нами было проведено эмпирическое исследование. Эмпирическим объектом нашего исследования стал профиль Ульяновского государственного технического университета «Ulstu_gram», в котором транслируется научная

и творческая деятельность университета.

Для достижения поставленной цели исследования мы проинформировали аудиторию о приближающемся фестивале «Студенческая весна» с помощью Instagram. Пост набрал 786 лайков, следовательно, все эти люди точно узнали об этом мероприятии. По окончании фестиваля, был проведен опрос³⁸, который показал, что социальная сеть Instagram является эффективным каналом коммуникации, т.к.

1. В ходе работы люди были проинформированы о предстоящем мероприятии.

2. Мы получили обратную связь.

Проведённый нами теоретический и эмпирический анализ показал: социальные сети становятся одним из наиболее эффективных каналов коммуникации, внося заметные коррективы в деятельность маркетологов и PR-специалистов. Грамотная, тщательно спланированная SMM-стратегия позволит вывести на новый уровень общение с действующими и потенциальными клиентами, проинформировать аудиторию о мероприятии и собрать обратную связь.

Использованные источники:

1. Некляев, С.Э. Инфографика: принципы визуальной журналистики. Современное журналистское образование: технологии и особенности преподавания / под ред. Е.Л. Вартаковой. - М.: Медиа-Мир, 2008. - 248 с.
2. <http://salesgeneration.ru/pyat-urovney-effektivnosti-prodvizheniya-v-sotsialnyih-setyah/>

Белков Е.Н.
аспирант
СПбУУиЭ, г. СПб
РФ, г. Сертолово

ПОСТСТРУКТУРАЛИСТСКИЙ ПОДХОД В СПОРЕ МЕЖДУ СТОРОННИКАМИ ПРИМОРДИАЛИЗМА И КОНСТРУКТИВИЗМА

Сложность и многомерность проблемы национальной идентичности сопряжена с серьезными понятийно-категориальными трудностями в современной гуманитарной науке, обусловленными неоднозначностью трактовок самого термина «нация». Теоретические различия конструктивистских и примордиалистских подходов в известной степени сложились сугубо исторически. Приверженцы конструктивистского направления рассматривают нацию в качестве результата целенаправленной осознанной деятельности того или иного субъекта. В этом смысле нация трактуется либо как «воображаемая общность» (Б. Андерсон), либо как итог деятельности интеллектуальной элиты, создающей образы национальной солидарности (К. Касьянова), либо как следствие культивируемой властями

общегосударственной солидарности (В. Розенбаум).[7] Здесь свою роль сыграл структуралист и позитивист де Соссюр, который говорил, что знак в языке имеет психическую, а не материальную природу и пытался очистить язык от экстралингвистических аспектов, что сейчас является центром дискуссии и оспаривается. Соссюр утверждал, что языковой знак состоит из означающего (акустического образа) и означаемого (понятия). Языковой знак имеет два основных свойства. Первое заключается в произвольности связи между означающим и означаемым, то есть в отсутствии между ними внутренней, естественной связи. Второе свойство языкового знака состоит в том, что означающее обладает протяжённостью в одном измерении (во времени). [8, с.44]

Связь языка и устройства общества мы можем проследить в ритуале. Ритуал выступает в качестве древнейшей из социальных семиотик, из которой развились такие семиотики, как искусства, религии, звуковой язык слов, а также многие знаки в семиотике поведения. В ритуале есть три компонента разной семиотической природы: 1) ритуальное действие; 2) мифологическое представление; 3) словесные формулы.[6]

Интеллектуальное неудовлетворение, связанное с холистической тупиковостью ортодоксальной марксистской культурологии, сопровождалось на рубеже 70-80-х гг. глубинным культурным кризисом, точнее, кризисом идентичности модернистского субъекта.[9]

В области языка я предлагаю вернуться к примордиализму на другом основании: постструктурализм повлиял на развитие постмодернизма как нового типа теоретизирования и размышления о реальности.

Предлагаю своё видение проблемы: рассматривать мир как текст на основе философии постструктуралиста Р. Барта, в частности его произведения S/Z, где он выделяет пять голосов в тексте — Голос Эмпирии (проайретизмы), Голос Личности (семь), Голос Знания (культурные коды), Голос Истины (герменевтизмы) и Голос Символа.[1, с.31] Только к коду Фрейда добавить код архетипов Юнга, то е. национальный язык несёт в себе скрытый дискурс об архетипах этноса, и необходим для его нормального функционирования, поскольку у первобытных народов связь означающего и означаемого мотивированна.

Дюран предлагает порвать с европейским логоцентризмом и перевернуть стартовые позиции. По Дюрану, первично воображение: именно оно в ходе своей динамической работы создает внутреннее измерение субъекта и объекты внешнего мира.

Согласно Дюрану, приписывание реальности субъекту и объекту и лишение свойства реальности воображения в конечном итоге есть всего лишь философская гипотеза, имеющая давнюю историю и ставшая в западноевропейской мысли безусловным консенсусом. Однако стоит только выйти за рамки этой мысли и обратиться к структурам мышления других культур — восточных, мистических, религиозных, архаических или к сфере искусства, мы можем убедиться, что субъект-объектный дуализм отнюдь не

исчерпывает возможных философских установок, и многие не западные (развитые или примитивные) культуры понимают онтологический статус воображения, *mundus imaginalis*, совершенно иначе. К этому выводу подвела Дюрана вся совокупность исследований участников семинара «Эранос», изучавших конститутивную роль мифа или коллективного бессознательного Юнга как некую самостоятельную структуру, не являющуюся свойством ни мыслящего субъекта, ни объективного внешнего мира. Понять содержание мистических теорий исламской традиции, иудейской каббалы, китайского даосизма, алхимических учений и процедур, мифов и легенд примитивных народов, в конце концов, мирового фольклора возможно только в том случае, если мы отойдем от жесткой дуальности «субъективное-объективное» и признаем онтологическую самостоятельность за той инстанцией, которая находится между ними, то есть за воображением, «имажинэром». [3, глава 7] Элементы постобщества или социальные структуры постмодерна даже в западном обществе представляют собой лишь отдельные тенденции, далёкие от того, чтобы предопределять социальную структуру. Западное общество находится в состоянии перехода от гражданского общества к его законченной форме – обществу глобальному, а взгляд в постмодерн, т.е. в то, что логически должно прийти на смену глобальному обществу (основанному на либеральной идеологии и соответствующей парадигме), представляет собой авангардные интуиции возможного или вероятного будущего. Чаще всего это проявляется на уровне культуры, искусства, архитектуры, философских и социологических конструкций и концептов, хотя зона применения постмодернистских сценариев постоянно расширяется.

Постобщество мыслится в теории как продление тенденций освобождения от всех форм коллективной идентичности до последнего логического предела, когда индивидуальная идентичность (идеотес) сама осознаётся как нечто составное и «делимое». На признании этой делимости индивидуума и строится основная постсоциальная конструкция, предполагающая появление постлюдей – киборгов, мутантов, клонов и т.д.

Западное общество прошло почти все эти фазы, завершает глобализацию и заглядывает в постмодернистское будущее, которое для него не за горами.

Но при чём здесь российское общество? В России пока и нации – то толком не сформировались, не говоря уже о гражданском обществе, а идентичность народа ещё не до конца разделена на отдельные рациональные гражданские единицы (индивидуумы). [4]

Для успешного развития России необходимо выравнивание социокультурного пространства, достижения большей однородности, синхронизации социокультурной динамики, выбора общего вектора развития в сторону постиндустриального общества. Регионы, которые по каким-либо причинам не смогут развиваться в этом направлении, скорее всего, будут вольно или невольно способствовать дезинтеграционным

процессам.[2, с.81]

Поэтому необходимо разфундировать означающее и означаемое в языке трансформируя общество, чтобы вернуться к конструктивизму.

Использованные источники:

1. Барт Ролан S/Z. Пер. с фр. 2-е изд., испр. Под ред. Г. К. Косикова. — М.: Эдиториал УРСС, 2001.
2. Гавров С.Н. Социокультурная традиция и модернизация российского общества. М.: МГУКИ, 2002.
3. Дугин А.Г. Социология воображения.
4. Дугин А.Г. Этносоциология. – М.: Академический проект; Фонд «Мир» , 2011
5. Ионин Л. Г. Социология культуры: путь в новое тысячелетие. М.: Логос, 2000.
6. Мечковская Н.Б. История языка и история коммуникации от клинописи до Интернета: курс лекций по общему языкознанию. - М.: Флинта; Наука, 2009
7. Нации и национализм / Б. Андерсон, О. Бауэр, М. Хрох и др.; Пер. с англ. и нем. — М.: Праксис, 2002.
8. Соссюр Ф. де. Заметки по общей лингвистике / Пер. с фр. Б. П. Нарумова. М.: Прогресс, 1990.
9. Согомонов А. Толкование культурно-исторических кодов.

Белков Е.Н.

аспирант

СПбУУиЭ, г. СПб

РФ, г. Сертолово

ФРЕЙМОВЫЙ ПОДХОД К «ПОЛЮ» ПРИТЯЖЕНИЯ В ОБЩИНУ У НАРОДА МАРИ

Некоторые обычаи, связанные с семейными отношениями мари́йцев, свидетельствуют о том, что у них еще в XIX — начале XX в. сохранялись пережитки весьма древних стадий развития семьи, носившие даже следы существовавшего некогда группового брака. Исследователи отмечали бытование у мари́йцев левирата, сорората. В терминологии родства запечатлены следы половозрастного деления общества.

Среди пережитков родового строя многие были связаны с его начальной стадией — материнским родом. Отражением этого был развитый в прошлом культ женских божеств: у мари́йцев насчитывалось 14 божеств, носивших название ава—мать (мать земли, мать воды и т. п.). Наряду с этим в мари́йском пантеоне было много и мужских божеств: например, хранитель дома кудоводыж (кудойвож, суртымбал и др.), которого можно рассматривать как предка-родоначальника. Переход к отцовскому роду выражался в том, что женщинам запрещалось принимать участие в некоторых жертвоприношениях, в основном при молениях мужским божествам. При отправлении ритуальных действий основная роль отводилась мужчине-жрецу (карт).

Пережитки родовых отношений долгое время удерживались в культовых обрядах. Так, среди священных рощ (юмоото), в которых совершались жертвоприношения, различались общественные рощи (мер ото), предназначенные для моления всей деревней, и родовые (насыл ото, тупым ото) — для представителей одного рода.[1]

Рассмотрим, что же является «полем» притяжения членов в общину в структуралистском дискурсе помимо функционального подхода.

Леви-Стросс выстроил кросс-культурную универсальную систему родства: В этнологии все существующие системы терминов родства подразделяются на шесть основных типов: эскимосский, гавайский, ирокезский, кроу, омаха и суданский. В основу этой классификации положена терминологическая трактовка сиблингов (родителей), а также родных и боковых родственников одного поколения с ЕГО (родные и двоюродные братья и сёстры). Система родства входит в сферу кодов по Р.Барту: Голос Эмпирии (проайретизмы), Голос Личности (семь), Голос Знания (культурные коды), Голос Истины (герменевтизмы).

Создатель структурной антропологии Карл Леви-Стросс, который посвятил изучению мифологического сознания несколько фундаментальных исследований, в том числе книгу «Мышление дикарей» и четырехтомный труд «Мифологичные», утверждал, основываясь на анализе широкого этнографического и собственно мифологического материала, что базу мифологического мышления составляет система оппозиций (черное — белое, верх — низ, правое — левое, мужское — женское и т.д.). В данной схеме особую роль он отводит центральным героям мифологических повествований — культурным героям — которые, по его мнению, призваны выполнять функцию прогрессивного посредничества (медиации) между этими фундаментальными противоположностями. К. Леви-Стросс считал мифы инструментом первобытной логики, ищущей выхода из противоречий за счет введения промежуточной фигуры «медиатора», и уделял большое внимание культурным героям и трикстерам, как подобным медиаторам. Эти важные выводы К. Леви-Стросс сделал, исходя из исследования мифологии североамериканских индейцев.[2] Тем самым заложил основу постструктурализма, поскольку ввёл дополнительное измерение в дихотомичную систему означаемого и означающего в структурализме, и соответственно трикстер стал символом постструктурализма и далее постмодернизма.

Если мы рассмотрим воспринимаемый нами мир как текст, на основе философии постструктуралиста Р.Барта, в частности его произведения S/Z, где он выделяет пять голосов в тексте : Голос Эмпирии (проайретизмы), Голос Личности (семь), Голос Знания (культурные коды), Голос Истины (герменевтизмы) и Голос Символа. Только к коду Фрейда нужно добавить код расовых архетипов Юнга, который несёт в себе информацию об архетипах этноса. Что является выходом на поверхность бессознательного мистического ноктурна, который выделил коллега Юнга Ж.Дюран. Как

утверждал Юнг: до появления второй сигнальной системы человеком руководило бессознательное. И Лакан выяснил, что оно структурировано как язык. У Лакана Имя Отца – исходная точка формирования символического регистра языка и закона. Отсюда следует, что в нашей конструкции есть и примордиалистская компонента. Когда вместо членов семьи подставляют заместителей, то срабатывает фрейм. "Фрейм - это структура представления знаний, организованная вокруг некоторого понятия, которая в отличие от ассоциаций содержит данные о существенном, типичном и возможном для этого понятия». Специфика фреймов помогает графически свернуть информацию и развернуть её в языковом выражении. При заполнении фрейма значениями, соответствующими изучаемой теме, его структура превращается в описание основополагающего понятия. Основное свойство фреймовой семантики заключается в том, что ключевое слово активизирует весь фрейм. В нашем случае фреймом можно считать архетипы по Юнгу: Анима, Анимус, Тень, Самость, Персона, Мудрец, Бог .[2]

...Архетипы как образы коллективного бессознательного в противовес образам, производимым личным бессознательным, являются общими для любого представителя какой-либо достаточно большой культурно-исторической среды, то они, безусловно, находят себя и составляют живительную сердцевину соответствующей религии или мифологии, а также художественных произведений гениев данной эпохи, которые интуитивно воспринятый образ коллективного бессознательного своей эпохи смогли превратить в вещественно-знаковую форму, отчего их произведения превышают их личность.[3] Которые подчиняются законам лингвистики: что "как попало" ставить слова не получится, ибо слова "приходят на ум" именно так, в таком порядке, что и образуют синтаксис, всегда специфический, всегда определённый типом мышления, а значит формирующий стиль и формируемый стилем. Паратаксис вызывает своеобразный эффект: если долго перечислять чьи-то признаки, носитель их всплывает в сознании сам по себе. Иными словами большое количество предикатов интеллектуально материализует (идентифицирует) как бы «за кадром» сам предмет, о котором говорится. Происходит взаимообращение актов предикации и номинации.

Дело в том, что расстановка слов в предложении сама по себе может быть смысловнесущей. Например, известно, что есть слова, которые идентифицируют (они связаны с процессами номинации), а есть – которые характеризуют. Первые обычно в лингвистике называют термами (субъектами), вторые – предикатами. (Конечно же, что сразу приходит на ум: слова идентификаторы – существительные, предикаты – всё остальное). Но не будем спешить с выводами и обратим внимание на то, что в индоевропейских языках терм становится в начале выражения, предикат следует за термом. Поэтому предикатом или термом делает слова не их частевречевая принадлежность, а местоположение в высказывании...Все эти

смысловые метаморфозы вызваны тем, что предикация (характеристика) и номинация (называние, идентификация) определяют собой две важнейшие когнитивные модели смыслополагания, каковыми являются метафора и метонимия (именно так, а не тропами определяет метафору и метонимию когнитивистика). Сущностное различие между двумя этими когнитивными моделями как раз и заключается в том, что метафора тяготеет к уподоблению, метонимия – к тождеству). И тут мы вплотную подошли к проблеме, которую можно было бы назвать играми референции. В искусстве XX столетия многие эффекты, на первый взгляд не имеющие никаких конструктивных точек соприкосновения, как-то: игры с интертекстуальностью, смысловые перевёртыши и метаморфозы, генерирование в дискурсе возможных миров, - все эти различные по внешнему выражению явления достигаются одним смыслополагающим принципом, который можно определить как расшатывание (или стирание) граней между предикацией и номинацией. Мы уже отмечали, что явление, спровоцированное нонселекцией, а может и наоборот, метод, чреватый эффектом нонселекции – это преобладание сочинительных связей над каузальностью (паратаксиса над гипотаксисом). Паратаксис вызывает своеобразный эффект: если долго перечислять чьи-то признаки, носитель их всплывает в сознании сам по себе. Иными словами, большое количество предикатов интеллектуально материализует (идентифицирует) как бы «за кадром» сам предмет, о котором говорится. Происходит взаимообращение актов предикации и номинации. [4, с.1]

Использованные источники:

1. Семейная и общественная жизнь марийцев lib7.com/cccp/630-semeinaja-mariicev.html
2. <https://www.proza.ru/2006/10/17-59> Образы трикстеров в тетралогии Р. А. Анайи о Сонни Бака Сергей Плотников
3. Белков Е.Н. Структурно-функциональный подход к «полю» притяжения семьи е-Журнал «Экономика и социум» №2(15)-2015 г. (апрель-июнь)
4. РЕФЕРАТ ПО ПСИХОЛОГИИ аспиранта ФУПМ Матюшкина Игоря Валерьевича по теме "АРХЕТИПЫ К.Г.ЮНГА И СОВРЕМЕННОСТЬ"
mivmiv.narod.ru/Things/yung.html
5. Амрахова Анна. Когнитивные основания постмодернизма в музыке.
http://musigi-dunya.az/new/read_magazine.asp?id=1300.

Белков Е.Н.
аспирант
СПбУУиЭ, г. СПб
РФ, г. Сертолово

ТЕОРИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТРИКСТЕРА

Культурные герои часто выступают в виде пары братьев-близнецов, соперничающих или враждующих между собой, например в мифологии большинства меланезийских племен, у ирокезов. Культурные герои-

близнецы, как и другие пары близнецов в мифологии (Ромул и Рем, Ашвины-Диоскуры и др.), имеют генетическую связь с двуфратриальным делением племени, т. е. с так называемой дуальной экзогамией, составляющей основу родоплеменной организации с традиционными шутливо-враждебными отношениями представителей противоположных фратрий. Антагонизм братьев-близнецов наиболее отчетливо выступает в мифах о То Кабинана и То Карвуву 4 (вариант - То Пурго) у меланезийского племени гунантуна (полуостров Газель на острове Новая Британия и остров Вуатом). По некоторым версиям, То Кабинана и То Карвуву - дети старухи, которая фигурирует в мифах о происхождении огня, пресной воды, смерти. Этот образ аналогичен прародительнице Мауи. То Кабинана и То Карвуву в одних вариантах - предки людей, в других - создают людей из дерева. Братья устанавливают экзогамию и брачные правила. С их деятельностью связывается происхождение смерти и возникновение огня. Они первые построили лодку и дом, создали рыб и впервые ловили их, они же создали культурные растения, научились земледелию, изобрели музыкальные инструменты и раковинные деньги. Всякий, даже случайный поступок культурных героев имел решающие последствия для последующих поколений (так, братья убили свинью, и с тех пор люди стали охотиться; близнецы роздали пищу птицам, и поэтому люди испытывают нехватку в пище; братья играли в войну, поэтому люди теперь воюют, и т. п.). В создании культурных благ близнецы участвуют не одинаково. Главным инициатором всего лучшего и ценного для человека является То Кабинана. То Карвуву срывает благие начинания брата и создает различные вредные и бесполезные предметы. Он же приносит людям голод, людоедство, войны, кровосмешение и смерть. Противопоставление полезной и вредной деятельности То Кабинаны и То Карвуву не носит этического характера. Просто То Кабинана умный и умелый, а брат его глуп и неловок. В некоторых эпизодах То Карвуву проявляет себя как типичный сказочный дурачок. Вне всякого сомнения, в плане зарождающегося эстетического восприятия он становится носителем комической стихии. Здесь намечается тенденция к превращению первобытного мифа не в религиозную легенду, а скорей в анекдотическую сказку. Преобладающий у американских индейцев и палеоазиатов тип культурного героя обладает своими особенностями. Он обычно не имеет братьев (за исключением мифа ирокезов) и творит в одиночку. Зато ему самому наряду с серьезными делами приписываются различные плутовские проделки над людьми и животными ради удовлетворения своей прожорливости или похоти, из мести врагам или просто для забавы. У культурного героя оказывается второе лицо - плута, озорника, трюкача (трикстера, как его называют американские этнографы). Доминирующая черта этого мифологического плута - хитрость, но иногда (в тех случаях, когда он сам попадает впросак) плут проявляет черты простофили, дурачка, безумца. Если в меланезийском фольклоре действия То Карвуву были невольной пародией на серьезные культурные деяния его

брата То Кабинаны, то здесь мы встречаемся с элементами самопародирования. Многие проделки плута - не что иное, как слегка завуалированная пародия на его собственные культурные деяния. Некоторые рассказы о плуте имеют чисто бытовую основу. Они выражают дух озорства и протеста против строгой регламентации, охватывающей при первобытнообщинном строе все стороны жизни человека.[1]

Создатель структурной антропологии Карл Леви-Стросс, который посвятил изучению мифологического сознания несколько фундаментальных исследований, в том числе книгу «Мышление дикарей» и четырехтомный труд «Мифологические», утверждал, основываясь на анализе широкого этнографического и собственно мифологического материала, что базу мифологического мышления составляет система оппозиций (черное – белое, верх – низ, правое – левое, мужское – женское и т.д.). В данной схеме особую роль он отводит центральным героям мифологических повествований – культурным героям – которые, по его мнению, призваны выполнять функцию прогрессивного посредничества (медиации) между этими фундаментальными противоположностями. К. Леви-Стросс считал мифы инструментом первобытной логики, ищущей выхода из противоречий за счет введения промежуточной фигуры «медиатора», и уделял большое внимание культурным героям и трикстерам, как подобным медиаторам. Эти важные выводы К. Леви-Стросс сделал, исходя из исследования мифологии североамериканских индейцев.

Вопрос о природе культурного героя (а также его демонического двойника трикстера) в течение последних ста лет широко дискутировался в науке. В частности, А. Лэнг частично связывал культурного героя с творцами-демиургами, частично с «первыми людьми». К. Брейзиг считал, что образ культурного героя эволюционировал от полузооморфных духов-предков к антропоморфным небесным богам. П. Эренрейх напротив, полагал, что культурный герой есть эманация высшего божества, и его первоначальная природа - астральная, Н. Сёдерблом допускал незаметное превращение творца в культурного героя. В. Шмидт в духе школы культурных кругов доказывал, что в древнейших мифологиях этот персонаж совпадает с предком, в мифологии периода матриархата - с лунарными героями, в мифологии патриархата культурный герой выступает в роли арбитра между людьми и высшим богом. Э. Дюркгейм видел в культурном герое идеализированного предка, которого смешивают с установленными им культами, с обрядами инициации. А. Ван Деурсен опираясь на данные этнографии индейцев, считал культурного героя существом промежуточным между богом и человеком, которое обычно подчинено богу, но в то же время не является священным. Он допускал отражение в образах культурного героя исторического элемента - воспоминаний о выдающихся вождях и шаманах. Африканисты Г. Бауман, Э. Браурер, Х. Тегнеус утверждали, что культурный герой - древнейший мифический образ, совпадающий с образом предка или сына бога. Бауман отмечал его тератоморфный (от греч.

«чудовище») и плутовской аспекты. Браурер указывал на его связь с культом племенных вождей. Тегнеус исследовал связь африканских культурного героя с чудесными кузнецами, некоторыми видами духов-хозяев, первых царей и др. Специалист по античной мифологии К. Кереньи, признает фигуру трикстера весьма древней, связывает её с так называемой «поздней архаикой», стилю которой свойственны грубо-развлекательные моменты (54, Культурный герой).

Если исходить из концепции К.Г. Юнга, Койот-трикстер – это «тень» самого Сонни, т.е. часть его бессознательного. Доводов в пользу данного утверждения немало: Койот является только во сне, в бессознательном состоянии или в состоянии измененного сознания (бред, алкогольное опьянение, сон навеянный Чашей Снов и т.д.). Однако в большинстве ситуаций трикстер выступает в роли помощника. Койот обладает качествами, которых лишен сам Сонни, т.е. сознательная сторона его «я» – это коварство, хитрость, умение лгать и обманывать. Качества, которые нередко трактуются как отрицательные в цивилизованном обществе – отражении рациональной стороны человеческого сознания. Однако только при помощи этих качеств Сонни–Койот способен победить другого трикстера (Ворона).

К.Г. Юнг в своих комментариях к работе П. Радина “Трикстер/ исследование мифов североамериканский индейцев” делает следующее заключение о функциональном значении подобного персонифицированного отражения как архетип трикстера в области эмпирической психологии: “...такой опыт расколотой или двойственной личности является ядром самых первых психопатологических исследований. Особенностью этих диссоциаций является то, что такая отколовшаяся личность не случайна, а состоит в дополнительных или комменсаторных отношениях с эго-личностью. Это персонификация черт характера, которые иногда лучше, а иногда и хуже тех, которыми обладает эго-личность. Такая персонификация, как Трикстер, есть продукт множества индивидов и принимается каждым из них как нечто уже знакомое – чего не было бы, если бы Трикстер был продуктом лишь индивидуального сознания.”

Далее в своей работе, Юнг делает вывод, что «персональная тень», которая находится внутри каждого человека, произошла от «священного коллективного образа тени».

По мнению К.Г. Юнга, большинство мифов о трикстерах сохраняют тень в ее изначальной мифологической форме и потому направляет наше внимание к самой ранней стадии развития сознания, существовавшей еще до рождения самого мифа, когда умственная жизнь людей была почти целиком окутана тьмой. Только когда их сознание достигло более высокого уровня, они смогли отделить эту раннюю стадию от самих себя и объективировать ее, то есть что-то о ней сказать. В тот момент, когда начавшее осмысливать себя, свою человеческую сущность, сознание вышло из первобытной стадии развития оно начало отделяться от собственной «тени». Пока собственное

сознание человека оставалось подобно сознанию трикстера, такое противостояние не могло возникнуть. Оно стало возможным лишь тогда, когда достигнутый человечеством более высокий уровень сознания предоставил им возможность взглянуть на тот, который они оставили позади.[2]

Моя точка зрения на эту проблему, что близнецный миф появился в обществе при переходе к дуально-родовой общине (экзогамии) и далее к патрилинейности, и поскольку чужой род был источником злых сил, его тотем наделили чертами трикстера, а тотем родного рода чертами культурного героя.

Использованные источники:

- 1.<http://carljung.ru/node/8155> Близнецный миф.
- 2.<https://www.proza.ru/2006/10/17-59> Образы трикстеров в тетралогии Р. А. Анайи о Сонни Бака Сергей Плотников

Белков Е.Н.
аспирант
СПбУУиЭ, г. СПб
РФ, г. Сертолово

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ МАРИЙСКОГО ЯЗЫКА У МАРИЙЦЕВ Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Неблагоприятная ситуация в сельском хозяйстве Марийской АССР и в других регионах проживания марийского населения отражалась на развитии народа, ибо марийцы и в это время оставались преимущественно крестьянской нацией.

Нелёгкие условия жизни способствовали уходу марийского населения с родных мест на индустриальные стройки Сибири, Севера, на Казахстанскую целину, в Донбасс, Среднюю Азию. Немало их оказалось и в Санкт – Петербурге.[1, с. 154]

Для марийцев переезд из родной деревни обычно означает новую жизнь в окружении, где число контактов с лицами не своей национальности намного превышает частоту таких контактов в месте происхождения. В свою очередь, мигранты на большие расстояния, за пределы традиционной этнической культуры, и соответственно, еще большей оторванности от своей этнической группы.[3, с.158] Поэтому смена местожительства обуславливает иной круг коммуникаций. Иное этническое и бытовое окружение, ведет к усвоению новых норм, ценностей, стереотипов поведения.[4, с.55]

Итак, в основе утраты языков и ослабления сообществ их носителей лежат сложные общественные, политические и идеологические процессы, которые изменили среду обитания человека...Эффективными, ориентированными на общество способами обеспечения передачи языка или ее возобновления являются, например, перечисленные ниже.

1. Языковое гнездо [2, с. 119–156] — это детский сад или группа в детском саду, функционирующие исключительно на местном языке. Дети

приходят в языковое гнездо, как правило, не зная языка меньшинства. Воспитатели с самой первой минуты говорят с ними только на этом языке. Фактически, это полное языковое погружение в раннем возрасте. Дети начинают понимать язык уже через несколько месяцев, а впоследствии и сами начинают говорить на нем.

2. Школьное преподавание на родном языке [2, с. 157–158]. Одного преподавания местного языка в рамках русскоязычной школьной программы ни в коем случае недостаточно для достижения активного владения этим языком. Для этого нужно сделать данный язык средством общения, на котором обсуждаются различные темы, в том числе реалии современной жизни и глобальные вопросы. Выбор местного языка для преподавания на нем различных предметов (математики, природоведения, истории и др.) является значительным шагом в сторону модернизации на условиях культуры меньшинства, равноправия языков и осуществления языковых прав человека.

3. Просвещение молодых взрослых на тему «говори на своем языке». Этим способом можно попытаться расширить употребление местного языка дома. В зависимости от степени угрозы для языка, ситуация среди молодых родителей может быть такой, что часть их еще знает язык сообщества, но уже не говорит на нем с детьми, или же такой, что поколение родителей маленьких детей уже полностью перешло на доминирующий язык. Распространяя современную информацию о двуязычии и значении языков, можно изменить отношение родителей таким образом, чтобы на менее распространенном языке стали больше говорить в кругу семьи. Если знание языка отсутствует, его можно приобрести путем обучения.

4. Языковые курсы, предназначенные для взрослых. Для сообществ исчезающих языков актуальны следующие три типа программ: 1) преподавания языка с нуля для тех, кто его совсем не знает; 2) подготовительные курсы для тех, кто хочет активизировать угасшее знание языка; 3) преподавание чтения и письма для тех, кто говорит на языке, но не умеет читать и писать на нем и, возможно, не владеет новыми словами и выражениями.

5. Преподавание местного языка для представителей большинства. Самая распространенная причина отказа носителя менее распространенного языка говорить на нем с ребенком заключается в том, что этим языком не владеет его супруг или супруга. В России господствует т.н. одностороннее двуязычие: меньшинство выучивает доминирующий язык в дополнение к своему собственному, но большинство не знает языков меньшинств [2, с. 12, 59]. Преподавание местного языка для большинства приводит к т.н. двустороннему двуязычию, которое, в свою очередь, способствует развитию толерантности и баланса в обществе, уменьшению числа конфликтов. Чем чаще представители большинства хотя бы сносно владеют местным языком или же вообще проявляют к нему интерес, тем лучшие предпосылки имеются в обществе для использования этого языка. Стремление к

двустороннему двуязычию часто предполагает также изменения позиции самого меньшинства. Меньшинство в такой ситуации должно принять тот факт, что представители большинства также имеют право использовать их язык.

6. Метод «языковой мастер – ученик». «Языковой мастер», который свободно говорит на языке, и его ученик проводят время вместе, общаясь с самого начала только на местном языке. Это может быть выполнение в свободной форме повседневных обязанностей или же традиционные для данной культуры занятия (ручная работа, приготовление пищи, промыслы, музыка ит.д.). Деятельность не обязательно должна быть упорядочена по определенной схеме, а только предполагает, что человек, который хочет изучать язык, ищет себе «мастера». С другой стороны, метод оказывается более эффективным, если хотя бы в какой то мере следует некоторой программе [подробнее см.2, с 137].[2, с.148-151]

Конституция гарантирует создание условий для изучения всех языков народов России. Однако, на практике национальным меньшинствам намного труднее организовать изучение своих родных языков. По действующему законодательству, право получать образование на родном языке реализуется только путем выбора родителями образовательного учреждения в рамках возможностей системы образования. Если родители желают, чтобы их дети обучались на родном языке или хотя бы изучали язык, то они сами должны искать подходящую школу.[2, с.157]

Всё это можно осуществить на базе следующих организаций представленных в г. Санкт-Петербург:

Санкт-Петербургская автономная некоммерческая организация "Марийское землячество". Творческое объединение марийской молодежи Санкт-Петербурга и Ленинградской области "Илем". Общественная организация "Местная Марийская национально-культурная автономия муниципального округа Большая Охта г. Санкт-Петербурга "Ош кече". Санкт-Петербургский центр марийской культуры «Марий Ушем» («Марийский союз»).

Какими бы ни были задачи возрождения языка, единственным прочным основанием для этого процесса является мотивация языкового сообщества. [2, с. 161]

Язык отражает культуру — и каждый язык уникален, потому что народы, их культурные традиции, условия жизни и картины мира различаются. Требование единого мирового языка или отбор языков означали бы нивелирование культурных различий между народами, отказ от культурного богатства.[2, с.5]

Использованные источники:

1. Иванов А.Г., Сануков К.Н. История марийского народа: учебное пособие для учащихся среднего и старшего школьного возраста – 2-е изд., доп. – Йошкар-Ола, 2011. – 184с.
2. Конференции «Двуязычное образование: теория и практика» (Хельсинки,

Финляндия, 26–28 апреля 2011 г.) под эгидой МАПРЯЛ (Международная ассоциация преподавателей русского языка и литературы) POGA – The Language Survival Network© Автор Отв. ред. Янне Саарикиви

3. Лаллукка, Сеппо. 1997. Восточно-финские народы России. 2-е переведенное и дополненное издание. Санкт-Петербург: Европейский Дом. 392стр.

4. Юзыкайн Эрик. Некоторые аспекты информационной среды марийцев. Диссертация на соискание степени магистра истории культуры. Таллинн – 2000.

*Белков Е.Н.
аспирант
СПбУУиЭ, г. СПб
РФ, г. Сертолово*

ЭМОЦИОНАЛЬНО – ЦЕННОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ ИДЕНТИЧНОСТИ ГОРОДСКИХ МАРИ

Во время ВОВ в Марий Эл приехала главным образом техническая интеллигенция. Главное же, что отличало этих людей от тех, кто приехал в Марий Эл в 1960-е годы – это то, что их было мало. В 1960-е годы приезжие составляли в основном контингент необразованной рабочей силы, которая устремилась на промышленные стройки.

Среди приезжих и местных из всех социальных слоев оказалось немало тех, кто позволял себе грубые выпады против марийцев с шовинистических позиций. По опыту, окружающие народы, обзывают марийцев «черемисами». Черемис – это не самоназвание народа, более того, он сам себя так никогда не называет и считает такое обращение к себе оскорбительным. Этноним черемис представляет собой сложный многозначный социокультурный и историко-психологический феномен. Как известно, самоназвание народа – это один из компонентов его самосознания, который включает в себе информацию, как об уровне его развития, так и о представлениях на этот счет извне. [1, стр. 208] Этот стереотип создает, особенно в глазах детей, устойчиво негативный образ всего, что связано с их национальностью, в том числе и титульного языка, родного языка их родителей. Не только для ребенка, но и для сильного, уверенного в себе взрослого противостоять подобному стереотипу задача очень непростая. Не удивительно, что многие марийцы, выросшие в городе «стесняются быть марийцами» и не хотят говорить на родном языке, даже когда могли бы.[2]

Подобное отношение к марийцам возникло не вчера. В середине 16 века произошло присоединение Марийского края к России в результате продолжительных войн Московского государства с Казанским ханством. Это сопровождалось жестокостью по отношению к местному населению. Ответом было естественное возмущение, сопротивление («черемисские войны» второй половины XVI века). Карательные экспедиции проводили по существу геноцид, уничтожив по крайней мере половину марийского

населения. Вот достаточно характерное высказывание летописца: «И быша убиения человеческая велика, и кровми поляся варварская земля; блата и дебри, езера и реки намостишася черемисскими костми.»

Это осталось незаживающей кровоточащей раной в исторической памяти народа, в его мировосприятии, фольклоре. Спасшиеся от уничтожения -карателями, но не покорившиеся мари́йцы бежали на восток, за Каму, на Урал. Отрываясь от основной этнической массы, переселенцы положили начало формированию этнографической группы восточных мари. А покорившиеся стали рабами, и производили поколение за поколением рабское потомство. Отдельные вспышки сопротивления подавлялись царизмом, и новые расправы вновь добавляли состояние покорности, безысходности в народную психологию.

В 18 веке проводилась массовая насильственная христианизация мари́йцев, но часть из них, особенно в восточных районах, сохранила дохристианские языческие верования. Они называли себя «чимари», т.е. настоящие мари. Они отстаивали свою религию, говоря: «Нашу веру кончать — нас кончать». Вместе с тем в связи с массовой христианизацией появились первые зачатки распространения образования среди мари́йцев, начальное церковное обучение на родном языке, зародилась письменность для издания христианско-религиозной литературы, стали готовиться попы-миссионеры из коренной национальности, которые одновременно выступали и учителями, и первыми литераторами, переводчиками, исследователями языка, культуры, обычаев родного народа.

Практически вся история мари́йского народа — история покоренных, задавленных, униженных, гонимых. Народное сознание еще хранило сказание о Живой воде, которую надо вернуть от злых сил, укравших ее у народа. Но и эта вера постепенно иссякала... И не удивительно. Ведь царизм проводил по отношению к мари́йцам политику национально-колониального гнета. Она была направлена на сознательное торможение политического, социального, экономического, культурного развития мари́йского народа, как и других «инородцев».

В конце 19 — начале 20 века зародилась мари́йская демократическая интеллигенция, поставившая задачу национального возрождения родного народа. В условиях жестокого национально-колониального гнета, разнузданных шовинистических преследований сама гнетущая атмосфера настолько давила на сознание первых интеллигентов-мари́йцев, что многие из них стремились скрывать свою национальность, стыдились ее. В такой обстановке не многие осознали, как важно сбросить с народного сознания путы комплекса национальной неполноценности и униженности, вдолбленные колонизаторами. Убедить себя (это даже важнее, чем убедить других!) и открыто провозгласить: и мы, мари́йцы, тоже полноценные люди; и мы, мари́йцы, должны и хотим стать настоящими, полноправными людьми.

Основоположник мари́йской литературы С.Г. Чавайн вспоминал:

«Революция 1905 года подняла у марийской интеллигенции национальное самосознание. Если многие до этого даже стеснялись признаваться, что они марийцы, то теперь заговорили о марийской литературе, книге, газете». [3]

Теперь, в 30-е годы, произошел второй катаклизм, порушивший начавшееся было национальное возрождение народа. В республике, за полтора десятилетия добившейся немалых положительных результатов в становлении новой народной культуры, в формировании национальной интеллигенции, эти результаты национальной политики были подорваны, уничтожен цвет еще недостаточно этнически окрепшей народности, ее генофонд.

Культуре народа, его национальному самосознанию был нанесен такой удар, что последствия этого оказались необратимыми. Литература и искусство, в целом культура были отброшены далеко назад от достигнутых позиций и даже через полвека новому поколению интеллигенции не удалось вновь выйти на те рубежи.

Тысячи безвинно убиенных лучших сынов и дочерей небольшого по численности народа – это само по себе громадная потеря. Но страшным последствием кровавого погрома стало и другое. Именно с той поры, когда была истреблена молодая марийская интеллигенция, радевшая за родную культуру, родной язык и за это объявленная вражеской, страшным дамокловым мечом на долгие годы нависло над народом пугающее слово «национализм». Страх и оцепенение от репрессий 30-х годов долго не проходили, да и до настоящего времени ощущаются.

С уничтожением «националистов» в жизнь пришло совершенно новое поколение руководящих деятелей и «интеллигентов», не похожих на Ивана Петрова и Владимира Мухина, Сергея Чавайна и Тимофея Евсеева. Представители этой новой генерации – «интернационалисты», лишённые национального самосознания, за редким исключением утверждали себя в общественной жизни отречением от национальных интересов, пренебрежением к языку, культуре народа, из недр которого вышли, но принадлежности к которому стали стыдиться.

Их усилиями в массовое сознание внедрен комплекс национальной неполноценности.

Таким образом, самочувствие народа на многие десятилетия стало определяться последствиями погрома, учиненного в 30-е годы, и последовавшим морально-психологическим террором, когда проводилась линия на преследование национальных чувств, национального самосознания. Поэтому не случайно возродившееся в конце 80-х годов национальное движение «Мари Ушем» (Союз мари) не получило широкого распространения, значительной социальной базы. [4]

Рост национального самосознания, о котором в последнее время так много говорится, как о знамении времени, еще мало заметен в Марийской республике, как и во многих других республиках России. Он еще впереди. Комплекс национальной неполноценности, чувство зажатости еще не

преодолены, довольно прочно держатся. Тем более, что первые же признаки проявления национального самосознания, пробуждения национальной гордости, попытки встать с колен встречаются дружными обвинениями в национализме, зачастую прежде всего обрусевшими руководителями своей же национальности, считающими это свое состояние признаком интернационализма. Они, коллаборационисты, десятилетиями внедряли в общественное сознание пренебрежение к национальным ценностям и немало в этом преуспели.

Страх быть обвиненным в национализме, рабская, колониальная психология еще остались в глубине массового сознания. [5]

Использованные источники:

1. Юзыкайн Эрик. Некоторые аспекты информационной среды марийцев. Диссертация на соискание степени магистра истории культуры. Таллинн – 2000
2. Вахтин Н. Б., Головкин Е. В. Социоллингвистика и социология языка. Санкт-Петербург. ЕУ. 2004
3. Сануков К.Н. Марийцы: прошлое, настоящее, будущее <http://www.suri.ee/r/mari/sanukov.html>
4. Ксенофонт Сануков Борьба с «буржуазным национализмом» – стержень советской национальной политики в 1930-х годах: пример марийского народа <http://mariuver.info/rus/statja/ist/sanuk.htm>
5. Сануков К.Н. Марийцы: прошлое, настоящее, будущее <http://www.suri.ee/r/mari/sanukov.html>

*Белова Д.В.
студент 3 курса
Панина К.И.
студент 3 курса*

РОССИЙСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Аннотация

Согласно теореме Коуза, четко определенные права собственности и нулевые транзакционные издержки обеспечивают эффективное размещение ресурсов. Целью научного исследования является, определение того, насколько четко на первом этапе реформы собственности определены права собственности, достигнута ли основная цель - создание экономически независимых, берущих на себя ответственность и риск частных предприятий как основы рыночной экономики.

В данной статье исследован процесс российской приватизации с позиций теоремы Рональда Коуза. Рассмотрен результат формирования в России организационно-правовых основ преобразования общественной собственности на средства производства. Определены итоги приватизации, кроме того, подведены итоги того, действительно ли право владения собственностью получил самый заинтересованный в нем, и наиболее

эффективный, собственник.

Статья раскрывает понятие институтов, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение установленных правил. В сравнении с другими, публикациями по теме приватизации, статья позволяет определить в пользу каких групп происходило перераспределение государственной собственности, как формировалась типичная фигура крупного российского собственника и какими характерными чертами он обладает. Дает объяснение причин, незавершенности формирования рынка и наличия больших размеров транзакционного сектора в России в период приватизации государственной собственности. Объясняет, почему Теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную.

Ключевые слова

Российская приватизация, теорема Рональда Коуза, институты, механизмы, транзакционные издержки.

Институты - совокупность формальных или неформальных правил, создаваемых людьми, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение данных правил. Институты многообразны. Важнейшими из них являются договор, право собственности и право человека. Основным институтом рыночной экономики является собственность, предоставляющая людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. За собственником закрепляются определенные права, и другим лицам запрещается вмешиваться в осуществление этих прав [5, с. 131].

В процессе использования собственности могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей, влияющие на изменение их благосостояния. Действия одной стороны создающей внешний эффект для другой, могут быть положительными, т.е. приносящими пользу и отрицательными - причиняющими вред другой стороне.

Если в обществе институционализована этическая норма, утверждающая максимизацию общественного благосостояния в качестве главного критерия стоимости, то взаимодействие сторон по поводу компенсации последствий отрицательного внешнего эффекта обеспечит без существенных транзакционных издержек установление таких значений стоимости обмениваемых прав, которые максимизируют суммарное благосостояние сторон и вместе с тем позволяют компенсировать весь нанесенный ущерб [3, с. 156].

Если права собственности четко определены и транзакционные издержки малы, то рынок может сам устранять внешние эффекты: заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к приемлемому решению. При этом не будет иметь значения, кто именно обладает правом собственности. Участник, способный извлечь из обладания таким правом большую выгоду, просто выкупит его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. Это положение (независимость оптимального решения от распределения прав собственности) составляет основу «теоремы Коуза».

Согласно теореме Коуза, если права собственности четко определены и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если транзакционные издержки (включающие издержки сбора информации, ведения переговоров и реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности [5, с. 148]. Непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности - трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество или банковская структура, - в конечном счете, это право получит действительно самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

Необходимым условием совершения обмена правами собственности, по Коузу, являются пренебрежимо малые транзакционные издержки. Транзакционные издержки - все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий [6, с. 133]. Правовая система не оказывает влияния на размещение ресурсов и эффективность производства, если выполняются два основных условия - четкая спецификация прав собственности и определение того, кому принадлежит спорное правомочие. Исключено противоборство сторон на стадии переговорного процесса, существует общепризнанное правило расчета денежной компенсации пострадавшей стороне, которое сводит соответствующие транзакционные издержки к ничтожно малой величине.

Метод Коуза предполагает, что в обществе сформировался институт разрешения конфликтов по поводу внешних эффектов, основанный на осуществлении торговых трансакций между владельцами соответствующих прав собственности и он способен оказывать на хозяйственную жизнь автоматическое воздействие, не сопряженное со значительными транзакционными издержками [3, с. 154].

Благополучным для общества является сочетание невысоких транзакционных издержек и четко фиксированные права собственности (эти права тоже должны являться объектом купли-продажи). Таким образом, основное содержание теории прав собственности сводится к объяснению механизма поддержания условий эффективной деятельности фирм.

Преобразование крупных государственных предприятий в России в открытые акционерные общества в 1993-1995 гг. стало своеобразным «естественным экспериментом» по спецификации прав собственности. Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» принятый в 1992 году устанавливал организационно-правовые основы преобразования общественной собственности на средства производства в РСФСР путем приватизации (разгосударствления) государственных и муниципальных предприятий в целях создания эффективной рыночной экономики. Основная цель приватизации состояла в создании экономически независимых, берущих на себя всю ответственность и риск частных предприятий, которые являются основой рыночной экономики.

Рассмотрим, как осуществлялся процесс перераспределения

правомочий в пользу наиболее эффективных собственников?

Процесс перераспределения собственности начался практически сразу после первоначальной спецификации правомочий. Перераспределение государственной собственности происходило в пользу следующих групп:

- директора заводов;
- чиновники госаппарата, министерская номенклатура;
- политическая номенклатура (партии, движения, фонды и т. д.);
- субъекты Федерации;
- трудовые коллективы;
- внешние акционеры.

Фактический контроль промышленных предприятий, преобразованных в акционерные общества в результате приватизации осуществляла администрация. Легальная структура собственности не отражала реальной ситуации, в которой право владения распределено между многими экономическими субъектами.

Акции концентрировались либо в руках администрации предприятия, либо в руках внешнего инвестора. Происходит активный обмен правомочиями собственности между экономическими субъектами, получившими их в ходе первоначальной спецификации «внутренними» акционерами, и теми, кто был исключен из этого процесса «внешними» акционерами. За два-три года, прошедших после первоначальной спецификации прав собственности, право владения на большинстве предприятий перешло из рук трудового коллектива в руки администрации и реже – внешнего инвестора.

Специфика подхода Госкомимущества РФ к приватизации заключается в уравнительном распределении «по головам» одной и той же суммы государственной собственности: по 10 тыс. руб. в виде приватизационного чека, или ваучера, всем 150 млн. гражданам России. Каждый ваучер меняется на акцию приватизируемого предприятия, что создавало иллюзию равных стартовых возможностей при вхождении в рынок. Но почти сразу же после выпуска ваучер обесценился.

Основной капитал в бывшем СССР был сформирован с ориентацией на неизменность плановых цен. Шоковая либерализация и переход на мировые цены обесценили весь этот десятилетиями накопленный капитал. Даже по бросовым ценам контрольные пакеты крупных предприятий могли быть приобретены лишь теми, кто, либо имел прямой или косвенный доступ к бюджетным ресурсам, к иностранным кредитам, либо успел молниеносно обогатиться весьма сомнительными методами.

Контрольные пакеты акций гигантов индустрии «продавались» в десятки раз дешевле их реальной цены. Установлены далеко не единичные факты, когда комитеты по управлению имуществом продавали государственное или муниципальное имущество частным предприятиям и лицам по чисто символической цене, а тысячи ваучеров за бесценок скупали богатые ловкачи, представители теневых или мафиозных структур.

Сформировалась типичная фигура крупного российского

собственника, характерными чертами которого являются не продуктивное, а рентоориентированное поведение, готовность делиться доходами с чиновниками и политиками (но не с казной), упорное нежелание инвестировать в производство и создание новых предприятий, честно конкурировать. Благодаря шоковой приватизации в России разрослась коррупция и клановость.

Опыт показывает, что приватизация может быть успешной лишь при соблюдении определенных условий, это: наличие надежной правовой базы проведения денационализации; создание развитой рыночной инфраструктуры; хорошо продуманная процедура продажи государственных предприятий; предварительная оценка величины спроса на денационализируемый отрасль экономики. Лишь при таких условиях денационализация экономики может быть эффективной.

Таким образом, незавершенность формирования рынка и трудность замены контрагента по сделке, отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций, большие размеры национального рынка и большое число его участников объясняют наличие больших размеров транзакционного сектора в России в период приватизации государственной собственности. Основную часть транзакционных издержек в России несут сами экономические агенты и их величина в расчете на одну транзакцию непомерно высока, это объясняет, почему теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную.

Использованные источники:

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие./ И.И. Агапова – М.: Экономистъ, 2006. – 254 с.
2. История экономических учений /Под ред. В.Автономова. –М.: ИНФРА-М, 2002. -346с.
- 3.Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б.В. Корнейчук. -М.:Гардарики, 2007.-255с.
4. Ляско А.Доверие и транзакционные издержки./ А. Ляско // Вопросы экономики.-2003.- №1.- С. 56-58.
5. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебное пособие/ М.И. Одинцова. -М.: Высшая школы экономики, 2009.-397с.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие /А.Н. Олейник. -М.: ИНФРА-М, 2010.-416с.
7. Сажина М.А. Экономическая теория: учебное пособие / М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков. –М.: Норма, 2005. -672с.

*Белозеров В.С.
студент 2 курса
факультет сферы обслуживания и управления
Воронежский филиал
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Воронеж*

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** В данной статье дано обоснование необходимости стратегического планирования на предприятии, оценена актуальность и практическая значимость методики разработки бизнес-планов инвестиционных проектов.*

***Annotation:** In this paper we give the rationale for the strategic planning of the company, to assess the relevance and practical importance of technique development of business plans of investment projects.*

***Ключевые слова:** бизнес-план, менеджмент, инвестиционные потоки, рентабельность предприятия.*

По мере развития рыночной экономики и международных связей бизнес-план становится обязательным документом, применяемым в целях совершенствования методов расчета экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций. В мировой практике практически все инвестиционные проекты описываются с помощью бизнес-планов. Бизнес-план – это общепринятое средство деловой информации.

Решение задач укрепления рыночных позиций предприятия, достижение им экономического успеха требуют нахождения оптимального сочетания источников финансовых ресурсов, их рационального использования в оперативной и стратегической перспективе. Решение подобной задачи в современных условиях становится возможным лишь в системе стратегического и бизнес-планирования.

Это значит, что весьма актуальными и практически значимыми все в большей мере становятся вопросы освоения предприятиями и организациями всей совокупности методов разработки бизнес-планов инвестиционных проектов, а также выбора конкретного алгоритма и четкой последовательности их реализации.

Бизнес-план является одним из основных инструментов эффективного управления любым предприятием. В условиях рынка бизнес-план может использоваться не только при реализации того или иного инвестиционного проекта, хотя это его основная функция, часто он применяется в качестве рабочего документа, который позволяет оценить экономическое содержание любого конкретного перспективного направления деятельности предприятия в создавшихся или прогнозируемых условиях.

Бизнес-план – специальный инструмент менеджмента, используемый в современной рыночной экономике независимо от масштабов, сферы деятельности и формы предпринимательства. Успех в обычной рыночной торговле, выход фирмы с новым продуктом на рынок без полного и ясного представления о перспективах предпринимаемого дела не возможны без разработки надежных предварительных ориентиров и реального плана действий. Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, с которыми столкнется предприниматель при реализации своих целей в изменчивой, неопределенной, конкурентной хозяйственной среде, сформировать и обеспечить пути решения этих проблем, снизить степень риска.

В связи с тем, что бизнес-план представляет собой результат исследований и организационной работы, имеющей целью изучение конкретного направления деятельности предприятия (продукта или услуги) на определенном рынке в сложившихся организационно-экономических условиях, он опирается на:

- конкретный проект производства определенного товара (услуг) – создание нового типа изделий или оказание новых услуг (особенности удовлетворения потребностей и т.д.);
- всесторонний анализ производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности, целью которого является выделение его слабых и сильных сторон, специфики и отличий от других аналогичных предприятий;
- изучение конкретных финансовых, технико-экономических и организационных механизмов, используемых в экономике для реализации конкретных задач.

Не будет большим преувеличением назвать бизнес-план основой управления как коммерческим проектом, так и самим предприятием, осуществляющим этот проект. Ведь благодаря бизнес-плану у руководства появляется редкая возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны, может быть даже глазами придирчивого эксперта. Да и сам процесс разработки бизнес-плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет «собраться», мобилизоваться, сосредоточиться.

Бизнес-план может быть подготовлен менеджером, предпринимателем, фирмой, группой фирм или консалтинговой организацией. Если у менеджера возникла идея освоить изготовление нового продукта, оказать новую услугу или просто новый метод организации и управления производством, он предлагает свою идею для бизнес-плана. Если он собирается реализовать свою концепцию самостоятельно (как самостоятельный предприниматель), он создает свой бизнес-план. Для разработки стратегии развития крупной фирмы создается развернутый бизнес-план. При его подготовке необходимо прежде всего решить, какая цель (или цели) преследуется. Необходимо сформулировать эту цель в письменном виде. Цели бизнес-плана могут быть различными, например, получение кредита, или привлечение инвестиций в

рамках уже существующего предприятия, или определение направлений и ориентиров самого предприятия в мире бизнеса и т.д.

Предприятия, работающие в стабильной ситуации и производящие продукты для достаточно устойчивого рынка при росте объемов производства, разрабатывают бизнес-план, направленный на совершенствование производства и поиск путей снижения его издержек. Однако, все эти предприятия постоянно предусматривают мероприятия по модернизации производимой ими продукции (услуг) и формируют их в виде локальных бизнес-планов

Предприятия, выпускающие продукцию при постоянном риске, прежде всего систематически работают над бизнес-планами по освоению новых видов продукции, по переходу на новые поколения изделий и т.д.

Наиболее активно бизнес-план используется при поиске инвесторов, кредиторов, спонсорских вложений и т.д. Помогает бизнес-план крупным предпринимателям и предприятиям, которые собираются расширить дело, купив акции существующего предприятия или организовав новую организационно-производственную структуру.

В бизнес-плане обосновываются:

- общие и специфические детали функционирования предприятия в условиях конкретного рынка;
- выбор стратегии и тактики (методов) конкуренции;
- оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов.

Цели должны быть четкими, ясными, однозначно принимаемыми и сформулированы в терминах, отражающих перспективное будущее состояние предприятия. Поэтому, при разработке целей необходимо учитывать целую совокупность требований, предъявляемых к их содержанию и форме.

Бизнес-план дает объективное представление о стратегии и тактике развития производства и организации производственной деятельности, способах продвижения товара на рынок, прогнозирует цены, будущую прибыль, основные финансово-экономические результаты деятельности предприятия и вместе с тем определяет так называемые зоны риска, предлагает пути снижения этих рисков или по крайней мере их влияние на будущую прибыль.

Особенностью бизнес-плана, как стратегического документа, является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей предприятия. Чтобы бизнес-план был принят, он должен быть обеспечен необходимыми финансовыми ресурсами. Включение самого проекта в бизнес-план становится возможным лишь в том случае, если определены источники его финансирования.

Многие инвесторы предпочитают краткое содержание бизнес-плана, что позволяет им увидеть важные особенности и преимущества проекта. Такой документ носит название бизнес-предложение. Оно используется при переговорах с возможными инвесторами и будущими партнерами,

приглашении ключевых сотрудников, подписании контрактов с персоналом предприятия.

Бизнес-план должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела, степени своего участия в нем. Объем и степень конкретизации разделов бизнес-плана определяются спецификой и областью деятельности.

Таким образом, бизнес-план используется независимо от сферы деятельности, масштабов, собственности и организационно-правовой формы предприятия. В любом случае решаются как внутренние, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные установлением контактов и взаимоотношений с другими предприятиями и организациями.

В мировой практике подготовка бизнес-плана происходит на основе стандартных требований к оформлению. В связи с этим разработана типовая структура бизнес-плана.

Содержание конкретного бизнес-плана зависит от специфики проекта, которая определяется рядом факторов:

- отраслевой направленностью проекта;
- размером предприятия;
- характером проекта (расширение существующего или создание нового предприятия);
- условиями финансирования (наличие или отсутствие потребности во внешних источниках).

Очевидно, что на содержание, характер и размер отдельных разделов влияет направление деятельности, указанное в проекте.

Различные виды производства и услуг предполагают использование различных технологических и экономических показателей, отражаемых и анализируемых в бизнес-плане.

Существуют различия между планом действующего и создаваемого предприятий. В первом случае бизнес-план опирается на характеристику функционирующего предприятия, результаты и опыт его работы. При этом упор делается на возможности развития и изменения, которые в связи с этим предстоит осуществить. Во втором случае приходится опираться в основном на прогнозные и оценочные данные, разрабатывать и создавать с нуля производственную, маркетинговую и организационные структуры нового предприятия.

Однако все эти различия и особенности не носят принципиального характера. В любом случае предпринимателю следует четко формулировать основную идею проекта и уметь обосновать ее на базе результатов анализа рыночных возможностей, разработать комплекс обеспечивающих мероприятий, уметь правильно оценить общую стоимость проекта, потребность во внешнем финансировании и конечные финансовые результаты.

Таким образом, бизнес-план – это документ, который анализирует все основные аспекты будущего коммерческого предприятия с учетом всех

проблем, с которыми оно может столкнуться и определяет способы решения этих проблем.

Эффективный бизнес-план служит, по крайней мере, четырем целям:

- сфокусировать идеи;
- планировать и принимать решения, касающиеся стратегии предприятия;
- оценивать достижения, определяя специфические бизнес-цели предприятия;
- привлекать капитал для обеспечения финансирования в бизнесе.

Именно поэтому, повышение уровня организации разработки бизнес-плана, усиление контроля на стадии планирования за состоянием производственных ресурсов и рациональном их использовании оказывает существенное влияние на рентабельность предприятия и его финансовое положение.

Использованные источники:

1. Абдукаримов, И.Т., Абдукаримова Л.Г. Управление затратами в предпринимательской деятельности [Текст] // Социально-экономические явления и процессы. 2011.- № 3-4. - С. 11-23.
2. Берл Густав и др. Мгновенный бизнес-план. Двенадцать быстрых шагов к успеху. [Текст]: – Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 2012. – 187 с.
3. Бизнес-план: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация [Текст]: / Под общ.ред. В.М.Попова. – Волго-Вятский региональный издательский центр, 2012. – 217 с.
- 4 . Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/>)

*Берёза Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Сервис»
Сосипатрова К.О.
студент 4 курса*

*факультет «Сервис и технологии»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) Донской государственной технической университет
Россия, г. Шахты*

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы качества обслуживания ресторанного бизнеса в России и методы его повышения. Описываются основные характеристики для измерения качества услуг.

Ключевые слова: качество обслуживания, сервис, ресторанный бизнес, квалифицированные сотрудники, качество пищи, атмосфера заведения, скорость обслуживания.

Abstract: The article deals with the problem service quality restaurant

business in Russia and methods of its increase. Describes the main features for measuring the quality of services.

Keywords: the quality of service, service, restaurant business, qualified staff, quality of food, the atmosphere, the speed of service.

Problem service quality restaurant business in Russia

Созданная изначально для удовлетворения нужд потребителей система предприятий общественного питания отражает степень экономического развития той или иной страны. В нашей стране этот бизнес получил мощный импульс к росту с развитием рыночных отношений. В настоящее время в России ресторанный бизнес стремительно набирает свои обороты. Открывается одно за другим предприятие общественного питания: люди стали все чаще ходить в бары и кафе после работы и по выходным, встречаться там с друзьями и просто пить кофе, листая журнал. Но и конкуренция между заведениями усилилась. Каждый предприниматель хочет привлечь посетителей за счет своей оригинальности, меню, кухни, тематики ресторана, оптимальной цены и модного интерьера. Но основная проблема качества обслуживания не искоренена полностью. Конечно, если сравнивать, обслуживание и качество пищи в советское время, можно сделать вывод, что сейчас ресторанный бизнес намного вырос и усовершенствовался, в наше время, главной задачей, всё-таки остается должное максимальное внимание и профессиональное обслуживание посетителю на высшем уровне, чтобы у клиентов сложилось хорошее мнение о заведении, и они могли смело рекомендовать его остальным.

Без преувеличения можно сказать, что единственным источником благополучия предприятия общественного питания являются клиенты, которые пользуются предоставляемыми услугами. Поэтому в условиях конкуренции работа предприятия должна быть организована таким образом, чтобы клиенты предпочли именно это предприятие среди других, согласились с ассортиментом товаров и услуг, уровнем обслуживания и ушли с желанием вернуться еще раз.

Качество обслуживания, рассматривается как совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предлагаемых потребностей потребителя. Отмечено, что существует пять основных характеристик для измерения качества услуг: надежность, отзывчивость, уверенность, эмпатия и материальные ценности. Поэтому для заказчика удовлетворение не является достаточным, если оно измеряется с помощью только материальных аспектов, оно должна включать четыре других также. В принципе, удовлетворение клиента - это просто состояние, когда потребности, желания, и ожидание клиентов удовлетворяются за счет продукта, который они потребляют. Если удовлетворение клиента игнорируется, то возникнет несоответствие между ожиданием клиента и обслуживанием в ресторане. Ключом к успешной коммуникации с клиентом

ресторана - это квалифицированные сотрудники. Сотрудники играют важную роль в удовлетворении клиентов в ресторанном бизнесе. Такие вещи, как дружелюбие, надежность, оперативность, предоставление полной и достоверной информации, гарантии, а также сопереживание необходимы, чтобы сократить разрыв между ожиданием клиента и обслуживанием в ресторане.

Остановимся на проблемах в качестве обслуживания ресторанного бизнеса в России. К специфическим проблемам ресторанного бизнеса России можно отнести:

- 1) отсутствие традиции есть вне дома в российской культуре;
- 2) небольшой срок хранения сырья для продукции;
- 3) трудности процесса подбора и приема персонала ввиду общей непрестижности профессии.

Как выходят из положения владельцы предприятий питания? В зависимости от величины и класса заведения они выбирают следующие стратегии:

а) рестораны класса люкс поддерживают оригинальную атмосферу, кухню и сервис заведения на оправдывающем цену высоком уровне, подбирают клиентуру, способную и готовую за это заплатить и удерживают её, а также проводят различные мероприятия по сплочению команды персонала, поддерживая самооценку и финансовое положение работников на должном уровне;

б) рестораны первого и второго классов реализуют стратегии более демократичного характера, привлекая большее число клиентов молодого поколения и обеспечивая определенные социальные гарантии для сохранения доверия со стороны персонала;

в) покупают франшизу разрекламированных западных компаний и привлекают клиентов знакомым именем и готовым имиджем. Обслуживание производится молодежью, не ищущей постоянного места работы;

г) теряя на отсутствии традиции рутинного времяпровождения в ресторанах, предприятия общепита выигрывают на интересе российского клиента к игре, ритуалу, празднику, и организуют тематические кафе и рестораны, с интерьером и тематикой, известной всем из фильмов, сериалов или национальных стереотипов. Этим объясняется, к примеру, успех ресторанов суши, спорт-баров и караоке-баров;

д) максимально эффективно используют ресурсы, находящиеся в их распоряжении, пользуются всевозможными маркетинговыми инструментами: организуют банкеты, юбилеи и свадьбы, приглашают артистов по вечерам выходных, привлекая желающих приятно провести конец недели, адаптируют меню под клиентуру (бизнес-ланчи, завтраки, специальные предложения), проводят пиар-акции.

Самая главная проблема в ресторанном бизнесе это качество пищи. Довольно не в каждом ресторане оно идеально, а особенно в заведениях низшего класса. Посетитель не знает и не видит, как готовилось блюдо и

доверяет честности предприятия, но вкус и внешний вид говорит сам за себя. Большой проблемой практически всех предприятий, можно сказать даже не проблемой, а хитростью является пренебрежение к срокам хранения продуктов, использование просроченных продуктов для экономии своего бюджета. Предприниматели идут на огромный риск, не понимая, что этот риск может привести к плохой репутации предприятия и жизни людей.

Следующая проблема, заключается в атмосфере заведения. Атмосфера –это ключ к успешности предприятия, ведь гостю хочется не только поесть, но и расслабиться, отдохнуть. Не каждое предприятие полностью раскрывает и передает атмосферу заведения, допускаются ошибки в оформлении зала, в освещённости, в музыке, самое главное в чистоте, ведь там где небрежно, неаккуратно, весь декор и плюсы рестораны отходят на второй план в глазах посетителя. Ресторатор должен продумать до мелочей каждую деталь, сделать настолько уютным место для гостей, чтобы им было комфортно, а не дискомфортно.

Возможно, ещё более важную роль, чем качество пищи, играет сервис, который предоставляется посетителям с того момента, как они переступили порог ресторана и до того момента, когда они покинут это заведение. Но зачастую сотрудники, которые предоставляет услуги сервиса, не профессиональны и не опытные, т.е. это люди, которые не обладают долей терпимости, вежливости, любезности, могут нагрубить, не выслушать клиента, не дать посетителю полную информацию о блюде, напитках. Сервис – это визитная карточка ресторана, каков подобранный персонал таков и в целом ресторан.

Сегодня на всех уровнях общественного питания идет осознанный процесс привлечения и удержания клиентов. Особо важную роль здесь играет обслуживание. Скорость обслуживания является существенным элементом формирования положительных впечатлений от приёма пищи вне зависимости от типа ресторана. Главной целью предприятия должно быть обеспечение всех своих клиентов блюдами одного и того же качества в одних и тех временных рамках в течение всего рабочего дня.

В ресторанном бизнесе очень важно оправдать ожидания гостя, т.к. удовлетворенный клиент создает хорошее мнение у окружающих о качестве обслуживания в данном ресторане. Почти в каждом ресторане есть недовольные посетители, даже если на первый взгляд всё идеально, и по всем критериям ресторан успешен. Эти проблемы должны решать квалифицированные сотрудники, так чтобы недовольный посетитель пришёл в заведение снова.

То есть исправлять все недовольства, которые выражал клиент, а не оставлять всё прежним, думая, что этот гость уже не придёт и такой проблемы не возникнет снова. Рынок оценивает рестораны, которые получают смешанные отзывы постояльцев, как посредственные. Ресторан, стремящийся завоевать превосходную репутацию, должен работать намного лучше.

Таким образом, проблемы ресторанного бизнеса вытекают из специфики деятельности и являются крайне сложными, так как сочетают в себе практически все управленческие функции. Для решения проблем ресторанного бизнеса крайне важно в деятельности предприятий использовать современные подходы к управлению, основанные на принципах стратегического менеджмента и маркетинга.

Наиболее актуальными проблемами и требующими постоянного решения являются: знание требований клиентов ресторана, выбор месторасположения предприятия, разработка ассортимента и цены.

Совершенствование организации услуг в сфере ресторанного бизнеса требует постоянного анализа и разработки новых механизмов, способствующих повышению эффективности принимаемых управленческих решений.

Ресторанный бизнес является тем социальным институтом, который решает важнейшие социальные задачи, как общества, так и индивидуума. Кроме физиологической функции удовлетворения потребителя в пище, рестораны все больше выполняют и смежные функции, которые непосредственно связаны с процессами социализации в обществе.

Использованные источники:

1. Кондратьев К.П. //Организация обслуживания на предприятиях общественного питания//Кондратьев К.П., Учебное пособие. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2007. – С 6
2. Интернет-ресурс URL: <http://bestreferat.ru> (Дата обращения 23.04.2016г.);
3. Интернет-ресурс URL: <http://economy-lib.com> (Дата обращения 26.04.2016г.).

*Беспалов Р.А., к.э.н.
доцент*

*Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск*

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОБЩЕЕ И ЧАСТНОЕ

В современном обществе финансы сами по себе и финансовая наука в частности трактуются по-разному. Так, в современном экономическом словаре дается такое определение: «Финансы (франц. finance от лат. financia — наличность, доход) — обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйственными субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег».

Более короткое определение дается в большом экономическом словаре: «Финансы — экономическая категория, отражающая экономические отношения фондов денежных средств». Кратко можно

сказать, что теория финансов изучает движение денежных потоков в экономике. В зависимости от того, на каких денежных потоках концентрируется внимание, выделяют макрофинансы, т. е. денежные потоки государства, которые в свою очередь подразделяют на четыре блока: платежный баланс, бюджетный баланс, банковский баланс, и микрофинансы, т. е. денежные потоки предприятий (корпоративные финансы), организаций (общественные финансы), банков (банковский менеджмент).

Словарь денег и финансов Макмиллана определяет термин финансы как «подраздел экономической теории со своим фокусом и методологией. Главный фокус в теории финансов есть работа рынков капитала и стоимость финансовых активов».

Инструментарий, применяемый в теории финансов, можно выделить в следующие самостоятельные научные дисциплины: актуарную математику (финансовая математика), финансовую статистику (иногда отдельно выделяют банковскую статистику), финансовое право, финансовое программирование.

В широком смысле к теории финансов относят следующие разделы экономической теории:

- теорию денег, монетарную политику, учение о центральных банках;
- теорию налогов и бюджета;
- теорию инвестиций, портфельную теорию, теорию корпоративных финансов;
- банковское дело, финансовые институты, пенсионные фонды, финансовые рынки, финансовое счетоводство;
- международные финансы.

Зародившись как наука о доходах и расходах королей, теория финансов стала, с одной стороны, важной составной частью (монетарная политика, финансовая экономика, фискальная политика) современной экономической теории, с которой она неразрывно связана и вместе развивается.

С другой стороны, теория финансов — основной инструмент в инвестиционном процессе, финансовом менеджменте и бизнес-администрировании. Важным новым направлением в финансовой науке стала финансовая инженерия (financial engineering), под которой понимают проектирование, развитие и внедрение инновационных финансовых инструментов и процессов и формулировку (creative) новых финансовых задач. В этом определении важен термин инновационных, т. е. новых (оригинальных), инструментов и задач. Некоторые ученые и даже Словарь денег и финансов Макмиллана считают, что сложилась отдельная теория финансовых инноваций. Поэтому ученые-финансисты, несмотря на то, что они входят в экономические ассоциации и публикуют свои работы в общеэкономических журналах, по-прежнему, как и в начале века, тяготеют к собственным научным сообществам и собственным журналам. Крупнейшие из них — Американская финансовая ассоциация (American Finance Association) с журналом Journal of Finance, который, безусловно, является мировым

лидером по публикациям в области финансовой экономики, и ее аналог в Европе, существующий с 1972 г., - Европейская финансовая ассоциация (European Finance Association, подробнее см. [www. EFA—on-line.org](http://www.EFA-on-line.org)) с журналом European Finance Review.

Прикладные финансисты мира объединены в международную ассоциацию финансового менеджмента. Подробнее о проблемах, которые волнуют современных финансистов, можно прочитать в сети Financial Economics Network, которая входит в систему сетей по социальным наукам.

И финансовые теоретики, и финансовые практики сегодня работают в двух перспективах. Одна принимает как заданное существующую институциональную структуру провайдеров финансовых услуг и строит модели более эффективного (прибыльного) комбинирования существующих инструментов и возможностей. Другая исследует, как необходимо изменить институты, чтобы финансовые рынки функционировали стабильно и эффективно. В последние два десятилетия именно финансовые институты бурно развивались. Наиболее известный случай инновации в финансовую практику — теория выбора цен Блэка — Шоулза. Глубокие прогнозы финансовой практики для четырех классов потребителей финансовых услуг — домашних хозяйств, нефинансовых фирм, институтов пожертвований и правительств — сделал Р. Мертон. С широким доступом к интернету, по мнению Мертона, произойдут глубинные изменения — взамен изолированных появятся интегрированные финансовые продукты и услуги и, следовательно, новые индивидуальные модели интеграции финансовых активов, т. е. появятся существенные модификации моделей типа Марковица — Тобина. Существенные изменения в будущем могут произойти на рынках государственных заимствований, которые до сих пор мало использовали современные финансовые технологии. Не исключено, что небольшие государства вместо физического расширения электронного завода и закрытия убыточного автомобильного, например, заключат контракт свопа, в котором они будут плательщиками в мировом портфеле акций электронных предприятий и получателями в портфеле мирового автомобилестроения. Таким образом, государства смогут хеджировать конъюнктурные риски на рынках реальных товаров.

Современная теория финансов дает весьма значительные возможности для финансовой практики, необходимо только динамичное освоение новых финансовых технологий, а это требует существенных изменений в программах подготовки финансистов. В России такие изменения осложнены также и благодаря переходу на «европейскую» систему образования, которую весьма проблематично внедрить в системе существующего среднего, среднего специального и высшего профессионального образования.

Использованные источники:

1. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard Translating Strategy Action. – Cambridge Mass. –1996.

2. Беспалова О.В. Роль инвестиций в инновационном процессе // Инновационная наука. 2016. № 1-1 (13). С. 26-29.
3. Беспалова О.В. Инновационно-инвестиционное развитие системы страхования в России// Современные аспекты экономики. 2012. № 1 (173). С. 9-12.
4. Богданова М.В., Мандрон В.В. Инновационные методы финансирования российских предприятий // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 174-176
5. Рулинская А.Г. Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона //Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 5 (232). С. 92-98.
6. Рулинская А.Г., Беспалов Р.А., Беспалова О.В., Зверев А.В., Караваяева Ю.С., Ковалерова Л.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Никонец О.Е., Савинова Е.А., Таранов А.В. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы: Монография / Под общей редакцией А.Г. Рулинской. Москва, 2015.

***Беспалова О.В., к.э.н.
старший преподаватель
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск***

ИНВЕСТИЦИИ 2016: ДОСТУПНО И НАДЕЖНО

В 2016 году смысл инвестиций изменился, до недавнего времени денежные средства инвестировались с единственной целью – их приумножить, теперь главная задача их сохранить. Сложившаяся в стране кризисная ситуация заставляет серьезно обдумывать каждое вложение. Многие из традиционных и ранее популярных финансовых инструментов в нынешней обстановке оказались несостоятельными, неспособными принести даже малейшую прибыль. Более того, некоторые из них вместо дохода начали приносить значительные убытки.

Вариантов вложения средств по-прежнему много. Вопрос состоит в том, какие инвестиции являются наиболее доступными и надежными, способными изменять в лучшую сторону благосостояние своих владельцев.

Традиционно вклады, открываемые в банках, занимают среди возможных инвестиций лидирующую позицию. В сложившейся нестабильной ситуации именно они остаются самыми доступными и надежными инструментами сбережения финансовых средств.

Средние ставки по вкладам, предлагаемые банками в настоящее время, варьируются в пределах 10-15% годовых, а то и того меньше. Лишь некоторые из банков могут предложить 18-20%. Несмотря на это они остаются наиболее надежными вариантами сбережения денежных средств. Приумножить сбережения они не помогут, но ставки по вкладам очень близки по значению к величине инфляции. А значит, они все еще способны

исключить финансовые потери.

Специалисты в области инвестиций рекомендуют отдавать предпочтение именно такому виду вложений и относить в банки около 60% от всех накоплений. При этом сумму нужно разбивать на части и переводить в различную валюту. Хранить деньги в одной крайне не эффективно.

Кроме того все банковские вклады подлежат страхованию. Но максимальная сумма, на которую можно рассчитывать в случае банкротства банковской организации, составляет 1,4 млн рублей. Поэтому делая вклад нужно учитывать и этот факт. Может быть, целесообразнее осуществлять вложения, не превышающие это значение, в нескольких банках.

Вторыми по надежности и доступности, но не менее консервативными, являются инвестиции в драгоценные металлы. Но подобные вложения должны носить долгосрочный характер. Минимальный период должен равняться хотя бы двум годам. Связано это с парадоксальным поведением драгоценных металлов во время текущего кризиса. В подобных ситуациях на фоне падения стоимости нефти и национальной валюты такие металлы, как золото, серебро и другие, как правило, укрепляются. В данном случае этого не произошло, значения цен немного упали. Учитывая это, финансовые эксперты не рекомендуют физическим лицам приобретать золото в натуральной форме. Более разумным считается открытие обезличенного металлического счета. А затем остается ждать, когда ценность драгметаллов снова повысится.

Инвестиции в акции российских компаний в последнее время не оправдали надежд. Связано это с крахом индексов большинства отечественных корпораций. Но хотя это заметно отразилось на инвестиционном портфеле в целом, выплаты дивидендов инвесторам это никак не коснулось. Плачевной ситуация оказалась лишь для брокеров, которые играли на фондовых рынках. А вот инвесторы, которые купили акции и попросту удерживали их, получили все причитающиеся им выплаты сполна.

Но российский рынок наверняка еще возьмет свое. Поэтому именно сейчас самый момент направить часть инвестиций в отечественные компании пока цены на их акции особенно низкие. Когда начнется выздоровление экономики цены на их ценные бумаги также пойдут в гору. И вот тогда-то их можно будет очень выгодно перепродать. Поэтому фондовый рынок в 2016 году – не такая уж плохая затея.

Обращение к ПИФам и прочим компаниям доверительного управления актуально для категории инвесторов, не разбирающихся и не имеющих желания вникать во все тонкости и нюансы движений котировок ценных бумаг. Этот вид инвестиций является наиболее доступным, особенно для частных лиц, обладающих незначительным капиталом. Но, как и в других областях инвестирования, наибольшая выгода ждет обладателей значительных накоплений. Минусом являются возможные затруднения с поиском действительно достойной компании.

Доходность консервативных ПИФов находится в интервале 15 – 20% в год, у наиболее агрессивных этот показатель достигает 60%. Но этот вид инвестиций больше соответствует определениям доступные и доходные, чем надежные. И в сложившейся экономически-политической ситуации вложения в ПИФы достаточно рискованны.

ПАММ – это новое модное течение интернета. По сути, инвесторы вкладывают денежные средства на счет для доверительного управления трейдером на Форекс. Иными словами, вкладчик выкупает паи у трейдера.

Доходность ПАММ в среднем составляет 30 – 40%, но некоторые могут достигать и 100 – 150%. Несомненным плюсом является капитализация процентов в течение всего периода. Но столь высоким ставкам сопутствуют и определенные риски. При таком инвестировании ключевую роль играет выбор опытного управляющего, не склонного к неоправданным рискам.

Инвестиции в недвижимое имущество из разряда консервативных. Такие вложения очень распространены среди частных лиц. Прибыль от инвестирования невысока, а может и вовсе равняться нулю. Но, по крайней мере, направление денег в покупку квартиры поможет сохранить их. Правда, для этого нужно обладать довольно значительным накопленным капиталом.

Главным правилом при выборе инвестиционных инструментов является распределение денег по нескольким направлениям. И не стоит гнаться за наибольшей выгодой, не просчитав при этом все вероятные риски.

В 2016 году необходимо распределять инвестиции следующим образом:

- около 60% перевести на банковские счета;
- 30% распределить в ПИФы, ПАММы и ценные бумаги (акции);
- 10% направить в более агрессивные проекты, например, в ПАММ-счета менее опытных, но более рискованных управляющих или в стартапы.

И главное правило 2016 года: в первую очередь постараться сохранить накопленный капитал.

Использованные источники:

1. Беспалов Р.А., Павленко Д.В. Антикризисный план как источник развития банковского кредитования и лизинга в современной экономической ситуации // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 1. С. 291-293.
2. Беспалова О.В. Роль инвестиций в инновационном процессе // Инновационная наука. 2016. № 1-1 (13). С. 26-29.
3. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Инвестиционная привлекательность Брянского региона в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 11. С. 112-116.
4. Гринь И.А., Беспалов Р.А. Роль платежной системы в организации работы банка с пластиковыми картами // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 99-104.
4. Караваева Ю.С. Финансовый механизм региональной инвестиционной

политики // Вестник Бурятского государственного университета. 2015. № 1. С. 298.

4. Рулинская А.Г. Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона // Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 5 (232). С. 92-98.

5. Рулинская А.Г., Беспалов Р.А., Беспалова О.В., Зверев А.В., Караваева Ю.С., Ковалерова Л.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Никонец О.Е., Савинова Е.А., Таранов А.В. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы: Монография / Под общей редакцией А.Г. Рулинской. Москва, 2015.

6. Савинова Е.А. Статистика импорта в Российскую Федерацию из стран СНГ. В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А. 2015. С. 119-121.

7. Сайт инвестиционного портала регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investinregions.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Бесчастнова Н.В.

доцент

Шабаетва Л.К.

студент 2го курса

УГАТУ

Россия, г. Уфа

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Данная работа посвящена такому актуальному вопросу как перспективам развития аграрного сектора в экономической системе. Сельское хозяйство во всем мире, в том числе и в России является одной из важнейших отраслей экономики, которая направлена на обеспечение населения продовольствием, получение сырья для других отраслей промышленности, развитие внутренней и внешней торговли. Из этого следует, что от уровня развития сельского хозяйства зависит многое: качество жизни и здоровья граждан, функционирование таких отраслей экономики, как торговля, промышленность, общественное питание.

Среди субъектов Российской Федерации экономика Республики Башкортостан выделяется разнообразной структурой, включающей развитые отрасли, продукция которых направлена на удовлетворение потребностей общества.

Предметом анализа в статье является агропромышленный комплекс, функциональное назначение которого - удовлетворение потребностей населения в продуктах питания.

Агропромышленный комплекс (АПК) как составная часть потребительского комплекса является одним из приоритетов

государственной политики, его состояние и уровень развития во многом определяют социальную стабильность в республике и оказывают влияние на другие виды экономической деятельности.

Целью данной работы является теоретическое исследование.

Были поставлены следующие задачи:

- определение сущности понятия аграрный сектор и его роль в национальной экономике страны;
- определение перспективных направлений совершенствования аграрного сектора Республики Башкортостан;

Башкортостан является крупным регионом развитого сельскохозяйственного производства. Республика занимает по валовому объему продукции сельского хозяйства 7-е место среди субъектов РФ. Развитию животноводства способствовала целевая программа «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока. Комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм в Республике Башкортостан на 2012-2016 годы».

Агропромышленный комплекс республики на современном этапе развития представляет собой сложную социально-экономическую систему, в рамках которой достигается организационно-производственное единство процессов обеспечения средствами производства, непосредственное производство сельскохозяйственного сырья и продуктов, их переработка в продукты конечного потребления и доведение их до потребителя. На разных этапах развития Республики Башкортостан вопросы достижения высокой эффективности агропродовольственного комплекса занимали центральное место. При этом движущим мотивом выступает постоянно возрастающий спрос населения на пищевые продукты.

Задачи продовольственного обеспечения населения республики решаются в основном за счет собственного производства путем последовательных организационных и социально-экономических преобразований в аграрном секторе.

Существенный вклад в производство пищевых продуктов вносят субъекты малого предпринимательства.

Достижению поставленных целей будут способствовать определение приоритетов и задач в АПК. Их реализация в первую очередь определяется уровнем развития и эффективностью функционирования производства агропромышленного комплекса и реализацией специфических факторов развития конкретных направлений сельскохозяйственного производства.

У Республики Башкортостан есть мощный ресурсный потенциал для развития аграрного сектора, связанный с возможностью одновременно нарастить посевные площади, повысить урожайность за счет технологической модернизации и увеличить производство животноводческой продукции.

Внедрение инновационных разработок и передового мирового производственного опыта, эффективное использование которых позволяет

перевести производство на более высокий технологический уровень.

Целевыми задачами развития национального потребительского комплекса являются:

-Обеспечение населения высококачественными отечественными продовольственными товарами.

-Создание социально-экономических условий, обеспечивающих достойную жизнь сельского населения республики.

В Башкортостане качество работы АПК в немалой степени определяется механизмом государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей. Выделяются средства из государственного бюджета на приобретение сельскохозяйственной техники. Это позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям республики ежегодно наращивать объемы производства.

Инновационная открытость АПК, появление аграрных технопарков и бизнес-инкубаторов также является положительным фактором для развития АПК.

Стоит отметить, что достижению поставленных целей будут способствовать определение приоритетов и задач в агропромышленном комплексе. Их реализация в первую очередь определяется уровнем развития и эффективностью функционирования производства агропромышленного комплекса, и реализацией специфических факторов развития конкретных направлений сельскохозяйственного производства. Дальнейшие исследования тенденций развития в АПК сформируют новое экономическое видение организации сельхозпроизводства и определяют направления совершенствования управления развитием АПК на региональном уровне.

Использованные источники:

1. Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски// Вопросы экономики. – 2011. - № 12. – С. 20-37
2. Максимова В.Ф. Экономическая теория / В.Ф. Максимова. – М.: Юрайт, 2014. – 580 с.
- 3.Островская Е. Рыночная система воспроизводства: развитие и неравномерность // Мировая экономика и международные отношения.- 2008.- №3.- С.15-22.
4. Организационные формы оказания консультационных услуг в сельскохозяйственном производстве. Бесчастнова Н.В. Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2009. № 2. С. 75-85. 023
5. Тарануха Ю.В. Микроэкономика / Ю.В. Тарануха. – М.: КноРус, 2013. – 608 с.

*Билалова И.Р.
магистрант
Государственное и муниципальное управление
факультет информационных технологий и управления
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Система обучения персонала – это система подготовки персонала, включающая различные методики обучения, а также материально-технические средства обеспечивающие процесс обучения. Внутрифирменная система обучения персонала – это система подготовки персонала, которая осуществляется непосредственно на территории компании или в корпоративных учебных центрах.

Прежде чем строить какую-либо обучающую систему, необходимо выявить потребности компании. Как правило, они вытекают из ее стратегии и должны быть подчинены целям и задачам, которые она решает на данном этапе. Развитие персонала является важнейшим условием успешного функционирования любой организации. Это особенно справедливо в современных условиях, когда ускорение научно-технического прогресса значительно убыстряет процесс устаревания профессиональных знаний и навыков. Несоответствие квалификации персонала потребностям компании отрицательно сказывается на результатах ее деятельности.

В настоящее время выдвигаются все новые и новые требования к обучению персонала, которые предполагают регулярное обновление, расширение и углубление имеющихся знаний рабочих, специалистов и руководителей всех уровней. Система обучения и персонала является определяющей для принятия многих ключевых управленческих решений в кадровом менеджменте – в частности, решений, касающихся перераспределения компетенций и полномочий, создания кадрового резерва, перемещение работников на новые должностные позиции, формирования проектных групп, оценки эффективности использования кадровых ресурсов.

Возрастающее значение обучения для организации и значительное расширение потребностей в нем в последние тридцать лет привели к тому, что ведущие компании взяли на себя обновление квалификации своих сотрудников. Организация обучения стала одной из основных функций управления персоналом, а его бюджет – наибольшей (после заработной платы) статьей расходов многих компаний, осознавших, сколь мощным рычагом повышения общей эффективности работы предприятия оно является. Это объясняется тем, что многие компании, изменив кадровую политику, в соответствии с передовыми тенденциями в современном менеджменте, стали рассматривать знания и квалификацию наемного

работника, как принадлежащий организации и приносящий прибыль капитал, а затраты на обучение – как доходные капиталовложения.

Все больше руководителей российских компаний задумываются над целесообразностью повышения профессионального уровня своих сотрудников, т.к. в сложившейся ситуации усиления конкурентной борьбы развитие персонала является важнейшим условием развития организации. Несоответствие квалификации персонала потребностям организации чревато низкими показателями ее деятельности. Кроме того, помимо непосредственного влияния на финансовые результаты организации, профессиональное развитие способствует созданию благоприятной корпоративной культуры в организациях, оказывает существенное влияние на мотивацию работников и их преданность организации.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что сегодня нужен качественно другой подход к организационному обучению, когда само понятие «обучение» наполняется более глубоким смыслом. Нет больше разницы между учебой, работой и жизнью – это один непрерывный процесс. Обучение не вмещается в привычные рамки учебных программ, семинаров и тренингов, оно не может быть навязано человеку. Единственное, что в организации может способствовать обучению людей – это создание условий, в которых оно станет естественной потребностью человека своего рода организационной нормой.

Существует огромное разнообразие систем, методов и форм обучения. Выбор того или иного метода обучения в каждом конкретном случае определяется множеством факторов, в том числе целями и задачами обучения, уровнем квалификации и профессиональной подготовкой обучаемых, их мотивационными установками.

Как будет происходить обучение — на рабочем месте или с отрывом от работы — определяется в основном тем, какие методы обучения будут использованы.

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 производственных помещениях компании-работодателя, в центре обучения, который посещают работники нескольких различных компаний, или в колледже.

Обучение квалифицированных кадров является эффективным в том

случае, если связанные с ним издержки будут в перспективе ниже издержек организации на повышение производительности труда за счет других факторов или издержек, связанных с ошибками в найме рабочей силы. Поскольку определение результатов, достигаемых с помощью обучения квалифицированных кадров, сопряжено с определенными трудностями, налицо экономическая эффективность обучения в форме снижения издержек, которые поддаются точному расчету. Обучение квалифицированных кадров затрагивает важные факторы социальной эффективности. Повышение профессионального мастерства положительно отражается на гарантии сохранения рабочего места, на возможностях повышения в должности, на расширении внешнего рынка труда, на величине доходов организации, на чувстве собственного достоинства и возможностях самореализации.

Использованные источники:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации. // Управление персоналом. - 2002. - № 1. - С. 50-52.
2. Алешина И. В. Поведение потребителей: Учеб. пособие для вузов.— М.: Ф АИР-ПРЕСС, 2000.— 384 с.
3. Артамонова Н.В., Головцова И.Г. Управление персоналом: учеб. пособие. – СПб.: СПбГУАП, 2001. Ч.3. – 62 с.
4. Бабушкин Н.И. Основы менеджмента. М.: Экономика. - 2005. – 427 с.
5. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л., Аксенова и др. Управление персоналом. – М: ЮНИТИ, 2005.- 489 с.
6. Бахвалова М. Новые знания от собственных сотрудников // Секрет фирмы. – 2005. - №10. – с. 87-88
7. Беляцкий Н.П. Управление персоналом: учебник / Н.П. Беляцкий. – Минск: Современная школа, 2008. – 412 с.
8. Васина С.В. Считаем среднесписочную численность работников // Зарплата. – 2007. - №1 – с. 45-48
9. Виханский О.С. Стратегическое управление. - М.: Гардарики, 2000. - 296с.
10. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник/4-е изд. перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
11. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УНИТАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ
Рахимова Д.С., Ханнанова Т.Р.
NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 43. С. 264-267.
12. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
Сафаров Р.Р., Шапошникова Р.Р.
Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 219-221.

Бобровникова А. А.
студент

кафедра «Экономика и управление»

Овчинникова А. С.
студент

кафедра «Экономика и управление»

Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель

кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Поволжский государственный университет сервиса

Российская Федерация, г. Тольятти

СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В статье рассмотрено понятие транзакционных издержек, их виды, а так же стратегия снижения транзакционных издержек.

Ключевые слова: издержки, транзакционные издержки.

Классическая экономическая теория в своем анализе хозяйственных процессов обычно оперирует такими понятиями, как затраты на создание продукции, общие, постоянные, предельные издержки. В состав издержек включаются затраты на сырье, материалы, помещения, заработную плату, охрану предприятия, коммунальные платежи, страхование, оплату банковских кредитов. При этом целый ряд затрат, практически всегда присутствующих в реальной экономической практике, не учитывается.

Впервые понятие транзакционных издержек было введено в научный оборот в 1930-х гг Р. Коузом для объяснения существования противоположных рынку структур – фирм. Транзакционные издержки – ключевой момент в процессе принятия решения о создании фирмы. Р. Коуз доказал, что при каждой сделке необходимо владеть информацией, проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия. Затраты на все это и есть транзакционные издержки.

Базовой единицей анализа в теории транзакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Категория транзакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долгосрочного характера, требующих как детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Первоначально транзакционные издержки были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом». Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организаций,

поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких как фирмы) также не свободно от трений и потерь. По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана, транзакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению. Введение в научный оборот идеи положительных транзакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением.

Обычно выделяют 6 видов транзакционных издержек:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов, и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений, являются мощным источником этих издержек.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. При обмене неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться интуицией. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

5. Издержки оппортунистического поведения. Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Различают две основных формы оппортунизма (отлынивание и вымогательство), первая из которых характерна для отношений внутри организаций, а вторая для рыночных сделок. Издержки, связанные с преодолением возможного оппортунистического поведения, с преодолением нечестности партнера, приводят к тому, что фирма либо нанимает надсмотрщика, либо пытается найти и вложить в контракт какие-то дополнительные измерения эффективности партнера.

6. Издержки «политизации». Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих.

Р. Коуз показал невозможность полного отсутствия транзакционных издержек, однако вполне возможно их минимизировать. Одним из важнейших направлений стратегии снижения транзакционных издержек является системное накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах стратегического влияния, которых можно рассматривать в качестве потенциальных партнеров по рыночным транзакциям. Международный опыт поиска и анализа подобной информации свидетельствует о том, что игнорирование этой функции приводит к существенному росту транзакционных издержек, а в конечном счете – к банкротству фирмы.

Следует заметить, что стратегия снижения транзакционных издержек не всегда должна быть направлена на экономию непосредственно затрат по подготовке и заключению самой сделки. Принципиальным является обеспечение *эффективности* этих затрат, то есть получения прибыли, реально оправдывающей эти затраты. Главным в стратегии снижения транзакционных издержек является предотвращение потенциально неэффективных затрат на совершение сделок.

Другим необходимым объектом изучения являются *конкуренты* существующие и потенциальные. Знать своего конкурента не менее важно, чем знать своего клиента. Также как и анкетирование клиента, фирма должна проводить анкетирование конкурента, выявляя его «профиль». Ценность этого документа заключается не только в том, что он сообщает информацию о конкуренте, но и в том, что на основе этого документа можно выработать стратегию поведения фирмы.

Аналогичную информацию можно получить обо всех «контактных аудиториях», группах стратегического влияния, поставщиках и посредниках. Наличие подобных банков данных, постоянное их уточнение и поддержание в актуальном состоянии позволяет существенно сокращать транзакционные издержки, предотвращать заключение невыгодных контрактов и соглашений, а также предотвращать ведение переговоров с заведомо отрицательными результатами.

Использованные источники:

1. Малахов С. П. Транзакционные издержки в российской экономике: учеб. пособие для вузов / С. П. Малахов. – М.: Вопросы экономики. – 2007.
2. Манукян М. М., Борzych Л. В. Транзакционные издержки: сущность и динамика в российской экономике // Вестник Самарского государственного университета. – 2014. – № 8 (119). – С. 71-74.

3. Морякова А. В, Захарова М. К. Преимущества и этапы создания системы управления затратами предприятия // Потенциал развития непроизводственной сферы в крупных промышленных городах Поволжского региона: взгляд молодых профессионалов: сб. ст. второй междунар. науч.-практ. конф. – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2009. – 512 с.
4. Радаев В. В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек: учеб. пособие / В.В. Радаев. – М.: Общественные науки и современность. – 2009.
5. Самошилова Г. М., Ванчина И. И. Транзакционные издержки в современных экономических исследованиях // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2007. – № 2. – С. 52-58.

*Бобровская Е.В., к.в.н.
доцент
кафедра менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
Россия, г. Омск*

СЛУЖБА МАРКЕТИНГА В ГРУППЕ КОМПАНИЙ «РУСКОМ»

Группа компаний «РУСКОМ» объединяет ООО «РУСКОМ-Агро», ООО «Морозовская птицефабрика», ООО «Сибирские колбасы», ООО «Алтайские колбасы». Ассортимент продукции включает более 300 наименований колбасных изделий, деликатесов под ТМ «Сибколбасы». Вид деятельности: мясная перерабатывающая промышленность, производство колбасных изделий, мясных деликатесов, в т.ч. из мяса птицы, мясных полуфабрикатов.

Группа компаний «РУСКОМ» воплотила в жизнь уникальный для Омской области проект. Это в деталях разработанное сельскохозяйственное производство замкнутого цикла, начиная с растениеводства и кормопроизводства и заканчивая выпуском и реализацией готовой продукции. На предприятии внедрена система ХАССП согласно требованиям ГОСТ Р ИСО 22000, действует программа производственного контроля за соблюдением санитарных правил, гигиенических нормативов качества и безопасности пищевых продуктов [4].

Важная роль в деятельности предприятия также принадлежит и другим службам и подразделениям, в частности службе маркетинга.

Существуют следующие варианты построения структур службы маркетинга [1,2,3].

Функциональная организация означает, что все рынки и виды выпускаемой продукции могут рассматриваться в виде некоторых однородностей, для которой достаточна четкая специализация подразделений по направлениям. Достоинствами данной структуры является простота управления, специализация маркетологов и четкое определение их обязанностей.

Организация по товарному производству полезна в тех случаях когда

предприятие выпускает несколько видов продукции, ориентированных на разные категории потребителей и требующих специального сервиса. В этом случае управляющий по товару координирует весь комплекс маркетинга по этому изделию. В тоже время здесь имеется ряд недостатков: такая система обходится значительно дороже, из-за возросших расходов на оплату труда, управляющие по товарам не обладают достаточными правами для эффективного управления своими обязанностями.

Организация по рыночному принципу означает что под термином «рынок» может пониматься какая-либо конкретная отрасль. Такая структура считается целесообразной, если для продвижения продукции на рынок требуются специальные знания по ее использованию в конкретных отраслях. Основное достоинство этой системы заключается в том, что фирма строит свою работу применительно к нуждам потребителей, составляющих конкретные сегменты рынка.

Организация по географическому принципу, в этом случае в структуре отдела маркетинга специалисты распределены по географическим регионам (управляющий в целом по стране, управляющие региональными службами, управляющие зональными службами, районные управляющие и торговые представители).

Могут быть использованы и различные смешанные схемы организации службы маркетинга. На данном предприятии руководителем маркетинговой службы является начальник отдела маркетинга, который подчиняется генеральному директору предприятия. В подчинении начальника отдела маркетинга находятся мерчандайзеры, маркетологи, промоутеры.

Структура службы маркетинга на данном предприятии представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Структура службы маркетинга

Основные задачи службы маркетинга:

- разработка эффективной маркетинговой политики предприятия на основе анализа потребительских свойств производимой продукции и прогнозирование потребительского спроса;
- комплексное изучение рынка;
- формирование товарной политики;
- определение ценовой политики предприятия;
- создание каналов распределения продукции;
- развитие коммуникативных связей предприятия с рынком;
- участие совместно с другими отделами в разработке предложений и рекомендаций по изменению характеристик продукции с целью улучшения ее потребительских качеств и стимулирования сбыта.

К функциям маркетинговой службы относятся:

- выявление покупательского спроса на продукцию предприятия;
- анализ продаж реализуемой продукции;
- сравнительный анализ цен конкурентов;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж выпускаемой продукции;

В настоящее время продукция группы компаний «РУСКОМ» реализуется в 14 фирменных магазинах, а также гипермаркетах, социальных рынках, через региональные сети магазинов. Одним из методов стимулирования сбыта продукции является проведение различных рекламных акций: дегустации, подарки за покупку, скидки, розыгрыши призов и другие мероприятия.

Использованные источники:

1. Григорьев М.Н. Маркетинг: учебник /М.Н.Григорьев.- М.: Юрайт, 2014.- 464 с.
2. Ильичева И.В. Маркетинг: учебно-практическое пособие /И.В.Ильичева.- Ульяновск: УлГТУ, 2010.- 229 с.
3. Организация службы маркетинга на предприятии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.menegment-stady.ru>
4. Группа компаний «РУСКОМ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sibkolbasy.ru>

*Богданова Е.С.
студент группы МЭ-1301, 3 курс
экономический факультет
Окорокова О.А., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра финансов
КубГАУ
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ ОАО «ПРОДУКТГРУПП»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности оценки денежных потоков организации в современных условиях. Автором проводится анализ денежных потоков по видам деятельности, определяется чистый денежный поток

Ключевые слова: денежные потоки, денежные потоки по видам деятельности, чистый денежный поток

Abstract: The article discusses the features of cash flow organization in modern conditions. The author conducted an analysis of cash flows by type of activity, determined by the net cash flow

Keywords: cash flows , cash flows by type of activities, the net cash flow

Одним из условий нормальной жизнедеятельности организации является обеспеченность оптимальной объемом денежных средств. Для принятия оптимальных управленческих решений, связанных с движением денежных средств, для достижения наилучшего эффекта хозяйственной деятельности руководству организации нужна постоянная осведомленность о состоянии денежных средств. Следовательно, необходим систематический детальный анализ и оценка денежных потоков организации.[1]

Анализ движения денежных потоков проводится на основании отчета о движении денежных средств (форма № 4), который содержит сведения о денежных потоках с учетом остатков на начало и конец отчетного периода.[12] Сведения о денежных потоках представлены в отчете в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая деятельность – деятельность организации, преследующая в качестве основной цели извлечение прибыли либо не имеющая в качестве главной задачи получение прибыли.[5]

Инвестиционная деятельность – деятельность, связанная с капитальными вложениями по поводу приобретения земельных участков, зданий, иного имущества, а так же их продажа. Поэтому инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.[9]

Финансовая деятельность – деятельность организации по осуществлению краткосрочных финансовых вложений, выпуску облигаций и других ценных бумаг краткосрочного характера, выбытию ранее

приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т.п.[7]

Для оценки движения денежных средств можно составить две аналитические таблицы: в первой отразить движения денежных средств по видам деятельности и во второй по источникам поступлений и направлениям расходов.[13]

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, что на данном предприятии движение денежных средств осуществлялось по всем трём видам деятельности. В 2015 г. приток по текущей деятельности на конец года был получен за счёт средств, полученных от покупателей и заказчиков, а также прочих доходов. Оттоком являются денежные средства, направленные на приобретение товаров, работ, на оплату труда, оплату налогов.[6] Отток превышает приток денежных средств, что свидетельствует о неплатёжеспособности предприятия по текущей деятельности. В 2014 и 2015 гг. притоки денежных средств незначительно, но выше оттоков, за счёт того, что были сокращены затраты на оплату труда, приобретение товаров, сырья, материалов. Что касается финансовой деятельности, то можно сказать о том, что в данный период оттоков у предприятия, кроме 2015 г. не было и это является положительным моментом. По инвестиционной деятельности оттоки денежных средств превысили притоки, а в 2015 г. приток равен оттоку это говорит о том, что предприятие развивается, наращивает свою производственную мощь, модернизируется, это, безусловно, положительный момент в деятельности предприятия.[3]

Динамика притоков и оттоков денежных средств по текущей деятельности ОАО «ПродуктГрупп» представлена на рисунке 1.

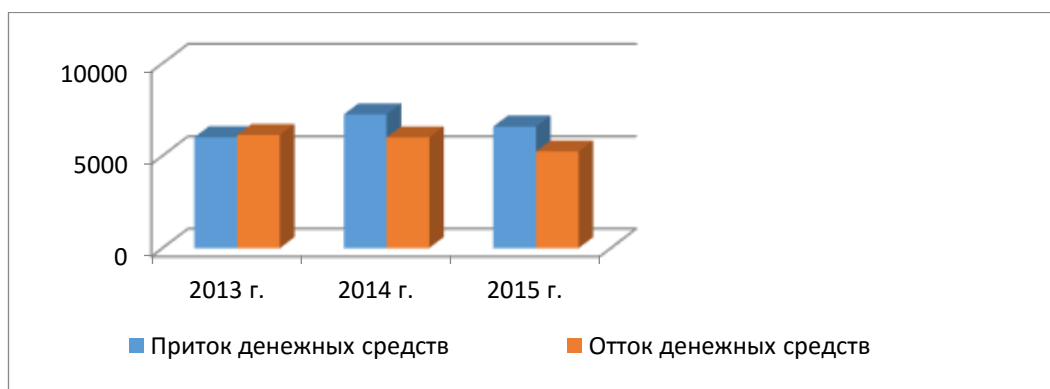


Рисунок 1 - Динамика притоков и оттоков денежных средств ОАО «ПродуктГрупп» по текущей деятельности

Динамика притоков и оттоков денежных средств по инвестиционной деятельности представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 - Динамика притоков и оттоков денежных средств ОАО «ПродуктГрупп» по инвестиционной деятельности

Данные, представленные на рисунке 2 свидетельствуют о значительном росте сумм денежных оттоков денежных средств по предприятию в 2014 г., тогда как в 2015 г. отмечено такое резкое их снижение. Сумма притоков денежных средств по инвестиционной деятельности имеет тенденцию к сокращению.

Динамика сумм притоков и оттоков денежных средств по финансовой деятельности представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 - Динамика притоков и оттоков денежных средств ОАО «ПродуктГрупп» по финансовой деятельности

Динамика притоков денежных средств по инвестиционной деятельности показывает, что в размере 500 тыс. руб. они были отмечены в 2013г. За остальные периоды по финансовой деятельности притоков не было. Сумма оттоков денежных средств за 2013-2014 гг. имеет тенденцию к сокращению.

Эффективность использования денежных средств характеризуется

системой показателей. Определим оборачиваемость денежных средств и периоды оборота. Анализ деловой активности денежных средств заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости.

$$\text{КобДС} = \text{В} / \text{ДС}_{\text{ср}}$$

(1)

где В – выручка от реализации;

ДС_{ср} – среднее значение денежных средств[4]

Период оборачиваемости денежных средств определяется по формуле:

$$\text{ПобДС} = 360 / \text{КобДС}$$

(2)

Таблица 1 - Эффективность использования денежных средств, %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	7,21	5,27	5,98
Период оборачиваемости денежных средств	49,93	68,31	60,2

Оборачиваемость денежных средств на протяжении анализируемого периода сокращалась, а периоды оборота возрастали, что является отрицательным моментом в деятельности организации, поскольку снижение оборачиваемости увеличивает потребность в средствах. Определим чистый денежный поток (ЧДП) по операционной (основной), инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Чистый денежный поток (ЧДП) представляет собой разность между положительным (ПДП) и отрицательным (ОДП) потоками денежных средств в анализируемом периоде времени. Чистый денежный поток может быть как положительной, так и отрицательной величиной.[2]

По инвестиционной деятельности чистый денежный поток определяется как разность между суммой выручки от реализации внеоборотных активов и суммой инвестиций на их приобретение.[8]

По финансовой деятельности принято отражать притоки и оттоки денежных средств, связанные с использованием внешнего финансирования. Сумма чистого денежного потока определяется как разность между суммой финансовых ресурсов, привлечённых из внешних источников, суммой выплаченного основного долга и суммой выплаченных дивидендов собственного предприятия.

Таблица 2.- Чистый денежный поток организации (тыс.руб.)

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ЧДПО.О	-290	1540	1100

ЧДПИ.Д	70	-240	0
ЧДПФ.Д	500	-1000	-680
ЧДПОБЩ	280	300	420

Из приведенных выше расчетов видно, что на протяжении всего анализируемого периода (2013-2015 гг.) чистый денежный поток предприятия являлся положительной величиной и кроме того с каждым годом происходило его увеличение, что говорит о том, что ОАО «ПродуктГрупп» рационально распоряжается своими денежными средствами.

Для анализа эффективности управления денежными потоками используем следующие показатели:

- расход денежных средств;
- поступление денежных средств. В целом, использование денежных средств можно признать эффективным, т.к. доля активов организации в денежной форме соответствует текущим потребностям в них.[10]

В ходе проведения анализа было выявлено, что чистый денежный поток организации был положителен в течение всех трех лет. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что у предприятия излишек денежных средств, что является положительным моментом, поскольку данные средства могут быть направлены на решение других задач, или создание резервов, что также не мало важно в деятельности предприятия.

Кроме того, максимизация чистого денежного потока предприятия обеспечивает рост уровня самофинансирования предприятия, снижает зависимость от внешних источников финансирования.[11]

Использованные источники:

1. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт — СПб.: Питер, 2004. — С.204-209.
2. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров — М.: Финансы и статистика, 2001.-С.54-57
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев — М.: Финансы и статистика, 2004.-С.162-165.
4. Овсийчук М.Ф. Управление денежными средствами предприятия / М.Ф. Овсийчук // Аудитор. — 2002. — № 5. — С. 37—42.
5. Огорокова О. А. Управление рисками, риск-менеджмент в корпорации / О. А. Огорокова, Ю. С. Чубова // Экономика и социум. 2014. – № 4-4 (13). – С. 190-193.
6. Рубинштейн Т.Б. Планирование и расчеты денежных средств фирм и компаний / Т.Б. Рубинштейн — М.: Ось-89, 2001. — С.305-308.
7. Снитко Л.Т. Управление оборотным капиталом предприятия / Л.Т. Снитко, Е.Н. Красная. – М.: Изд-во «РДЛ», 2007. – С.216-218.
8. Ткачук М.И. Управление оборотными активами предприятия. Теория и практика / М.И. Ткачук, О.А. Пузанкевич. – М.: Изд-во «Тессей» , 2007. – С.144-151.

9. Улыбина Л. К. Инвестиционный потенциал страхового сектора финансового рынка/ Л. К. Улыбина // TerraEconomicus. 2012. – Т. 10. № 1-3. – С. 80-83.
10. Улыбина Л. К. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны / Л. К. Улыбина, В. С. Лукашев // Экономика и предпринимательство. 2015. – № 12-2 (65-2). – С. 117-121.
11. Улыбина Л. К. Методологические аспекты стратегии достаточности собственного капитала страховой организации в условиях трансформации и глобализации рынка/ Л. К. Улыбина// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. – № 17. – С. 26-29.
12. Улыбина Л. К. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества / Л. К. Улыбина, И. Я. Исаков// Современные исследования социальных проблем. 2010. – № 2. – С. 18-21.
13. Улыбина Л. К. Управление достаточностью собственного капитала и рисками страховщиков / Л. К. Улыбина, О. А. Огорокова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. – № 85. – С. 469-479.

*Банадыков Я.В.
студент 4курса
Брянский государственный университет
филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБУЧЕНИЮ УЧАЩИХСЯ РАЗРАБОТКЕ WEB-САЙТОВ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

В статье рассматривается вопрос о разработке курса по обучению учащихся разработке Web-сайтов на уроках информатики, приводится краткое содержание курса.

Ключевые слова: элективный курс, разработка Web-сайтов, цели и задачи курса, формы и методы работы, защита проекта.

The article discusses the development of training courses for the students development of Web-sites on the lessons of computer science, it is a summary of the course content.

Keywords: elective course, the development of Web-sites, the goals and objectives of the course, the forms and methods of work, defense of the project.

Элективный курс по Web-дизайну для учащихся 10-11 классов является расширением темы «Основы языка разметки гипертекста». Предполагается, что учащиеся владеют навыками работы в графическом редакторе Paint, знают операционную систему Windows, умеют работать с файлами и папками.

Изучение учащимся вопросов разработки сайтов позволит им не только освоить программу информатики, но и более полно выявить свои

способности в изучаемой области знаний, подготовить себя к осознанному выбору профессий, предусматривающих разработки Web-сайтов, к поступлению в вузы по дисциплинам в области Информатика.

Рассмотрим кратко содержание элективного курса, разработанного в рамках выполнения дипломной работы. Целью курса является: научить учащихся работать с профессиональным средством быстрой разработки Web-сайтов конструктор сайтов Dream Weaver.

В качестве основных задач курса определены следующие направления:

- повысить грамотность учащихся в области Интернет-технологий;
- развить творческий подход к делу и поиску нестандартных решений в процессе создания Web-сайта;
- заинтересовать учащихся изучением информатики, помочь реализовать их замыслы в процессе создания Web-сайта;
- развивать воображение и художественный вкус;
- закреплять полученные навыки работы на компьютере;
- получать и развивать теоретические знания и практические навыки в области компьютерного дизайна;
- формировать и развивать навыки самостоятельной работы, самообучения и творческого подхода при выполнении задания.

Результатом изучения курса «Web дизайн» является защита проекта Web-сайта посвященного выбранной тематике. Достаточно чтобы Web-сайта состоял из 5-7 Web-страниц и отвечал предъявляемым требованиям.

В качестве основных форм организации учебного процесса нами определены лекционно-практические занятия, проектная деятельность (самостоятельные и групповые работы). Все занятия состоят из теоретической и практической частей. При проведении занятий с учащимися полезно организовывать следующие виды деятельности:

демонстрационная, когда обучающиеся слушают объяснения педагога и наблюдают за демонстрационным экраном или экранами компьютеров на ученических рабочих местах;

фронтальная, когда обучающиеся синхронно работают под управлением педагога;

самостоятельная, когда обучающиеся выполняют индивидуальные задания в течение части занятия или нескольких занятий.

Курс рассчитан на 24 часа, проводятся по 2 часа в неделю. Подробное изучение курса позволяет учащимся более полно выявить свои способности в изучаемой области знаний, подготовить себя к осознанному выбору профессий, предусматривающих разработки Web-сайтов, к поступлению в вузы по дисциплинам в области Информатика.

Данный курс рассчитан на углубление знаний учащихся в области Web-дизайна и как следствие в области Интернет-технологий.

В основе данного курса, заложена межпредметная связь информатики с литературой, русским языком, черчением и рисованием. По мнению Белоус Н. Н. модернизация образования «...ставит перед системой

образования задачу формирования у учащихся общей информационной культуры. Поэтому в отечественной практике школьного образования все большее распространение получает методология математического моделирования, расширяются возможности использования межпредметных связей, интенсивно развиваются компьютерные технологии обучения».[1]

Кроме того «при изучении различных учебных дисциплин ученики школы получают всесторонние знания о природе и обществе, но простое накопление знаний еще недостаточно для эффективной подготовки их к трудовой деятельности. Выпускник школы должен уметь синтезировать знания, творчески применять их в разнообразных жизненных ситуациях. Формирование синтезирующего мышления школьника способствует осуществлению межпредметных связей при изучении ими основ наук».[2]

В процессе обучения от учащихся потребуется не только умение создать свой Web-сайт, но и сделать его визуально и информационно привлекательным, что невозможно без мобилизации творческих возможностей и необходимости самостоятельного поиска не шаблонных решений.

СОДЕРЖАНИЕ ЭЛЕКТИВНОГО КУРСА

I. Введение.

1. Правила ТБ при работе в компьютерном классе;
2. Введение в мир Интернет.

Учащиеся должны знать: правила ТБ в компьютерном классе.

Учащиеся должны представлять, каким образом осуществляется хранение и поиск информации в сети Интернет, знать, что такое браузер.

II. Основы языка HTML.

1. Структура HTML-документа. Основные управляющие теги языка HTML;
2. Создание простейших сайтов тегами HTML;
3. Рекомендации по оформлению Web-сайтов;
4. Подготовка графических объектов для Web-сайта.

Учащиеся должны знать: основные этапы создания простейших сайтов тегами HTML.

Учащиеся должны уметь: создавать новый Web-документ; ориентироваться в проводнике Internet Explorer; оформлять домашнюю страницу с учетом грамотного подбора цветовой гаммы;

III. Создание сайта в Macromedia Dreamweaver

1. Создание нового сайта в Macromedia Dreamweaver;
2. Открытие уже существующего сайта для дальнейшего редактирования;
3. Вставка изображений на web-страничку, редактирование;

IV. Работа с гиперссылками.

1. Редактирование домашней страницы;
2. Установка и редактирование гиперссылок;
3. Изображение в качестве гиперссылок.

Учащиеся должны знать: каким образом осуществляется навигация внутри Web-сайта и между сайтами в сети Internet.

Учащиеся должны уметь: редактировать домашнюю страницу; создавать новую Web-страницу; создавать и редактировать гиперссылки; использовать в качестве гиперссылок не только фрагменты текста, но и графические изображения.

V. Создание собственного Web-сайта.

Создание собственного Web-сайта является заключительным этапом данного курса и является завершающим этапом проектной деятельности учащихся. В процессе создания собственного Web-сайта учащиеся должны продемонстрировать знания и умения полученные при изучении предыдущих тем курса.

Ученики, успешно проявившие себя в составлении обучающих Web-сайтов, могут попробовать себя в создании социальных сайтов или сайтов по учебным предметам (это может быть как информатика, так и другие предметы), созданию Web-сайтов о своей школе, своем городе на основе краеведческого материала. Большая часть времени при этом отводится на практическую работу, которая предусматривает как коллективную, так и индивидуальную формы работы по созданию Web-сайтов.

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования.// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 2-2. С. 65-67.
2. Белоус Н.Н.. Кучин С.М. Графический метод как способ реализации межпредметных связей физики и математики. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. №7. С.259-262.
3. Данилова Л. А. Использование Интернет-технологий в организации научно-исследовательской деятельности школьников// Сборник материалов XI конференции "Информационные технологии образования". М., 2010.
4. Матросов А., Сергеев А., Чаунин М. HTML 4.0 в подлиннике. СПб.: БХВ-Петербург, 2015.
5. Миронов Д. Создание Web-страниц в MS Office 2000, СПб., 2010.

Бочков П.В., к.э.н.

доцент

**ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»**

Слукин С.В., к.филос.н.

Россия, г. Екатеринбург

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В настоящей статье автор рассматривает специфику развития логистической системы Свердловской области в рамках «Концепции развития транспортно-логистической системы Свердловской

области до 2030 года». Показаны слабые и сильные стороны транспортно-логистической системы Свердловской области, ее уникальность как транзитный транспортный узел, в первую очередь районы Западной Сибири, Поволжья, Дальнего Востока. Развитие транспортно-логистического региона невозможно без основ государственного частного партнерства. Таким образом, статья позволяет обозначить специфику транспортной системы как единое целое в экономике страны.

Ключевые слова. Транспортный узел, региональная экономика, транспортная логистика, инфраструктура, регион.

Abstract. In this article the author examines the specific development of the logistics system of the Sverdlovsk region in the framework of the «Concept of development of transport and logistics system of the Sverdlovsk region up to 2030». Showing strengths and weaknesses of transport and logistics system of the Sverdlovsk region, its uniqueness as a transit transport hub, especially regions of Western Siberia, the Volga region and the Far East. Development of transport and logistics in the region is impossible without the basis of state-private partnership. Thus, the article allows to identify the specificity of the transport system as a whole in the national economy.

Keywords. Transport hub, regional economy, transport logistics, infrastructure, region.

Прежде всего, необходимо остановиться на Концепции развития транспортно-логистической системы Свердловской области до 2030 года. Её разработкой занялись специалисты группы компаний «AVS Group» с привлечением международного консалтингового консорциума LOGICNET и ряда иностранных компаний. Авторы Концепции при её построении учитывали геополитический потенциал Свердловской области благодаря международному транспортному коридору МТК №2 Берлин – Москва – Нижний Новгород – Екатеринбург и Транссибирской магистрали, которая проходит через Уральский регион. С этой целью необходимо было скоординировать 4 уровня планирования логистических центров [1]. К логистическим центрам предъявлялись международные требования и стандарты. На национальном уровне была разработана законодательная база. На региональном уровне местными властями были выделены земельные участки, создана транспортно-инженерная инфраструктура, предприятиям частного сектора ставилась задача реализовать инвестиционные проекты и сформировать логистический сервис при обслуживании МТК. При этом разработчиками Концепции было учтено хорошее развитие транспортных коммуникаций общего пользования, которое в Свердловской области значительно выше, чем в среднем по УрФО и РФ.

Росту потоков транзитных грузоперевозок будет способствовать ввод в строй новой системы ЛЦ и межрегиональных трасс.

Рассматривая ТЛС Свердловской области, необходимо выделить

сильные и слабые стороны.

Сильными сторонами ТЛС Свердловской области являются:

- выгодное геополитическое месторасположение, характеризующееся пересечением направлений коридора Транссиб и строящегося Северного транспортного коридора на маршруте Санкт-Петербург – Медвежьегорск – Каргополь – Сыктывкар – Кудымкар – Пермь, обслуживанием российских и транзитных грузопотоков в Европу, Среднюю и Юго-Восточную Азию;

- наличие в регионе отраслей промышленности и производства, использующих высокие технологии и нуждающихся в использовании методов современной логистики;

- приход в регион крупных российских и иностранных торговых сетевых компаний;

- достаточно развитая транспортная инфраструктура, наличие крупных транспортных узлов;

- потенциальная возможность доступа к значительному объёму экспортно-импортных грузопотоков, в том числе контейнерных;

- относительно слабая конкурентная среда.

К слабым сторонам ТЛС Свердловской области относятся следующие:

- региональный логистический рынок находится на начальном этапе своего развития;

- нерациональная конфигурация существующей железнодорожной и автодорожной сетей приводит к избыточным издержкам грузоотправителей, а также создаёт разрыв между богатыми природными ресурсами Уральского региона;

- отсутствие необходимого объёма складской инфраструктуры классов А и В, недостаточный опыт работы с провайдерами логистических услуг;

- слабый технический уровень оснащения и развития наземной инфраструктуры;

- транспортная и терминально-складская инфраструктура развиваются обособленно друг от друга;

- отсутствие обходов крупнейших городов, в особенности – Екатеринбурга [2].

Возможности ТЛС Свердловской области:

- создание мультимодальных логистических комплексов, предоставление комплекса услуг мультимодальных перевозок грузов;

- полномасштабная реализация проекта «Евро-Азиатский международный транспортно-логистический центр»;

- рост транзитных и мультимодальных перевозок на территории области как следствие развития транспортно-логистической инфраструктуры и комплекса предоставляемых услуг;

- частичное устранение диспропорций в развитии складской инфраструктуры за счёт строительства кольцевой дороги вокруг Екатеринбурга.

Таблица 1

Целевые показатели реализации задач концепции [1]

Задача, показатель, единица измерения	2007 г.	Первый этап		Второй этап		Перспектива	Целевое значение
		2008-2009 гг.	2010-2011 гг.	2012-2013 гг.	2014-2015 гг.	2020-2030 гг.	
Создание эффективной товаропроводящей системы области							
1. Общий объём розничной торговли, млрд руб.	401,2	465,9-583	731,6-782,8	837,6-896,2	859-1026,1	1407,2-2343	2343
2. Оборот оптовой торговли, млрд руб.	1159,3	1413-1614	1934-2153	2568-2865	3250-3562	5133-10395	10395
3. Создано объектов инфраструктуры ТЛС области:							
3.1. складские комплексы, соответствующие требованиям классов А и В (нарастающим итогом), тыс. кв. м.	300	40-375	415-455	495-555	610-650	930-1370	1370
3.2. контейнерные терминалы	3		1	2			6
4. Мощность системы транспортно-логистических центров, нарастающим итогом, млн т в год		24,8-26,1	27,6-29,1	30,6-32,2	33,9-36,1	45,1-56,3	
5. Объём логистических услуг в системе, млн руб.		6772	7167-7552	7958-8388	8842-9577	12509-22200	
6. Вовлечён в оборот земель, га		8-75	83-91	99-111	122-130	186-274	274

Обладая уникальным географическим положением и значительными ресурсами, Свердловская железная дорога может стать основным транзитным и перерабатывающим центром потоков грузов и пассажиров в направлении Европа – Азия. Уже сегодня рынок, обеспечиваемый транспортными услугами Свердловской железной дороги, охватывает 10,5% территории страны, 7,4% населения, гарантирует функционирование 7% основных производственных фондов России. Свердловская железная дорога продолжает развивать всю прилегающую инфраструктуру на участках Дружинино – Седельниково – Колчедан, Чепца – Пермь – Свердловск и Свердловск – Тюмень – Называевская. Планируется наибольший грузопоток концентрировать на участках, которые обеспечивают транспортно-экономические связи Сибири, Дальнего Востока с регионами Северо-Запада,

Верхнего Поволжья и Центра [3]. Для обеспечения высокой эффективности пропуска таких поездов по дороге необходимо перейти к новым технологиям в управлении перевозочными процессами.

В целях ускорения и упрощения процессов доставки товаров конечному потребителю сформирован транспортно-логистический центр на базе Свердловского железнодорожного узла.

Увеличится поток грузов как в западном (через Чусовскую, Пермь), так и в южном направлении (через Смычку, Свердловск), а также через Алапаевск, Богданович, Каменск-Уральский.

Развитие Свердловского железнодорожного узла предполагает:

- реконструкцию и развитие станций Свердловск-Сортировочный, Шарташ, Кольцово, Уктус, Керамик;
- развитие пропускных и перерабатывающих способностей участка Свердловск-Сортировочный – Шаля, станции Дружинино;
- усиление участков Серов-Сортировочный – Ивдель – Полуночное, Серов-Сортировочный – Бокситы;
- усиление пропускных способностей участков северных направлений: Серов – Полуночное, Серов – Чусовская, Серов – Алапаевск, Шарташ – Егоршино.

Развитие контейнерных перевозок в регионе серьёзно сдерживает нехватка терминалов со специализированным оборудованием для обработки контейнеров. В 2006 г. доли Свердловской области в обработке контейнерного потока РФ составили: по экспорту – 5,1%, по импорту – 2,7%, по внутренней перевозке – 5,2% [4].

На территории Свердловской области в настоящее время имеется 3 железнодорожных контейнерных терминала для работы с 20-футовыми контейнерами (в городах Екатеринбург и Нижний Тагил). Из них только один терминал способен принимать 40-футовые контейнеры (станция Свердловск-Товарный).

В рамках проекта «Евро-Азиатский международный транспортно-логистический центр» в 2006 г. построен контейнерный терминал мощностью 40000 контейнеров в год общей площадью 18 тыс. кв. м. Объём единовременного хранения установлен до 2000 крупнотоннажных контейнеров.

В настоящее время ведётся реконструкция станции Свердловск-Товарный. Прогнозируемая динамика мощности переработки контейнеров составляет в 2009 г. 140 тыс. стандартных 20-футовых контейнеров, в 2011 г. – 200 тыс. стандартных 20-футовых контейнеров.

В рамках развития ТЛС Свердловской области выявлена необходимость создания контейнерных терминалов в городах Серов, Богданович, Каменск-Уральский; развития мощностей терминалов, расположенных в Екатеринбургской агломерации.

В рамках развития транспортной инфраструктуры требует дополнительного изучения вопрос о проведении железнодорожной ветки в

целях расширения функций строящегося логистического центра в районе аэропорта «Кольцово».

Таким образом, развитие ТЛС в Свердловской области позволит достичь следующих результатов:

- обеспечить эффективное товародвижение и снижение транспортных издержек в экономике Свердловской области;
- стимулировать развитие транзитных перевозок через регион и интеграцию транспортной системы в мировую систему коммуникаций и стандартов сервисного обслуживания;
- увеличить ёмкость и эффективность региональной товаропроводящей сети.

В частности, необходимо устранить разрывы и узкие места в опорной транспортной системе Свердловской области, повысить эффективность использования современных перевозочных, управленческих и информационных технологий, увеличить пропускную способность транспортных узлов, создать хаб на базе международного аэропорта «Кольцово», обеспечить контроль и повысить уровень безопасности транспортного процесса. Особое место уделяется вхождению региональной ТЛС в российскую транспортно-логистическую систему. Все близлежащие регионы интегрируются в единую сеть, звеньями которой являются транспортные, логистические и информационные потоки.

С целью улучшения взаимодействия предприятий транспортно-логистического комплекса между собой и властными структурами в Свердловской области намечено создать ассоциацию предприятий, осуществляющих транспортно-логистическую деятельность. Прежде всего, ассоциация должна решать вопросы сохранения потенциала транспортно-логистического комплекса Среднего Урала в условиях экономического спада. С этой целью разрабатывается комплекс мер по поддержке транспортно-логистических предприятий в условиях кризиса. В свою очередь, предприятия транспортно-логистического комплекса также разрабатывают и осуществляют антикризисные меры. Например, реализуют программы снижения производственных издержек, увеличивают количество регулярных рейсов на популярных маршрутах, расширяют комплекс предоставляемых услуг, применяют гибкую ценовую политику.

Использованные источники:

1. Концепция развития транспортно-логистической системы Свердловской области до 2030 года
2. Столяров С. А., Филиппов А. С., Лукашева И. В. Проблемы структурной несбалансированности российского рынка железнодорожных контейнерных перевозок на современном этапе развития // Бюллетень транспортной информации. 2012. № 8. С. 14-17.
3. Троицкая Н. А. Транспортные коридоры России для международного сообщения. М. : АСМАП, 2010.
4. Троицкая Н. А. Экономические проблемы на транспорте // Транспорт.

*Бочков А.А., д.э.н.
доцент
Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Воронин В.С.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ О РОЛИ И МЕСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению современного состояния государственного предпринимательского сектора экономики России, в частности выявить основные проблемы и направления развития государственного предпринимательского сектора в условиях утраты им доминирующего положения в экономике.

Abstract: The article discusses the current state of the state of the business sector of the Russian economy, in particular to identify the main problems and directions of development of the state of the business sector in terms of loss of their dominant position in the economy.

Ключевые слова: государственный предпринимательский сектор; государственные предприятия; акционерные общества с государственным участием; эффективность; управление.

Keywords: State enterprise sector; state-owned enterprises; joint-stock companies with state participation; efficiency; management.

Впервые в новейшей истории России термин «государственный сектор экономики» (далее — «госсектор экономики») был использован в Федеральном законе от 20.07.1995 № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» (ст. 2, ч.3 абзац 2), который утратил силу с 10.07.2014 в связи с принятием Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Официально состав государственного сектора экономики был установлен постановлением Правительства РФ от 04.01.1999 № 1 «О прогнозе развития государственного сектора экономики Российской Федерации» (ч.1), согласно которому он включает:

- государственные унитарные предприятия, в том числе казенные;
- государственные учреждения;
- хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находятся в государственной собственности;

– хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находятся в собственности хозяйственных обществ, относящихся к государственному сектору экономики.

Все вышеприведенные экономические субъекты управляются и контролируются государством, что позволяет дополнить список субъектов госсектора и включить в него государственные корпорации и государственные компании, деятельность которых регламентируется Федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»(ст.1).

Неоднородность участников госсектора проявляется при их структурировании по целям создания и деятельности, что позволяет выделить группы коммерческих и некоммерческих государственных предприятий [2, с.25]. Так, к коммерческим государственным предприятиям относятся те из них, целью деятельности которых определено получение прибыли, а именно: государственные унитарные предприятия (далее — ГУП), в том числе казенные; хозяйственные общества, у которых более 50% уставного капитала находится в государственной собственности или в собственности предприятий госсектора.

Следует отметить, что российская методика определения состава госсектора для целей статистического наблюдения не соответствует зарубежным методикам в применении подходов к установлению доли участия государства в капитале акционерного общества. В российской практике эта доля составляет более 50% уставного капитала компании, а согласно стандартам ОЭСР государственный контроль возможен при существенной доле в 10% голосующих акций [4, с.121]. В результате такого подхода из состава субъектов госсектора экономики выпадает значительное число компаний, в отношении которых государство является миноритарием, хотя реально и контролирует их деятельность. Для получения объективной и сопоставимой информации о масштабах госсектора необходимо официально закрепить его состав в соответствующем постановлении Правительства РФ и актуализировать состав показателей для статистического наблюдения. До настоящего времени для этих целей используется система показателей развития госсектора экономики, утвержденная постановлением Минэкономразвития России от 30.09.2003 № 306.

Ключевым показателем, характеризующим количественные масштабы государственного предпринимательского сектора экономики Российской Федерации, является число предприятий и организаций с распределением по формам собственности.

Динамика изменений доли предприятий и организаций государственной и муниципальной форм собственности на протяжении 1996-2015 гг. неуклонно сокращалась. Наиболее значительным стало сокращение доли хозяйствующих субъектов государственной формы собственности, составившей 2,3% в 2015 г. против 4,5% в 2000 г.. наглядно представлено на рисунке 1.

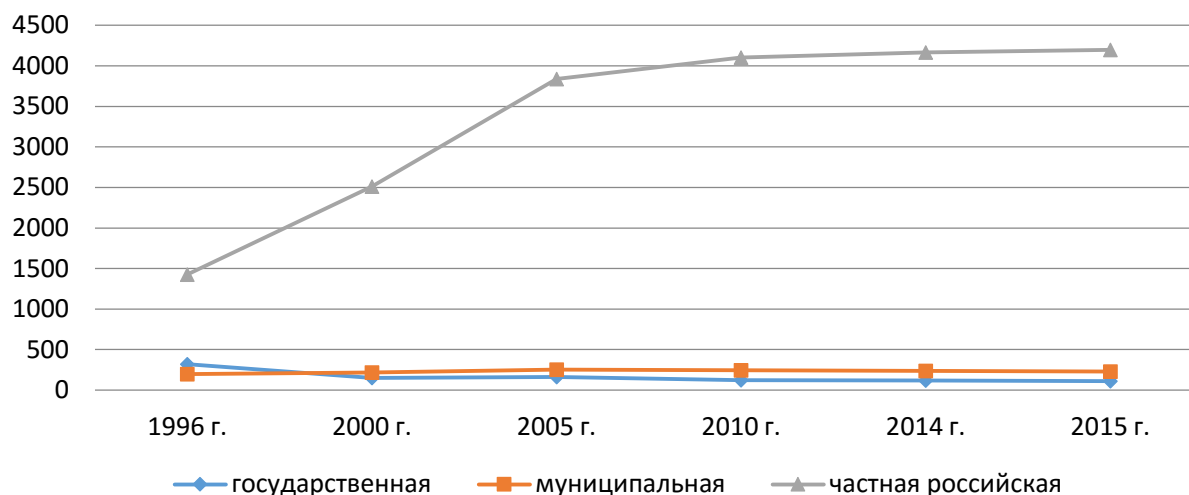


Рисунок 1 – Динамика изменения числа предприятий и организаций РФ по формам собственности за период с 1996 по 2015 гг.

Структура государственного предпринимательского сектора в разрезе организационно-правовых форм представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Число предприятий и организаций государственного предпринимательского сектора экономики с распределением по организационно-правовым формам

Показатели	Январь 2002	Июнь 2004	Июнь 2006	Январь 2008	Январь 2010	Январь 2013
Число федеральных государственных унитарных	9394	9222	7178	5709	3517	1795
Число акционерных обществ с участием государства, всего	4407	3905	3481	3674	2950	2337
В том числе с долей участия, %:						
менее 25%	51,5	49,9	30,5	21,0	23,6	32,3
от 25 до 50%	31,8	30,3	25,4	17,6	12,1	9,7
от 50 до 100%	14,7	12,8	11,4	7,3	4,7	4,3
100%	2,0	7,0	32,7	54,1	59,6	53,7

Источник: расчет автора на основании распоряжения Правительства РФ «Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества» от 26.03.2014 № 459-р, 01.07.2013 № 111-р, 27.11.2010 № 2102-р, 30.11.2009 № 1805-р, 01.09.2008 № 1272-р, аналитических обзоров Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

Динамика числа предприятий и организаций государственного предпринимательского сектора свидетельствует о его неуклонном сокращении.

Так, число федеральных государственных унитарных предприятий (далее — ФГУП) сократилось за период 2002-2010 гг. более чем в 2,5 раза, а

с 2002 по 2013 г. — более чем в 5 раз (рисунок 2).

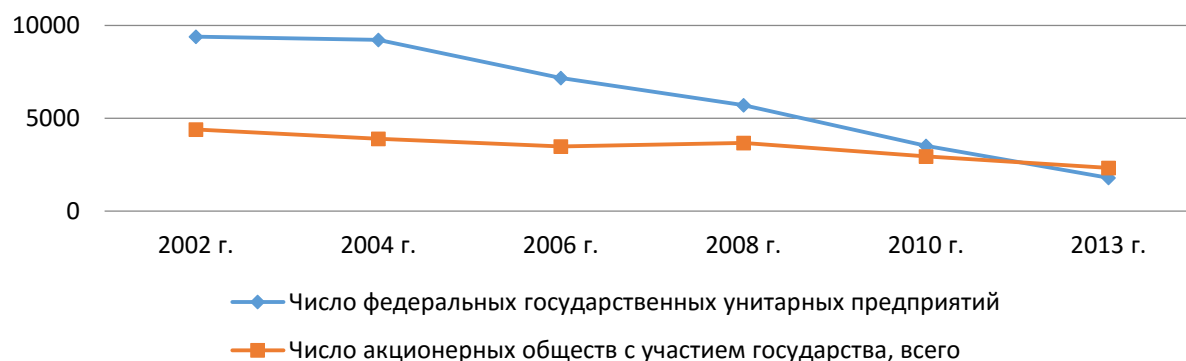


Рисунок 2 – Динамика изменения числа предприятий и организаций государственного предпринимательского сектора экономики по организационно-правовым формам

В качестве основных направлений государственной политики в сфере приватизации, вплоть до 2010 г., были определены приватизация федерального имущества, которое не обеспечивает выполнение государственных функций и полномочий Российской Федерации, сокращение числа ФГУП и пополнение доходной части бюджета. Иными словами, массовое сокращение числа ФГУП в течение почти двух десятилетий не имело экономической основы, носило принудительный характер, считалось необходимой мерой в условиях формирования частной собственности как основы рыночной экономики и решало фискальные задачи [4, с.205].

В числе акционерных обществ с участием государства наибольший удельный вес на начало 2013 г. (53,7%) составляли общества со 100%-ной долей государства. Их количество выросло по сравнению с 2002 г. более чем в 14 раз. Государство, сохраняя в своих руках стратегически важные предприятия, отдает предпочтение такой организационно-правовой форме, как акционерное общество. Большинство госпредприятий в форме акционерных обществ относятся к отраслям естественных монополий и обеспечивают получение стабильно высоких доходов. При этом среди 1210 стабильно функционирующих акционерных обществ с государственным участием преобладающую долю (65%) составляют компании, в которых единственным акционером является государство.

Однако за период 2010-2012 гг. государство активно распродало свои пакеты акций в госкомпаниях, что привело к сокращению числа акционерных обществ со 100%-ным государственным участием почти на 30% — с 1757 на начало 2010 г. до 1256 на начало 2013 г. Количество акционерных обществ с миноритарным пакетом государства (менее 25%) за этот же период выросло с 697 до 7542.

Таким образом, приватизационные процессы первого десятилетия XXI в. привели не только к количественному сокращению государственного предпринимательского сектора, но и к структурным изменениям в его

составе. Унитарные предприятия составляют в настоящее время менее половины (43%) общего числа субъектов госсектора, количественно преобладают акционерные общества (57%), доля участия государства в которых неизменно сокращается.

Для характеристики роли, которую играет государственный предпринимательский сектор в экономике России, использованы официальные статистические данные в рамках утвержденной приказом Минэкономразвития от 30.09.2003 № 306 системы показателей развития госсектора экономики. Для анализа выбраны те из них, которые в наибольшей степени позволяют оценить значение именно государственного предпринимательства, исключив влияние показателей государственных учреждений (таблице 2).

Таблица 2 - Доля госсектора в экономике по видам экономической деятельности, %

Показатели	2007	2010	2012	2015
Объем отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами по видам экономической деятельности:				
добыча полезных ископаемых	12,8	9,8	16,5	21,6
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	11,8	9,0	16,6	22,1
обрабатывающие производства	8,4	8,7	9,8	12,0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,4	17,8	25,7	25,0
Объем строительных работ, выполненных собственными силами	4,0	4,1	3,8	3,9
Объем коммерческих перевозок грузов транспортными организациями (кроме трубопроводов)	72,9	78,4	76,0	75,3
Коммерческий грузооборот транспорта транспортными организациями (кроме трубопроводов)	94,6	93,6	92,9	93,4
Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования (без субъектов малого предпринимательства)	19,5	24,5	28,8	30,3

Оценивая предпринимательскую активность государства в экономике, следует отметить, что в отраслевом разрезе она отличается широким диапазоном показателей присутствия. Так, будучи монополистом в сфере коммерческих перевозок, государство контролирует только пятую часть добычи полезных ископаемых, четвертую часть производства в электроэнергетике, газодобыче и водоснабжении и лишь фрагментарно, на уровне 4%, представлено в строительстве. Динамика показателей характеризует существенный рост участия государства в объемах производства добывающих и обрабатывающих отраслей в посткризисный период.

Стабильно положительной динамикой на протяжении 2007-2015 гг. отличалась доля участия государства в инвестиционной деятельности. Так, доля государства как инвестора в основной капитал увеличилась с 19,5% в 2007 г. до 30,3% в 2015 г.

В целом статистический мониторинг свидетельствует о том, что, несмотря на положительную динамику показателей участия государства в экономике, доля этого участия невелика и не является определяющей для экономического развития, за исключением такого вида деятельности, как грузовые и пассажирские перевозки. В то же время по данному вопросу следует согласиться со специалистами Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара, которые указывают на то, что данные Росстата позволяют делать лишь минимальную оценку реального участия государства в экономике [3, с.389]. Это обусловлено двумя причинами. Во-первых, собственность российских госкорпораций формально не является государственной, а значит, и сами они не рассматриваются как субъекты госсектора. Во-вторых, непрозрачность прав собственности и наличие многоступенчатых «агентских цепочек» в госкомпаниях затрудняют статистическое наблюдение в разрезе форм собственности для получения оценки реального участия государства в экономике.

Среди отечественных и зарубежных экономистов распространена точка зрения о заведомой убыточности или низкой прибыльности субъектов государственного предпринимательского сектора. Анализ статистических данных свидетельствует о том, что доля убыточных организаций в экономике России в целом и в ее государственном секторе в частности находятся примерно на одном уровне. Так, за последние три года этот показатель в целом по России составил соответственно 29,9; 30,0 и 29,1%. Среди государственных предприятий и организаций в 2015 г. доля убыточных равнялась 31,0%. Несмотря на то что доля прибыльных предприятий и организаций госсектора составляет 69,0%, по полученным суммам прибыли и соответственно по показателю рентабельности госсектор уступает частному сектору. Если в общем объеме убытков убыточных организаций Российской Федерации доля госсектора в 2015 г. была равна 28,0%, то в общем объеме прибыли прибыльных организаций за этот же период времени эта доля составила только 14,5%.

Для того чтобы государственный предпринимательский сектор выполнил поставленную перед ним амбициозную задачу быть локомотивом российских инноваций, требуется качественное изменение системы управления госпредприятиями. Необходима разработка четкой государственной политики в области развития института корпоративного управления в секторе государственного предпринимательства.

Использованные источники:

1. Дементьев В.Е. Корпоративные планы как инструмент управления компаниями с государственным участием // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 8. С. 68-75.
2. Домбровская Е. Н. О применении МСФО в общественном секторе экономики России // Международный бухгалтерский учет. № 34. 2012. С. 22-31.
3. Домбровская Е.Н. Особенности и направления развития

государственного предпринимательского сектора экономики России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4 (14). С.204-206.

4. Каргин Е.С. Новый взгляд на государственный сектор экономики // Экономическое возрождение России. 2013. № 3 (37). С. 114–124.

5. Милюкова Я. Госкомпании заставят чтить кодекс // РБК daily. № 95 (1870). 29 мая 2014. С. 3.

6. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. «Фундаментальная» теорема приватизации: идеология, эволюция, практика // Экономическая политика. 2013. № 6, С.7-45.

7. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 35). М.: Институт Гайдара. 2014. 540 с.

8. Подготовлено при информационной поддержке СПС КонсультантПлюс.

9. Дудник Т.А. Инновационное развитие экономики России в условиях конкуренции: Материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции, г. Краснодар, 12 апреля 2012 г.- Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации.- Краснодар :ПринтТерра, 2012- 119с.

10. Дудник Т.А. Современные проблемы управления и экономического развития :- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.

11. Дудник Т.А. е- Журнал «Экономика и социум» №2 (15) -2015 г.

12. Дудник Т.А. Социально-институциональные векторы экономического развития России: материалы III –й Всерос. студен. науч. конф. по экономике 13-14 марта 2013 г.-Краснодар: КубГАУ, 2013.- 551 с.

13. Шпренгер К. Государственная собственность в российской экономике. Часть 1. Масштаб и распределение по секторам // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 6.С.120-140. Шпренгер К. Государственная собственность в российской экономике. Часть 2. Проблемы управления и влияние на эффективность // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С.90-1

Буйко А.И.

студент 4-го курса

по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Слободян М.Л., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансов и банковского дела»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССАХ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов проведения судебно-бухгалтерских экспертиз в гражданском и арбитражном

судопроизводстве, а также их отличительных особенностей.

Summary: This article deals with the theoretical aspects of forensic accounting in civil and arbitration proceedings, distinctive features forensic accounting.

Ключевые слова: Судебно-бухгалтерская экспертиза, гражданский процесс, арбитражный процесс.

Судебно-бухгалтерская экспертиза производится в целях проведения исследования и установления обстоятельств, связанных с отражением в бухгалтерских документах хозяйственных операций. Рамки исследования определяются поставленными на экспертизу вопросами [3].

Порядок проведения судебно-бухгалтерской экспертизы в гражданском процессе во многом схож с порядком ее проведения в арбитражном процессе. Процедура производства судебно-бухгалтерской экспертизы в гражданском процессе регламентируются Гражданским процессуальным Кодексом (ГПК РФ), а в арбитражном процессе Арбитражным процессуальным Кодексом (АПК).

Назначение судебно-бухгалтерской экспертизы по гражданским делам связано в основном с необходимостью выявления недостатков товарно-материальных ценностей или неправильности расчетов между хозяйствующими структурами, являющихся предметом иска организаций. Также экспертиза может быть назначена по искам работников к администрации предприятия, связанных с оплатой труда [3].

В соответствии с ч. 1 ст. 79 ГПК РФ при возникновении в процессе рассмотрения дела вопросов, требующих специальных знаний в различных областях науки, техники, искусства, ремесла, суд назначает экспертизу. В гражданском процессе при рассмотрении дела судебно-бухгалтерская экспертиза назначается судом независимо от волеизъявления сторон. Суд может назначить экспертизу по своей инициативе на любой стадии рассмотрения дела до вынесения по нему решения, а также назначить дополнительную и повторную экспертизы (ст. 181 ГПК РФ).

Назначая судебно-бухгалтерскую экспертизу по гражданскому делу, суд должен определить вопросы, выносимые на разрешение эксперта-бухгалтера, и вынести мотивированное определение.

Весь перечень вопросов отражается в определении суда о назначении экспертизы (ч. 3 ст. 135 АПК РФ, ч. 1 ст. 80 ГПК РФ).

Наиболее часто экспертизы по гражданским делам производятся в государственных судебно-экспертных учреждениях Министерства Юстиции Российской Федерации.

Статья 163 ГПК РФ предусматривает обязанность суда разъяснить эксперту его права и обязанности и предупредить об ответственности за отказ или уклонение от дачи заключения или дачу заведомо ложного заключения.

Эксперт-бухгалтер имеет право отказаться от дачи заключения по двум причинам: если представленных ему материалов недостаточно или если он

не обладает необходимыми знаниями для выполнения возложенной на него обязанности (ч. 3 ст. 76 ГПК). В первом случае он составляет сообщение о невозможности дать заключение, во втором обязан заявить самоотвод.

Исследование заключения эксперта производится в судебном заседании или согласно ст. 192 ГПК РФ суд основывает решение на тех доказательствах, которые были исследованы в судебном заседании. Заключение эксперта, как и все другие виды доказательств, не имеет заранее установленной силы для суда и оценивается им по внутреннему убеждению. Несогласие с заключением должно быть мотивировано.

После оглашения заключения эксперту с разрешения суда могут быть заданы вопросы с целью его разъяснения и дополнения. Данная процедура происходит в рамках допроса эксперта (ст. 180 ГПК РФ). Заключение не явившегося на судебное заседание эксперта оглашает судья.

В арбитражном процессе суд назначает экспертизу по ходатайству или с согласия лиц, участвующих в деле (ст. 82 АПК РФ), поскольку в арбитражном процессе обязанность доказывания лежит на этих лицах (ст. 66 АПК РФ). Арбитражный суд может назначить экспертизу по своей инициативе в случаях, когда:

- назначение экспертизы предписано законом или предусмотрено договором либо необходимо для проверки заявления о фальсификации представленных документов;

- требуется проведение дополнительной или повторной экспертизы.

Судебная экспертиза может быть назначена судьей единолично при подготовке дела к судебному разбирательству в соответствии со ст. 112 АПК РФ. При её назначении лица, участвующие в деле, вправе представить арбитражному суду вопросы, которые должны быть разъяснены, и предложить кандидатуры экспертов. Окончательная формулировка вопросов, по которым требуется получить заключение эксперта-бухгалтера, устанавливается судом.

При этом суд компетентен:

- 1) ставить новые вопросы по своему усмотрению;
- 2) переформулировать вопросы, не изменяя их смысла;
- 3) мотивированно отклонять письменные вопросы, заданные участниками спора.

О назначении судебной экспертизы суд выносит определение (ч. 4 ст. 82 АПК РФ), которое по структуре схоже с определением суда в гражданском процессе. В определении также указывается на предупреждение эксперта об уголовной ответственности за дачу заведомо ложного заключения.

Арбитражным судом может быть назначена комиссионная и комплексная экспертиза (ст. 84, 85 АПК РФ). Повторная и дополнительная экспертизы (ст. 87 АПК РФ) назначаются в арбитражном процессе так же, как и в гражданском.

Заключение эксперта оглашается в судебном заседании и исследуется

наряду с другими доказательствами по делу. Вознаграждение экспертам в арбитражном процессе (ст. 107 АПК РФ) выплачивается таким же образом, как и в гражданском процессе. Эксперты получают вознаграждение за работу, выполненную ими по поручению арбитражного суда, если эта работа не входит в круг их служебных обязанностей как работников государственных судебно-экспертных учреждений. Суммы, подлежащие выплате экспертам, вносит на депозитный счёт арбитражного суда лицо, участвующее в деле, которое заявило соответствующую просьбу. Если просьба исходит от обеих сторон, требуемые суммы вносятся сторонами в равных частях.

Использованные источники:

1. Арбитражный процессуальный Кодекс [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/
2. Гражданский процессуальный Кодекс [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39570/
3. Ибрагимова Х.А. Судебная бухгалтерия и аудит: Учебное пособие / Х.А. Ибрагимова – М.: ДГИНХ, 2013. – 83 с.

Буйко А.И.

студент 4-го курса

по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Слободян М.Л., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансов и банковского дела»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов проведения судебно-бухгалтерских экспертиз финансовых результатов организаций, а также их отличительных особенностей.

Summary: This article deals with the theoretical aspects of forensic accounting financial results, distinctive features forensic accounting.

Ключевые слова: Судебно-бухгалтерская экспертиза, экспертиза, финансовые результаты, прибыль, убыток.

С целью укрепления законности и правопорядка правоохранительные органы применяют при рассмотрении процессуальных дел судебные экспертизы, которые поручают экспертам, как на стадии предварительного расследования, так и на стадии судебного рассмотрения дел.

Одним из видов экспертиз является судебно-бухгалтерская экспертиза (СБЭ), которая представляет собой экономическое исследование конфликтных ситуаций в хозяйственной деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые стали объектами расследования правоохранительных органов [3].

Методами проведения СБЭ финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- документальные (соответствие отображенных операций требованиям действующего законодательства, встречная проверка документов, логический контроль правильности отображения взаимосвязанных операций);

- расчетно-аналитические (экономический анализ, аналитические и статистические расчеты);

- органолептические (технологические экспертизы; сплошные методы, наблюдение).

Объектом проверки финансовых результатов является бухгалтерская прибыль (убыток), представляющая собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Финансовый итог может быть искажен в результате:

- неправильного определения суммы реализованной продукции;
- неполноты отображения полученных предприятием доходов;
- ошибок в расчете налога на прибыль;
- неправомерного списания дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности, неиспользование забалансовых счетов в случае списания задолженности;
- завышение суммы расходов.

Осуществляя проверку, эксперт должен учитывать, что в отчетности формирование финансового результата показывается развернуто [4].

Финансовый результат от продажи продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от продажи (без НДС и акцизов) и фактической себестоимостью проданной продукции (работ, услуг) на счете 90 «Продажи». Для установления достоверности прибыли (убытка) от продажи проводится проверка правильности учета отгрузки и реализации продукции и расходов, связанных со сбытом продукции (расходов на продажу). Примерами преднамеренного искажения данных бухгалтерской отчетности в отношении указанных расходов являются:

- 1) намеренное занижение расходов путем пропуска сумм;
- 2) намеренное завышение расходов путем искажения сумм или неправильного отнесения расходов к тому или иному периоду;
- 3) намеренное завышение расходов для сокрытия фактов ненадлежащего использования денежных средств;
- 4) оплата фиктивных расходов.

Детальная проверка операций требует сверки с первичными документами (включая правильность расчета расходов, учитываемых при налогообложении), а также анализа данных, отраженных на счетах учета доходов и расходов.

На счете 99 «Прибыли и убытки» в течение года отражаются подлежащие перечислению в бюджет сумма налога на прибыль, а также штрафные санкции по налогам [4].

По окончании года в соответствии с принятой методологией бухгалтерского учета выполняются следующие учетные процедуры:

1. закрываются субсчета счета 90 «Продажи»;
2. закрываются субсчета счета 91 «Прочие доходы и расходы»;
3. счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Указанные записи составляются независимо от финансового результата, отраженного на счете 99. Эксперту следует обратить внимание на процедуру реформации баланса.

В результате проведенных исследований эксперт-бухгалтер составляет письменное заключение.

Заключение в соответствии со ст. 204 УПК РФ — это процессуальный документ, в котором эксперт доводит свои выводы до сведения органа или лица, назначившего экспертизу. Устные ответы эксперта в суде или при проведении допроса на следствии необходимы для разъяснения письменного заключения, но не для его замены.

Заключение эксперта не может быть основано на документах, которые не были приобщены следователем к делу. Заключение эксперта будет некомпетентным при условии, что он учтет не все предоставленные ему материалы, имеющие значение для решения вопросов, поставленных перед ним [3].

Заключение эксперта-бухгалтера составляется согласно требованиям ст. 57, 204 УПК РФ и отражает все выявленные факты нарушения законодательства по тем вопросам, которые были поставлены в судебном определении. Законодатель установил, что заключение должно быть объективным и достоверным, а факты, изложенные в нем, должны быть бесспорными.

Использованные источники:

1. Гражданский процессуальный Кодекс [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39570/
2. Уголовный процессуальный Кодекс [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/
3. Россинская Е.Р. Судебно-бухгалтерская экспертиза: Учебник / Е.Р. Россинская, Н.Д. Эриашвили – М.: Юнити-Дана, 2012 – 351 с.
4. Чувикова В.В. Бухгалтерский учёт и анализ: Учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззук – М.: Дашков и К, 2015 – 248 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ОПЛАТА ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ

Зарабатывать непросто. Особенно если нет опыта. Тем не менее, если не идти вслед за большинством, а «включить» мозги, то стать лидером вполне реально. В данной статье мы рассмотрим кто такие менеджеры, организация и оплата их труда. Итак, менеджер в современном представлении — это лицо, занимающее постоянную должность, наделенное полномочиями и обладающее ответственностью в области принятия решений по конкретным видам деятельности организации, функционирующей в рыночных условиях.

Термин «менеджер» имеет довольно широкое распространение и употребляется применительно к:

- организатору конкретных видов работ в рамках отдельных подразделений или целевых групп;;
- руководителю по отношению к подчиненным;
- администратору любого уровня управления, организующему работу, руководствуясь современными методами.

Основные задачи менеджера на предприятии сводятся к управлению объектом с целью достижения целей организации (разработка организационной структуры управления объектом в соответствии с его целями):

- обеспечение функционирования подсистемы снабжения;
- обеспечение функционирования производственной системы;
- обеспечение функционирования подсистемы сбыта продукции;

Также мы рассмотрим основные **типы менеджеров**

Менеджеры среднего уровня координируют работу менеджеров нижнего уровня и выступают связующим звеном между ними и высшим руководством. Они принимают решения в соответствии с содержанием задач внутренней среды организации (предприятия).

Менеджеры низового уровня организуют работу непосредственно подчиняющихся им рабочих или других работников. Они принимают оперативные решения в соответствии с конкретными задачами возглавляемого объекта. Горизонтальное деление труда в менеджменте позволяет выделить линейных и функциональных руководителей.

Линейные руководители - это менеджеры, осуществляющие координацию деятельности подразделений в соответствии с целями и задачами своего иерархического уровня. Уровень линейного руководителя определяется положением возглавляемого им подразделения в

иерархической структуре организации (предприятия).

Функциональные руководители - это менеджеры, возглавляющие отделы и службы в иерархической структуре организации (предприятия), обеспечивающие возможность принятия решений линейными руководителями соответствующего иерархического уровня.

Многие считают, что стать менеджером очень легко, но так ли это? В соответствии с этими уровнями к менеджерам предъявляются различные требования. Требования эти высоки для любого уровня менеджеров. В общем, линейные руководители среднего звена занимаются решением поставленных задач, низшего звена — устранением проблем, связанных с достижением целей, а высшего звена — постановкой общих целей. Таким образом, хотя и кажется, что ответственность распределена равномерно, больше всего ее лежит на руководителях высшего порядка. Так уж заведено, что если какое-то предприятие не удастся, то винят во всем руководителя, а если фирма достигает успеха, то этот успех принадлежит исключительно сотрудникам данной организации [1, с. 19-27].

Однако, можно перечислить общие требования, предъявляющиеся к менеджерам любого уровня. Итак, требования можно разделить на 6 основных блоков:

1. Знание специальности:

- знание технологии производственного процесса и его функционирования;
- знание общей экономической теории;
- знание теории маркетинга;
- а также общая эрудиция по специальности;
- знание науки психологии (очень важно при работе с людьми);

2. Личные качества:

- выносливость в состоянии неопределенности и стресса;
- коммуникативность;
- уверенность в себе;

3. Личные способности:

- умение убеждать, пробивать свои идеи (харизма);
- умение распределять обязанности и давать четкие указания;
- легкость в общении, тактичность и дипломатичность;

4. Интеллектуальные способности:

- ум и рассудительность;
- умение принять нужное решение;
- логическое, структурное, системное мышление;

5. Рабочие приемы:

- рациональность и системность в работе;
- умение принятия решений и снятия проблем;
- умение выражать свои мысли, вести переговоры;

6. Физические возможности:

- активность и подвижность;

- энергичность;

Рассмотрев некоторые понятия «менеджеров», типологию, а так требование перейдем к организации и оплате труда. Оплата труда – это система отношений, связанных с регламентацией и реализацией выплат работодателем работникам за их труд в соответствии с федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами, а также в соответствии с тарифными соглашениями, коллективными и трудовыми договорами, локальными нормативными актами организации.

Основными принципами организации оплаты труда являются следующие принципы:

- повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности производства и труда,
- обеспечение опережающего темпа роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы,
- сочетание широкой самостоятельности предприятий в области оплаты труда с государственным регулированием заработной платы,

Составляющими оплаты труда работников являются:

- основная заработная плата – имеет повременную (оклад, тарифная ставка) либо сдельную формы,
- дополнительная заработная плата – различные компенсирующие (за работу в выходные дни, в ночное время, во вредных условиях) и стимулирующие (за увеличенный объем работы, за высокую квалификацию, за ученую степень) доплаты и надбавки,
- премиальные выплаты – регулярные (месячная, квартальная, годовая) премии и премии единовременные (за выполнение особо важного задания, за участие в проекте).

Кроме оплаты труда работник может получать выплаты в рамках социального пакета организации (материальная помощь, компенсационные выплаты за использование личного транспорта для приезда на работу, оплата за мобильный телефон, оплата питания, компенсация проезда в городском транспорте и др.). Вне своей организации в свободное время работник может иметь и дополнительный заработок используя возможности Интернет, например заработок на кликах. Организация оплаты труда основывается на таких элементах как нормирование труда, тарификация работ, применение различных форм и систем оплаты труда. Нормирование труда необходимо для установления объективных норм затрат труда на изготовление единицы продукции или на обслуживание единицы производственной мощности. Тарификация работ используется для определения относительной ценности каждого рабочего места. Наличие разнообразных форм и систем оплаты труда позволяют организациям осуществить их оптимальный с точки зрения решаемых задач выбор. Организация оплаты труда на уровне общества нацелена на социальный мир в обществе и на развитие производительных сил. Организация оплаты труда на уровне предприятия нацелена на достижение компромисса между интересами работодателя и работников[2, с.

200-2003].

Возникает вопрос, а сколько же получают менеджеры в среднем по стране?

Зарплата менеджеров по России

Владивосток	48000 рублей
Екатеринбург	40500 рублей
Краснодар	35000 рублей
Москва	100000 рублей
Омск	25000 рублей
Пенза	15000 рублей
Самара	20000 рублей
Ульяновск	25000 рублей

И, наконец, добавим: для того, чтобы стать высокооплачиваемым менеджером, следует разбираться не только в узконаправленной специальности, но и иметь навыки бизнес-планирования, иметь опыт эффективных переговоров, знать рыночную экономику, разбираться в социологии, психологии и еще многих других областях деятельности. Любой успешный менеджер должен пройти все три ступеньки карьерного роста.

Использованные источники:

1. Безрукова А.С., Бенько Е.В. Бенчмаркинг, Коучинг, Рейнжириг как новые методы управления. В сборнике: Новое видение на решение задач в области финансового управления Материалы областной студенческой конференции. 2012. С. 19-27.
2. Купырина Т.О., Бенько Е.В. Методы управления компанией на основе статистик. Теория и практика современной науки. 2016. № 1 (7). С. 200-203.

Бутко К.В.

студент 3 курса

кафедра Финансы и кредит

экономико-математический факультет

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

КАК ОЦЕНИТЬ БЮДЖЕТ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ

Бюджет расходов на персонал должен опираться на стратегию развития Вашей компании (см. Какие статьи включает бюджет расходов на персонал). Допустим, в 2015 году Вы планируете уйти из какого-то региона или рыночного сегмента. Возможно, Вам придется сокращать персонал, а значит, компания понесет расходы на выплату выходных пособий, компенсаций за неиспользованные отпуска. Очевидно, что без учета подобных планов будет невозможно сформировать расходную часть бюджета. Если же Вы, напротив, запланировали открытие филиала, то Вам потребуются новые работники, следовательно, возрастут расходы на рекрутинг, обучение и оплату труда. Достаточно часто бывает, что к

моменту формирования бюджета все планы компании еще не определены (или они недостаточно конкретны). Выходом из такого положения является создание инвестиционного бюджета. В этом бюджете отдельно учитываются все расходы (в том числе на персонал) по новым проектам и отдельно – все, относящиеся к запланированной деятельности. Сейчас на финансовом рынке сложилась непростая ситуация, велика неопределенность. Однако на планировании расходов на персонал это пока не сказалось: большинство компаний говорят о более осторожном найме, а не о сокращении персонала, разрабатывают инвестиционные бюджеты, продолжают планировать программы по открытию новых офисов и т. п.

Какие статьи включает бюджет расходов на персонал?

Фонд оплаты труда (ФОТ). Это самая большая статья расходов, включающая заработную плату и разного рода премии. Здесь же, в отдельной подстатье, показывают налоги и страховые взносы, которые платит предприятие с ФОТ.

Социальные программы, льготы, компенсации. В этом разделе отражаются расходы на медицинскую страховку, оплату питания, спорт (фитнес), материальную помощь в различных ситуациях, транспортировку сотрудников до места работы. Отдельно планируются расходы на охрану труда. В эту статью входят затраты на закупку средств защиты, спецодежды, молока и иного дополнительного питания для работников вредного производства. Также в нее могут включаться дополнительные компенсационные выплаты для таких сотрудников. Дополнительные выплаты можно включить и в фонд оплаты труда, выделив отдельной строкой (так как они по сути не являются заработной платой). Планируется эта статья исходя из размера выплат за вредность и численности сотрудников на таких должностях. По мере того как компания инвестирует в улучшение условий труда сотрудников, эта статья должна уменьшаться.

Подбор персонала. Расходы на сотрудничество с кадровыми агентствами, размещение вакансий в печатных СМИ и на специализированных сайтах по поиску работы, участие в ярмарках вакансий, сотрудничество с вузами и т. п. Сегодня принято выделять затраты на работу со студенческой аудиторией (отдельная статья «Работа со студентами» или «Graduate-программа»).

Обучение, развитие и оценка. Расходы на участие сотрудников компании в семинарах, тренингах, на организацию внутреннего обучения, оценку или аттестацию персонала (иногда оценку или аттестацию выносят в отдельную статью бюджета). В качестве подстатьи эта часть бюджета включает расходы на подписку (периодические издания), покупку деловой и профессиональной литературы. **Корпоративные мероприятия.** Расходы на организацию и проведение корпоративных праздников (затраты на аренду помещений, еду и напитки, выступления артистов, выплаты специализированным агентствам). **Подарки.** Расходы на подарки к Новому году, 8 Марта, 23 февраля, дням рождения сотрудников, дню рождения

компании и т. п. **Командировочные расходы.** Статья нужна, если компания имеет удаленные подразделения (филиалы) или работает с клиентами, партнерами, дилерами в других городах (регионах). Расходы могут составлять отдельную статью бюджета компании на персонал или статью в бюджете на функционирование каждого конкретного подразделения.

Что поможет Вам сэкономить время при оценке бюджета.

Чтобы Вам было проще оценивать адекватность бюджета на персонал, формализуйте кадровую политику. Например, если Вы индексируете зарплаты с учетом инфляции, то зафиксируйте это в документе. Укажите периодичность и размер индексации: например, два раза в год Вы увеличиваете оклады на 10% (или на величину инфляции за период, предшествующий индексации). Также Вы можете закрепить во внутреннем документе, что, например, расходы на обучение составляют 3% от фонда оплаты труда. Аналогичным образом Вы можете определять и размеры статей бюджета соцпакета, бюджета на подарки сотрудникам. Если Ваша компания активно работает с кадровыми агентствами, то и здесь Вам надо установить правила взаимодействия. Прежде всего определите, каких сотрудников и на какие должности Вы будете искать через агентства. Например, сторонним фирмам Вы можете поручить поиск людей на должности, неспецифические для Вашего бизнеса (юристов, финансистов, бухгалтеров); или только топ-менеджеров; или менеджеров среднего звена в определенных департаментах. Формализация значительно упростит анализ бюджета, снизит риск ошибок при планировании расходов на подбор персонала и, самое главное, сэкономит Ваше время.

Кто должен отвечать за подготовку бюджета на персонал?

В зависимости от роли службы персонала в Вашей компании возможны два варианта формирования бюджета:

1. Планирование всех статей централизовано – службой персонала. Этот вариант больше подходит небольшим и не территориально распределенным компаниям. При централизованном планировании Вам будет проще анализировать бюджет. Возникшие вопросы Вы сможете задать всего одному специалисту – тому, кто отвечает за исполнение бюджета.

2. Планирование бюджета децентрализовано. При таком подходе большинство статей (обучение, подбор) формируют руководители линейных подразделений, а оставшиеся статьи – профильные подразделения (например, бюджет на корпоративные мероприятия и подарки готовит PR-служба, маркетинговая служба или рекламный отдел, а фонд оплаты труда планирует финансовая служба). Децентрализованный метод лучше действует на крупных предприятиях. Применим он и в компаниях с территориально распределенной структурой. Это объясняется тем, что

размер многих статей бюджета зависит от региона, где находится структурное подразделение. Во-первых, стоимость подбора персонала различается в зависимости от субъекта РФ. Во-вторых, очевидно, что расходы на обучение (например, регулярное повышение квалификации бухгалтеров) проще рассчитать в каждом регионе, а не собирать такую информацию из центрального офиса; и уж тем более проще следить за исполнением бюджета в каждом регионе отдельно. Однако такой подход возможно реализовать только в случае, если Ваша служба персонала задала правила игры, принципы, определяющие основные направления работы с персоналом, и подразделения эти правила приняли. Тогда, ориентируясь на систему правил, линейные подразделения могут формировать бюджеты своих служб. Если эти условия не соблюдены, будет сложно определить ответственного за исполнение бюджета по персоналу. Отмечу, что при формировании бюджета по данному варианту неизбежны ошибки в расчетах. Чтобы их минимизировать, обяжите финансовое подразделение курировать весь процесс планирования и консолидации корпоративного бюджета. Еще лучше поручить финансистам разработку документа, регламентирующего бюджетное планирование. В нем нужно написать, кто и что планирует, по каким шаблонам, нормативам и т. д. Кроме того, для больших компаний возможен третий подход: в каждом территориальном подразделении организуется своя служба персонала, которая функционально подчиняется центральной HR-службе. Тогда именно территориальные службы будут формировать бюджет по таким статьям, как подбор, повышение квалификации (возможно, и соцпакет). Однако и в этом случае необходимо централизованно определить единые принципы работы с персоналом.

Как Вам оценить адекватность бюджета расходов на персонал?

Обращайте внимание, во-первых, на колебания затрат по отдельным статьям, во-вторых, на корреляцию статей бюджета между собой. Основная статья бюджета любой компании – это фонд оплаты труда, а также налоги с ФОТ. Эти расходы составляют более 90% бюджета.

На какие данные должен опираться Ваш HR-отдел: Ваша служба персонала при составлении бюджета должна применять определенные методики. Если в компании нет профильной службы, то анализ можно поручить финансистам или маркетологам.

Анализ рынка труда. Этот анализ необходим для формирования фонда оплаты труда, расходов на социальные выплаты и льготы. Повлиять на размер ФОТ может информация о планах конкурентов (к примеру, в Вашем регионе начинает работать новая компания-конкурент), об открытии в Вашем регионе профильного учебного заведения (оно будет готовить необходимых Вашей фирме специалистов, которые сегодня в дефиците и поэтому требуют высоких зарплат) и т. п.

Анализ данных, накопленных в Вашей компании за несколько лет. Это информация о производительности труда, текучести, количестве часов, потерянных в результате болезней, отпусков, прогулов, и т. п. Такие целевые показатели необходимо задавать ежегодно и ежегодно собирать статистику по их выполнению. На основе этих данных Вы сможете планировать показатели на будущие периоды.

Планируя расходы на персонал, старайтесь обеспечить определенную гибкость бюджета, ведь в течение года ситуация на рынке может измениться, и это сложно прогнозировать. Во-первых, закладывайте серьезные резервы на повышение зарплаты сотрудников. Привлекайте молодых высококвалифицированных специалистов сейчас непросто, но еще сложнее этих сотрудников удерживать. Поэтому требуется отдельная резервная строка расходов – эти средства используйте, чтобы привлечь лучших на рынке специалистов и заинтересовать их остаться в компании. Во-вторых, в бюджете должны быть заложены расходы на подбор персонала через кадровые агентства. Региональные кадровые агентства, к сожалению, пока не способны решить задачи подбора высококлассных IT-специалистов, поэтому в регионах, где также представлена наша компания, мы ищем людей собственными силами. В-третьих, в бюджете должны быть заложены средства на автоматизацию процесса управления персоналом.

Быковская Н.В.

стажёр

ООО «Априори Консалтинг»

Россия, г. Владивосток

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ

В статье рассмотрена сущность понятия экономической безопасности, описаны её особенности и составляющие, определены явления и процессы, которые оказывают деструктивное влияние на систему экономической безопасности, проанализированы внешние и внутренние угрозы, дано определение системе экономической безопасности предприятия и рассмотрены ее функции.

Ключевые слова и словосочетания: экономическая безопасность, система экономической безопасности, предприятие, дестабилизирующие факторы, угрозы

The article deals with the essence of the concept of economic security, describes the features and its constituents, defined processes and phenomena, which have a destructive effect on the economic security of the system, analyze external and internal threats, provides a definition of economic security of the enterprise system and examined its function.

Keywords: economic security, economic security system, enterprise, destabilizing factors, threat.

В настоящее время очень актуальна проблема защиты экономики предприятия, но ей уделяется недостаточно внимания руководством хозяйствующих субъектов. Так как в стране, на данный момент, продолжается процесс перехода к рыночной экономике, развития рыночных отношений, устранения несовершенства законодательства и увеличения числа индивидуальных предпринимателей, то одной из ведущих задач экономики становится обеспечение экономической безопасности организаций.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние, которое позволяет предприятию противостоять негативному воздействию внешней среды. Экономическая безопасность защищает от негативного влияния внутренних и внешних угроз, дестабилизирующих факторов, при ней обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности. ЭБП, в рамках современных экономических учений, представляет собой совокупность прикладных и концептуальных факторов, обеспечивающих предприятию защиту от деструктивного влияния внешней среды, прогрессивное развитие, продуктивность жизненно важных процессов, самостоятельность, возможность достижения поставленных целей.

Экономическая безопасность включает в себя несколько составляющих: финансовую, кадровую и информационную. Финансовая составляющая – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию [1]. Это ведущая составляющая, так как в рыночных условиях финансы являются основой, движущей силой организации. Кадровая безопасность - это процесс предотвращения отрицательного влияния на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с работниками организации, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом. Информационная безопасность - это важные условия и необходимые правила использования информации, обеспечивающие экономическую безопасность предприятия и его персонала [2]. Эти составляющие являются основой жизнедеятельности любого предприятия.

Как известно, любое предприятие - это сложная открытая развивающаяся система, находящаяся в процессе непрекращающегося обмена ресурсами с внешним миром. Есть множество факторов внешней среды, влияющих как положительно, так и отрицательно на работу любого предприятия. Вследствие этого, для того что бы система предприятий была целостной и развивалась, необходимо незамедлительно реагировать на все благоприятные и неблагоприятные изменения окружающей среды – это является одной из основных составляющих обеспечения экономической безопасности предприятия [3].

Предприятия, которые не способны к приспособлению, изменению, которые не в состоянии показать нормальную реакцию на внешние угрозы,

очень часто становятся неспособными к дальнейшему существованию. Угрозой экономической безопасности являются сложившиеся различные условия, произошедшие события в сферах деятельности, способные подействовать негативно на экономическую безопасность организации в настоящем или будущем.

Классификация угроз:

- 1) По вероятности реализации:
 - Реальные
 - Потенциальные
- 2) По источнику возникновения:
 - Внутренние
 - Внешние
- 3) По видам человеческой деятельности:
 - Экономические
 - Политические
 - Научные
 - Социальные
- 4) По масштабу:
 - Всеобщие
 - Локальные

Опасностью для предприятия может стать не столько прямая угроза, но и неопределённость внешней среды, которая не даёт возможности предприятию вовремя мобилизовать свои силы для резкого негативного удара извне – или, в обратном случае, открыться при наступлении благоприятного события [4]. Руководители предприятий достаточно часто не понимают всю опасность существования таких дестабилизирующих факторов. Они не осознают, что существует такая проблема и что для ее решения необходимо создание стабильной системы, которая будет обеспечивать экономическую безопасность хозяйствующему субъекту. Это происходит из-за того, что руководство предприятий считает, что эта область находится в юрисдикции государства или законодательных, исполнительных, судебных органов власти. В связи с этим особенности данной проблемы не понимаются администрацией организации и их не относят к основным направлениям деятельности системы предприятия. Так как отсутствуют планы и схемы по обеспечению экономической безопасности, очень сложно обозначить определённый ряд действий, необходимых для защиты важных ресурсов предприятия. К сожалению, из поля зрения руководства организации довольно часто исключаются организационные, технические, правовые средства и различные способы защиты от внешних и внутренних угроз. Рассмотрев разнообразия угроз и проанализировав отношение администрации предприятия к проблемам экономической безопасности, можно сделать вывод, что необходим системный и комплексный подход к экономике организации. Только тогда

будет возможна надежная защита компании. В связи с этим среди людей, занимающихся обеспечением экономической безопасности, появился термин «Система экономической безопасности» (СЭБ) предприятия.

Основная задача СЭБ полностью связана с сущностью понятия экономическая безопасность. Она включает в себя обеспечение защиты деятельности предприятия, своевременное обнаружение проблем, создание плана по их устранению, усовершенствование системы защиты для выполнения целей предприятия. СЭБ выполняет ряд функций для достижения задач:

- административно-распорядительная функция включает в себя определение прав, обязанностей и ответственных лиц по вопросам безопасности, осуществление представительских функций предприятия в этой области;
- хозяйственно-распорядительная отвечает за предоставление ресурсов, которые необходимы для решения задач по обеспечению безопасности предприятия, подготовку и проведение мероприятий организационно - технического и правового характера, направленных на сохранение его собственности;
- учетно-контрольная функция определяет те виды деятельности, которые подлежат защите, а также возможные факторы финансовой нестабильности и неустойчивости предприятия, оценивает источники их возникновения;
- организационно-техническая функция отвечает за создание организационной структуры системы безопасности и организацию взаимодействия между отдельными структурными подразделениями;
- планово-производственная функция способствует разработке комплексных программ для обеспечения безопасности предприятия;
- материально-техническая функция подразумевает оснащение системы безопасности специальной техникой;
- научно-методическая функция способствует накоплению и распространению опыта в области обеспечения безопасности, а также организует обучение сотрудников подразделений;
- информационно-аналитическая функция включает в себя сбор, накопление и обработка данных, относящихся к сфере безопасности, создание необходимых для этого технических и методических средств и их использование [5].

Проанализировав функции, можно перейти к определенным мерам, которые будут обеспечивать экономическую безопасность предприятия. Они различаются по формам и размерам и зависят от различных возможностей организации, от качества и количества объектов, находящихся под охраной. В системе обеспечения безопасности существуют объект и субъект, которые тесно взаимосвязаны. Объектом системы является стойкое экономическое состояние хозяйствующего субъекта в текущем и долгосрочном периоде. Субъекты системы бывают двух типов - внешние и внутренние. К внешним

субъектам относятся органы власти (законодательные, исполнительные и судебные). Эти органы обеспечивают безопасность субъектов хозяйственных отношений, не нарушающих законы. Эти органы формируют и обеспечивают ее исполнение законодательной основы функционирования и охраны хозяйственной деятельности [5]. Внутренние субъекты – лица, обеспечивающие экономическую безопасность определенному участнику хозяйственной деятельности. Их деятельность осуществляется на основе специальной разработанной политики. Такими субъектами выступают работники внутренней службы экономической безопасности или приглашенные квалифицированные работники из сторонних специализированных фирм. Они имеют профессиональные навыки в данной области, проводят специальные мероприятия, обладают широким спектром тактических приемов, опытом и оказывают услуги по охране экономики предприятия. В России немало фирм, оказывающих различный спектр услуг по внедрению систем безопасности и помогающих организациям разрабатывать и реализовывать программы безопасности различного назначения и сложности. Примерами могут послужить следующие фирмы, специализирующиеся на защите конкретных отделов, которые обеспечивают стабильную работу предприятий:

- Равелин Лтд ООО - предлагает широкий спектр оборудования ведущих мировых и отечественных производителей, является разработчиком российской СКУД «Gate»;
- ООО Вита-Пром - компания занимается поставкой оборудования для обеспечения безопасности жизни и здоровья человека, а также обеспечение сохранности материальных ценностей организаций и частных лиц;
- НП "МОД" - Международное Объединение Частных детективов;
- ООО Логические бизнес решения - консалтинговая деятельность по созданию информационных систем по безопасности. Имеет большой опыт работы в области экономической, кадровой и информационной безопасности;
- Форт диалог - одна из крупнейших российских региональных компаний, работающих в сфере системной интеграции и др. [6].

Однако важно отметить, что некоторые такие фирмы-помощники являются представителями рейдерских компаний, являющих собой большую опасность экономике предприятия. Поэтому, перед тем как обратиться за услугами, нужно проверить данную организацию на отсутствие спекуляций.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия является важной составляющей управления организацией, работающей в интересах его успешной жизнедеятельности. Руководители предприятий должны обращать больше внимания на нее и на профилактику угроз. Также, в условиях перехода к рыночной экономике, необходимо разрабатывать тщательные подходы к охране экономики хозяйствующего субъекта. Важно

запомнить, что профилактика проблемы обходится дешевле, чем решение уже возникшей дестабилизирующей ситуации.

Использованные источники:

1. Даниловских А.А., Конвисарова Е.В. Финансовые аспекты обеспечения информационной безопасности предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3. – С. 398-399.
2. Даниловских А.А., Кузьмичева И.А. Проблема оценки уровня обеспечения информационной безопасности при слияниях, поглощениях // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3. – С. 397-398.
3. Терехов В.В. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса [Электронный ресурс] // Прогноз финансовых рисков: интернет-журнал. 2013. URL: <http://bre.ru/security/22999.html>.
4. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Учеб.пос. – М., 2009. С.58.
5. Иванюта Т. Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях [Электронный ресурс] // Молодой ученый: научный журнал. 2013. URL: <http://www.moluch.ru/archive/51/6347/>
6. Лидеры России на рынке безопасности объектов различного назначения и сложности [Электронный ресурс] // Директор по безопасности: интернет-журнал. 2013. URL: <http://www.s-director.ru/enterprise.html>

**Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
доцент**

**кафедра экономики
Лаврентьева Я.А.**

магистрант 1 курса

**факультет экономики и менеджмента
Курский государственный университет**

Россия, г. Курск

ПОНЯТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

В статье рассмотрены основные показатели страхового рынка России.

Ключевые слова: страхование, страховая компания, имущественное страхование.

*The article describes the main indicators of Russian insurance market
Keywords: insurance, insurance companies, Russian insurance market.*

Страховое законодательство и экономическая литература по-разному подходят к определению отраслей страхования.

Алиев Б.Х. считает, что «страхование представляет собой систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств, используемых для защиты имущественных интересов физических, юридических лиц и государства при наступлении определенных событий» [4].

По мнению Година А.М., «страхование – это создание за счет денежных средств предприятий, организаций и граждан специальных резервных средств (страховых фондов), предназначенных для возмещения ущерба, потерь, вызванных неблагоприятными событиями, случаями».

Автор Скамай Л.Г. считает, что «страхование – особый вид экономической деятельности, связанный с перераспределением риска нанесения ущерба имущественным интересам среди участников страхования (страхователей) и осуществляемый специализированными организациями (страховщиками) обеспечивающими аккумуляцию страховых взносов, образованных страховых резервов и осуществление страховых выплат при нанесении ущерба застрахованным имущественным интересам» [3].

Масленникова Л.Г. под страхованием понимает «систему мероприятий по созданию денежного страхового фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный стихийными бедствиями, несчастными случаями, а также выплачиваются иные денежные суммы в связи с наступлением определенных событий».

В соответствии с законом РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страхование представляет собой «отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплачиваемых ими страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков» [1].

Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» является одним из основных законодательных актов в области страхования.

Проанализировав ситуацию на страховом рынке Российской Федерации можно сделать вывод, наблюдается сокращение числа действующих компаний: так на 1 квартал 2005 года было зарегистрировано почти 1300 страховых компаний, а по данным на 1 квартал 2015 года – 392 страховых организации. А по сравнению с 2014 годом общее количество страховщиков сократилось на 22 компании или на 5,3% (на рынке действовало 414 компании).

Концентрация страхового бизнеса выросла. ТОП-10 компаний на рынке (без ОМС) собрали 65,9% от всего объема страховых премий, а в 1 квартале 2014 году данный показатель составил 61,1%; на рынке автокаско объем ТОП-10 компаний составил 77,8% (1 квартал 2014 г. – 73,7%); на рынке «огневого» имущественного страхования юридических лиц – 80,3% (1

квартал 2014 г. – 74,5%); на рынке ОСАГО – 78,8% (1 квартал 2014 г. – 73,5%).

Доля ТОП-10 крупнейших компаний в выплатах на рынке (без ОМС) составила 65,6%, в заключенных договорах – 61,2%.

Количество крупных страховщиков, собирающих более 1% от общего числа премий, на рынке (без ОМС) сократилось до 16 компаний, а на 1 квартал 2014 г. данный показатель составил 19. На рынке автокаско более 1% от общего объема премий собирают 14 компаний (19 годом ранее.), на рынке «огневого» имущественного страхования – 13 компаний (16 годом ранее). На рынке ОСАГО долю более 1 % имеют сегодня 15 компаний против 20 годом ранее

Количество крупных страховщиков, выплачивающих более 1% от суммарного объема возмещений, на рынке (без ОМС) уменьшилось до 15 компаний.

По базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2016 году номинальный объем российского страхового рынка вырастет не более, чем на 2-5%, что означает падение рынка без учета инфляции. Падение взносов по страхованию автокаско и страхованию имущества юридических лиц усилит риски демпинга. Замедление ОСАГО и страхования жизни приведет к росту убыточности и сокращению рентабельности собственных средств. При этом угроза оттока инвестиций из отрасли ослабит финансовую стабильность страхового рынка. По оценкам RAEX (Эксперт РА), в 2016 году будут преобладать негативные рейтинговые действия.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)
2. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016)
3. Страховое дело: Учебное пособие / Л.Г. Скамай; Министерство Образования и науки РФ. ГУУ - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.
4. Алиев Б.Х., Газимагомедов Р.К. Маркетинговые аспекты развития региональных рынков страхования в России//Региональные проблемы преобразования экономики.– 2012. – № 1.– с. 322-326.

Бычик М.Н.
студент 3 курса
факультет банковского дела
Полесский государственный университет
Республика Беларусь г. Пинск

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В последнее десятилетие все большее внимание уделяется вопросам повышения финансовой грамотности населения. Это вполне закономерно, поскольку надлежащий уровень финансовой грамотности способствует повышению уровня жизни граждан, развитию экономики и повышению общественного благосостояния в целом.

Актуальность проблемы недостаточности финансовой грамотности населения проявилась в условиях развернувшегося глобального финансово-экономического кризиса, когда непосильная долговая нагрузка, отсутствие сбережений, неспособность предпринять рациональные действия, направленные на защиту своих сбережений, многократно обострились и усилились.

Сегодня правительствами различных стран мира (США, Великобритании, Германии, Австралии, Польши, Кореи и многих других) реализуются долгосрочные программы повышения финансовой грамотности. Вопросами финансового образования с 2003г. занимается Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики.

Под финансовой грамотностью нужно понимать достаточный уровень знаний и определенных навыков человека в сфере финансов, которые способствуют правильной оценке рыночной ситуации и правильному принятию соответствующих решений. Финансовая грамотность включает в себя три взаимосвязанные составляющие: установки, знания и навыки.

В этой связи под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан Республики Беларусь:

- эффективно управлять личными финансами;
- осуществлять учет расходов и доходов домашнего хозяйства и осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование;
- оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (в том числе инструментов рынка ценных бумаг и инвестиций), иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках;
- принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и нести ответственность за такие решения [1].

Для достижения положительных результатов в деятельности по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь необходимо сотрудничество широкого круга партнеров – представителей

государственного, частного и некоммерческого секторов. Ни одна отдельно взятая организация, как показывает мировая практика, не может улучшить финансовую грамотность граждан страны самостоятельно. В повышении финансовой грамотности населения заинтересованы как сами потребители отрасли финансовых услуг, так и Правительство Республики Беларусь, Национальный банк, другие государственные органы, финансовые организации. Все они могут внести свой вклад в построение системы финансовой грамотности в Республике Беларусь. В целях консолидации усилий в области повышения финансовой грамотности населения важной задачей в настоящее время является разработка комплексного документа по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь, который поможет расставить акценты, избежать дублирования, наладить устойчивые партнерские связи, а также разработать государственный подход к решению поставленных задач.

В настоящее время Национальным банком Республики Беларусь совместно с международным Альянсом за финансовую доступность реализуется проект «Оценка степени доступа к финансам: развитие обоснованной политики доступа к финансам в Беларуси». В рамках первого этапа было проведено предварительное исследование доступности финансовых услуг для населения и малого предпринимательства посредством республиканского опроса общественного мнения, который осуществлялся Институтом социологии Национальной академии наук Беларуси (опрос репрезентативной группы из 2000 граждан Республики Беларусь). В исследовании представлен детальный анализ доступа к финансам в Республике Беларусь, что дало данные для расчета общего индекса финансовой доступности – эффективного инструмента оценки степени пользования финансовыми услугами в стране, который в дальнейшем поможет более глубоко проанализировать ситуацию при опросе большей репрезентативной группы граждан.

Исследование было направлено на определение степени информированности белорусов в области финансов, изучение навыков пользования финансовыми услугами, а также осведомленности населения страны о собственных правах в сфере потребления финансовых услуг и способах их защиты. Результаты опроса показали, что более 50% респондентов дали неверные ответы на вопросы в области финансов либо затруднялись ответить. Лучше всего респонденты справились с вопросами о скидках и об ответственности поручителя: на них верные ответы дало около 75% опрошенных. Хуже всего белорусы ориентируются в информации, касающейся гарантий банковских вкладов и сложного процента по депозиту, доходов по облигации, ценных бумаг: правильные ответы на эти вопросы смогло дать менее 25% опрошенных.

Таким образом, Республика Беларусь характеризуется низкой степенью распространённости услуг для населения. Наиболее популярной среди белорусов финансовой услугой является оплата коммунальных

платежей через банк – почти 84%. В группу наиболее востребованных у населения Республики Беларусь финансовых услуг вошли также обмен валют (этой услугой пользуются почти 60% опрошенных), платежи через платежные терминалы (около 50%) и кредиты (45% респондентов). Такими финансовыми инструментами, как акция, лизинг и инвестиция в фонд банковского управления пользуется менее 4% опрошенных [2].

Это, в свою очередь, означает, что существует необходимость дальнейшего развития и реализации на государственном уровне комплекса мер по повышению финансовой грамотности населения по следующим основным направлениям:

- повышение информированности населения о финансовых инструментах, продуктах и услугах;
- повышение осведомленности граждан Беларуси о механизмах защиты своих прав в сфере финансовой деятельности;
- обучение граждан Беларуси навыкам управления собственными финансами.

Постановлением Совета Министров и Национального банка был утвержден план совместных действий органов государственного управления и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Беларуси на 2013–2018 годы, а также мероприятия по его реализации. В повышении финансовой грамотности населения Беларуси планируется задействовать ряд международных организаций. Помимо Всемирного банка такими организациями станут Международный валютный фонд, представители компаний MasterCard, и Alpari, а также общественные объединения, банки и образовательные учреждения [3].

Принимаемые меры позволят обеспечить повышение финансовой грамотности граждан, предсказуемость поведения населения и реакции на экономические события, расширение использования финансовых инструментов, включая сбережения, страхование, безналичные расчеты. А это в свою очередь будет способствовать развитию финансового рынка Беларуси, повышению стабильности финансовой системы и, в конечном итоге, росту благосостояния граждан.

Использованные источники:

1. Дубков, С.В. О построении национальной системы повышения финансовой грамотности населения / С.В. Дубков // Банковский вестник. – 2011. – №31 (540). – С. 16–18.
2. О результатах исследования ”Финансовая грамотность населения Республики Беларусь: факты и выводы“. 2013 г.: [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 06.05.2016 г.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь «О плане совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013 – 2018 годы»

*Валерио К.Э.
студент 4 курса
Коновалова О.Т.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

КОМПЬЮТЕРНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ - ШАГ К ПОЛУЧЕНИЮ КВАЛИФИКАЦИОННОГО АТТЕСТАТА АУДИТОРА

В статье рассмотрен квалификационный аттестат аудитора, требования, предъявляемые к претендентам, сдающим квалификационный экзамен. Проведен анализ результатов сдачи компьютерного тестирования.

Ключевые слова: квалификационный аттестат аудитора, квалификационный экзамен, компьютерное тестирование, аттестация аудиторов.

Аттестация на право осуществления аудиторской деятельности представляет собой проверку квалификации физических лиц, желающих заниматься аудиторской деятельностью.

Аттестация аудиторов проходит в форме квалификационного экзамена. Те лица, которые успешно сдали квалификационный экзамен, получают квалификационный аттестат аудитора, который действует без ограничения срока.

Для того чтобы сдать экзамен и стать квалифицированным аудитором, в первую очередь необходимо соблюсти требования, которые предусмотрены статьей 11 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ:

- наличие высшего образования, полученного в имеющем государственную аккредитацию образовательном учреждении высшего профессионального образования;
- стаж работы, связанной с осуществлением аудиторской деятельности, либо ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности ко дню объявления результатов квалификационного экзамена, не менее трех лет. Не менее двух лет из последних трех лет указанного стажа должны приходиться на работу в аудиторской организации. [1]

Подтверждающие документы собирает учебный центр, который готовит специалистов к экзаменам, следовательно, именно он должен следить за тем, чтобы кандидат отвечал вышеназванным условиям. Однако

учебный центр не несет в этом случае никакой ответственности, и предъявить к нему какие-то претензии нельзя. Потому как свою обязанность по подготовке специалиста к тестированию и экзамену он исполнил. А гражданин в свою очередь перед подачей документов должен изучить закон.

Следующим критерием выступает набор качеств, которые характеризуют аудитора. Востребованный аудитор должен обладать хорошей памятью, быть терпеливым, уметь концентрировать свое внимание, быть аккуратным и иметь аналитический склад ума. Ко всему прочему, работа аудитора связана с постоянными командировками и сменой обстоятельств, поэтому быть готовым к стрессовым ситуациям. Кроме того, аудитор должен более детально подходить к своей работе – тщательно изучать документы, но при этом, способный работать в разных командах. Аудитор должен всегда находиться в курсе постоянно обновляющейся нормативной базы, и обладать способностью к обучению. Так как аудитор несет ответственность за проделанную работу, то такие качества как добросовестность и профессиональная честность являются гарантом безупречной репутации.

Третьим требованием выступает получение аттестата, которое включает в себя сдачу особого экзамена. Экзамен сдается в учебно-методических центрах, где проводится обучение и повышение квалификации аудиторов. Аттестация проходит на русском языке и только один раз в месяц одновременно во всех центрах. Период сдачи экзаменов осуществляется в течение трех дней, и включают в себя: тестирование и выполнение работы по направлениям: бухгалтерский учет и отчетность, аудит, правовое регулирование хозяйственной деятельности и трудовых отношений, налогообложение юридических и физических лиц, финансы организации: менеджмент и анализ. Успешная сдача экзамена включает в себя определенное количество баллов на каждом этапе. Саморегулируемая организация аудиторов, после рассмотрения результатов выдает аттестаты на неограниченный срок, но с ежегодной пролонгацией.

Результаты сдачи компьютерного тестирования в IV квартале 2014 года предоставлены в таблице 1

Таблица 1

Результаты сдачи компьютерного тестирования
(с учетом всех попыток сдачи)

Даты проведения	Всего тестировались	Всего успешно сдали	Не явились	Всего допущено
	% от числа допущенных	% от числа сдававших		
10.10.2014	111	12	7	118
	94,1%	10,8%	5,9%	100,0%
31.10.2014	227	38	7	234
	97,0%	16,7%	3,0%	100,0%
21.11.2014	249	80	10	259

	96,1%	32,1%	3,9%	100,0%
Всего за IV квартал 2014 года	587	130	24	611
Средний % от общего числа сдававших за IV квартал 2014 года	96,1%	22,1%	3,9%	100,0%

Результаты сдачи компьютерного тестирования за IV квартал 2015 года представлены в таблице 2

Таблица 2

**Результаты сдачи компьютерного тестирования
(с учетом всех попыток сдачи)**

Даты проведения	Всего тестировались	Всего успешно сдали	Не явились	Всего допущено
	% от числа допущенных	% от числа сдававших		
09.10.2015	72	19	2	74
	97,3%	26,4%	2,7%	100,0%
30.10.2015	180	42	2	182
	98,9%	23,3%	1,1%	100,0%
20.11.2015	234	65	1	235
	99,6%	27,8%	0,4%	100,0%
Всего за IV квартал 2015 года	486	126	5	491
Средний % от общего числа сдававших за IV квартал 2015 года	99,0%	25,9%	1,0%	100,0%

Проанализировав результаты сдачи компьютерного тестирования за IV квартал 2014 и 2015 года мы видим, что количество претендентов снизилось на 17, 2%. Отсюда следует, что снизился процент успешно сдавших экзамен на 3,07%. Положительная динамика наблюдалась в 2015 году по претендентам, не явившимся на экзамен. В 2015 году по сравнению с 2014 эта цифра сократилась с 24 до 5 человек.

Следует отметить, что в 2014 году всего 22 % всех тестирующихся успешно сдали экзамен. А в 2015 году этот показатель был выше на 4 % и составил 26 %. Заметим, что в таблицах представлены сведения о результатах компьютерного тестирования с учетом всех попыток и среди претендентов, сдающих тестирование в четвертом квартале, числятся претенденты, которые, возможно, сдавали экзамен не первый раз.

Так же отрицательная динамика наблюдалась по графе всего допущено. В 2015 году по сравнению с 2014 годом этот показатель снизился на 19,6%.

Возможно, такая тенденция связана с изменением порядка исчисления стажа работы, необходимого для получения квалификационного аттестата аудитора. Так, в соответствии с пунктом 2 части 1 статьи 11 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» претендент на получение квалификационного аттестата аудитора должен иметь соответствующий стаж работы. В интересах таких претендентов изменен порядок исчисления стажа работы: стаж работы определяется на дату подачи заявления о выдаче аттестата (ранее - на день объявления результатов квалификационного экзамена).

Так же уточнены основания и порядок аннулирования квалификационных аттестатов аудитора. По результатам анализа правоприменительной практики уточнено одно из оснований для принятия решения об аннулировании квалификационного аттестата аудитора, установленных частью 1 статьи 12 Федерального закона «Об аудиторской деятельности»: аттестат аннулируется в случае неучастия аудитора в осуществлении аудиторской деятельности (неосуществления индивидуальным аудитором аудиторской деятельности) в течение трех последовательных календарных лет (ранее – двух лет). Кроме того, с целью устранения имевшего место правового пробела установлен порядок аннулирования выданных Минфином России до 1 января 2011 г. квалификационных аттестатов аудитора лиц, не являющихся членами саморегулируемых организаций аудиторов.[3]

Использованные источники:

1. Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ.
2. Официальный сайт «Единой Аттестационной Комиссии». Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.eak-rus.ru/> (дата обращения 18.04.2015).
3. Новое в аудиторском законодательстве: факты и комментарии https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fminfin.ru%2Fcommon%2Fupload%2Flibrary%2F2014%2F12%2Fmain%2FPopravki_v_audit_031214.pdf&name=Popravki_v_audit_031214.pdf&lang=ru&c=5715e31a47fa&page=10 (дата обращения 19.04.2015).

*Валимухаметова Э.Р.
магистрант 1 курса
факультет «Информатики и робототехники»
Халикова А.А.
магистрант 1 курса
факультет «Информатики и робототехники»
Россия, г. Уфа*

КОНКУРЕНТНЫЕ БАРЬЕРЫ И ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИЙ В ОБЛАСТИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ НА МИРОВОЙ РЫНОК

В статье рассматриваются основные особенности развития российского рынка нанотехнологий и новых материалов. При этом были выделены окна возможностей, открывающиеся в связи с развитием инновационных идей и разработок, а также основные сферы их применения. В процессе изучения рынка инноваций были выявлены основные конкуренты России на мировом рынке инноваций и выделены барьеры, с которыми сталкивается российский инновационный рынок в процессе своего развития. На основе проведенного анализа была сформирована SWOT –матрица конкурентоспособности российской nanoотрасли и определены основные направления ее развития, необходимые для достижения стратегических целей развития России до 2030 года.

Ключевые слова: *Инновация, новые материалы, нанотехнологии, SWOT-анализ.*

The paper discusses the main development features of Russian market of nanotechnologies and new materials. The opening windows of opportunities and new spheres of innovations application were defined. During market analysis the main rivals of Russian market of innovations and competitive barriers were selected. The results of innovation market research were integrated during SWOT analysis and Russian innovations marketability level and courses of development were defined.

Key words: *Innovation, new materials, nanotechnologies, SWOT analysis.*

В настоящее время развитие нанотехнологий и новых материалов является одной из важнейших социально-экономических проблем. Так, в рамках долгосрочного Прогноза научно-технологического развития России на период до 2030 г. (ПНТР), утвержденного председателем Правительства Российской Федерации в январе 2014 г., данная задача определяется как одно из приоритетных направлений стратегического развития страны.

В последние годы нанотехнологии становятся все более доступными как с экономической, так и с технической стороны. Это связано, прежде всего, с тем, что появилась возможность моделировать, осуществлять и

контролировать процессы, происходящие на наноуровне. При этом развитие данной области стимулируется растущим спросом на новые материалы, обусловленным, с одной стороны, истощением сырьевых ресурсов, с другой – активным внедрением нанотехнологий в производство товаров с принципиально новыми свойствами. Благодаря наноматериалам уже в ближайшем будущем могут появиться эффективные решения множества задач в таких отраслях, как энергетика, здравоохранение, производство пищевых продуктов и пр.[1].

Неоспоримо, что развитие нанотехнологий открывает множество окон возможностей не только в научно-технической сфере, но и в экологической, экономической и социальной сферах (Табл.1).

Таблица 1 – Окона возможностей развития инноваций

Окона возможностей	Результат и эффекты
<i>Экономическая и социальная сфера</i>	
▪ Интеллектуализация производства и потребления ▪ Индивидуализация потребления ▪ Улучшение массогабаритных характеристик элементов ТС и инфраструктуры ▪ Увеличение объемов использования возобновляемых источников энергии ▪ Переход к персонализированной медицине ▪ Необходимость переработки промышленных и бытовых отходов ▪ Ускоренное освоение труднодоступных мест	▪ Расширение сфер использования полупроводниковых наноструктур позволит значительно улучшить стоимостные характеристики и использовать преимущества массового производства микро- и нанoeлектронных компонентов и систем. ▪ Распространение технологий производства на основе молекулярной самосборки, позволяющие с молекулярной точностью изготовить изделие с наименьшими издержками времени и материалов. ▪ Применение биомиметических материалов и материалов медицинского назначения, в частности хирургических имплантов, поднимет на новый уровень эффективность и качество оказания медицинской помощи.
<i>Экологическая сфера</i>	
▪ Ужесточение требований безопасности зданий и сооружений, потребительских товаров, ТС, объектов инфраструктуры, производственных процессов ▪ Повышение экологических требований к зданиям и сооружениям, продуктам питания, к потребительским товарам, к экологичности ТС, к отходам	▪ Внедрение композиционных материалов будет способствовать развитию скоростных и использующих экологически чистые виды топлива видов транспорта. ▪ Расширение сфер использования полупроводниковых наноструктур позволит значительно уменьшить габариты устройств и снизить их энергопотребление. ▪ Создание перспективных материалов для электротехники, в том числе для разработки новых телекоммуникационных устройств, элементов систем экологического и

	космического мониторинга.
■ <i>Научно-техническая сфера</i>	
■ Развитие технологий компьютерного моделирования материалов и процессов ■ Разработка интеллектуальных и настраиваемых конструкционных материалов ■ Распространение технологий производства на основе молекулярной самосборки ■ Разработка новых типов легких и прочных материалов, перспективных биомиметических материалов и материалов медицинского назначения ■ Развитие превентивной медицины ■ Создание новых типов наноразмерных катализаторов для глубокой переработки сырья ■ Разработка перспективных преобразователей солнечной энергии в электрическую, оптических материалов для светотехники ■ Создание новых типов магнитных, наноструктурированных мембранных, сенсорных материалов ■ Разработка новых перспективных методик диагностики материалов	■ С помощью технологии компьютерного моделирования материалов и процессов станет возможным моделировать процессы роста, агрегации, самосборки и самоорганизации наноматериалов, обеспечивая требуемую структуру и характеристики при использовании минимального числа реальных экспериментов. ■ Возрастут масштабы применения новых методов диагностики материалов, которые позволят осуществлять контроль за состоянием сложных систем, подвергающихся физическим и химическим воздействиям, что позволит создать новые системы визуализации поверхности материалов с атомным разрешением. ■ Масштабное использование интеллектуальных и настраиваемых функциональных и конструкционных материалов с высокими показателями прочности, пластичности, легкости, прозрачности и отражающей способности.

В мировом рейтинге развития нанотехнологий лидируют Соединенные Штаты, Япония, ряд европейских стран, при этом Россия достаточно сильно уступает, поскольку вступила на путь развития нанотехнологий значительно позже всех развитых стран. Так, в рейтинге 50 стран по Индексу конкурентоспособности национальных инновационных систем Россия занимает лишь 42 место. Однако, по показателю объема инвестиций, направляемых на изучение и развитие новых материалов, наша страна близка к показателю США. Но для достижения сопоставимых темпов роста, необходимо увеличение объемов инвестирования в 10-20 раз не только со стороны государства, но и со стороны частных инвесторов.

Если говорить об направленности разработок, то можно отметить, что американцы делают акцент на применение нанотехнологий при создании систем вооружения и военной техники, а также в авиационной промышленности, японцы – на робототехнику, в Германии – на автомобилестроение. Россия также ориентирована на авиационную и космическую промышленность и производство военной техники, а также в нефтехимическую отрасль. В отличие от мировых тенденций концентрации ресурсов, в российской практике наблюдается тенденция распыления инвестиций – попытка инвестировать во все виды экономической

деятельности, но в небольших размерах. Практика показывает неэффективность такого подхода. Инвестиции должны носить целевой характер, проекты— отбираться для инвестирования на основе многокритериальных оценок с учетом всех видов риска и эффектов, представленных выше в таблице 1 [2]. Важно безошибочно определить наиболее перспективную сферу применения нанотехнологий и наноматериалов.

Сферы применения наноматериалов обширны, можно выделить множество рынков и продуктовых групп. На рисунке перечислен ряд перспективных рынков для внедрения нанотехнологий.



Рисунок 1 – Перспективные рынки внедрения нанотехнологий [1]

С позиций реализации целевого подхода к инвестированию, эти направления необходимо проранжировать для выбора приоритетов и сформировать приоритетный перечень проектов, которые позволят в случае успешной реализации внести существенный вклад в рост ВВП и ВРП.

В Долгосрочном прогнозе технологического развития России до 2030 года выделяется ряд продуктовых групп по каждому из обозначенных рынков и дается оценка приблизительного времени появления соответствующих наноматериалов и нанотехнологий [1].

На рисунке 3 графически в виде дорожной карты представлена динамика сфер охвата для применения новых материалов и нанотехнологий

до 2060 года.

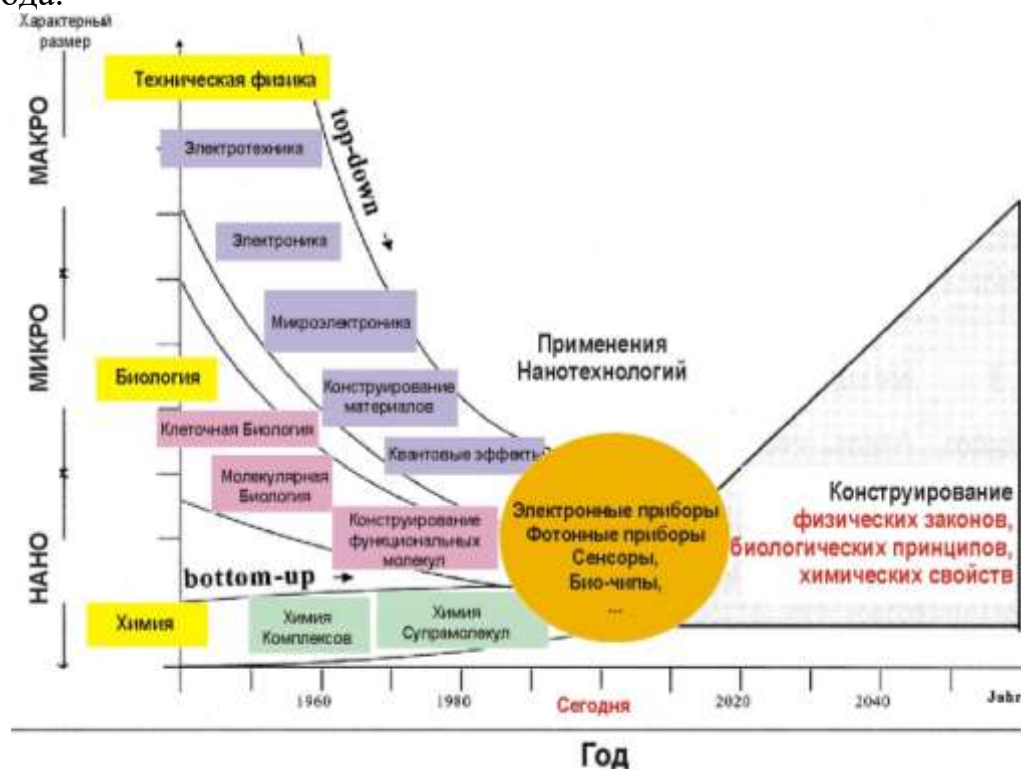


Рисунок 3 – Дорожная карта развития нанотехнологий

В таблице 2 представлены данные о числе используемых нанотехнологий на территории Российской Федерации.

Таблица 2 – Количество используемых нанотехнологий в целом по России

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Нанотехнологии, ед.	354	526	748	907	937	1152
Годовой прирост, ед.	-	172	222	159	30	215

Из таблицы видно, что объемы применяемых на территории нашей страны нанотехнологий ежегодно растут. Продолжив тренд динамики внедрения нанотехнологий, можно предположить, что в 2016 и 2017 годах соответствующее число используемых нанотехнологий будет приблизительно равно 1296 и 1555 ед. соответственно.



Рисунок 4 – Динамика количества использования нанотехнологий в Российской Федерации, ед.

За развитие разработок в области наноматериалов в России ответственно АО «РОСНАНО», данное предприятие инвестирует в российские высокотехнологичные проекты, тем самым оказывая содействие реализации государственной политики в данной области. Задачей Фонда инфраструктурных и образовательных программ «РОСНАНО» является создание инновационной инфраструктуры страны[3].

В России функционируют одиннадцать нанотехнологических центров:

1. Зеленоградский НЦ;
2. НЦ «Дубна»;
3. НЦ «Сигма. Новосибирск»;
4. НЦ «Сигма. Томск»;
5. НЦ «ТехноСпарк»;
6. НЦ «Т-НАНО»;
7. Северо-Западный НЦ;
8. Ульяновский НЦ;
9. Центр нанотехнологий и наноматериалов Республики Мордовия;
10. Нанотехнологический центр Композитов;
11. Центр нанотехнологий Республики Татарстан.

Основными направлениями специализации перечисленных нанотехнологических центров являются: химия и нефтехимия, композитные материалы, а также биотехнологии.

Также при содействии «РОСНАНО» в России с 2010 года действуют десятки современных производств по выпуску различной продукции с использованием нанотехнологий, применяемой в электронике, энергетике, машиностроении, медицине, биотехнологиях и других отраслях промышленности. Среди данных проектов можно отметить:

- АО «Новые инструментальные решения» — Производство монолитного твердосплавного металлорежущего инструмента с

наноструктурированным покрытием. Завод открыт в апреле 2010 года в Рыбинске.

- ЗАО «Оптоган» — Твердотельная светотехника: производство систем освещения. Завод открыт в ноябре 2010 года в Санкт-Петербурге.

- ООО «МАППЕР» — Завод по производству компонентов безмасочных литографов для полупроводниковой промышленности в Москве на территории технополиса «Москва» (открыт в 2014 г.)

- ЗАО «Метаклэй» — Производство модифицированных слоистых наносиликатов, мастербатчей и полимерных нанокмпозиционных материалов нового поколения. Завод открыт в феврале 2012 года в Карачеве.

- «СИТРОНИКС-Нано» — Серийное производство интегральных схем по технологии 90 нм. Завод открыт в феврале 2012 года в Зеленограде.

- ООО «МСЛР» — Производство плат с высокой теплопроводностью для монтажа светодиодов высокой яркости на основе технологии получения нанопористого слоя Al_2O_3 на алюминиевой пластине методом анодирования. Завод открыт в феврале 2012 года во Владимире.

- ООО «РСТ-Инвент» — Система радиочастотной идентификации. Завод открыт в марте 2012 года в Санкт-Петербурге.

- ООО «Научно-производственное предприятие «НАНОЭЛЕКТРО» — Производство наноструктурных электротехнических проводов высокой прочности[25][26]. Завод открыт в июле 2012 года в Москве.

- ООО «ТБМ» — Строительные материалы на основе базальтового волокна для Якутии и Дальнего Востока. Завод открыт в июле 2012 года в Якутии.

Также на территории столицы республики Башкортостан функционирует предприятие ООО «ЕСМ» (аббревиатура от ElectroChemical Machining (англ.) — электрохимическая обработка), являющееся крупнейшим российским производителем высокотехнологичных электрохимических станков для высокоточного изготовления деталей из наноструктурированных материалов. Следует отметить, что данная организация является правопреемником интеллектуальной собственности компании ООО «ТИТАН-ЕСМ» (учреждённой по инициативе УГАТУ). В качестве конкурентных преимуществ выпускаемых ООО «ЕСМ» станков можно обозначить их низкие эксплуатационные расходы (высокая производительность, отсутствие износа инструмента), а также высокую точность копирования и нанометрическую точность поверхностей. Обширны области применения продукции, выпускаемой данной компанией: авиадвигателестроение, автомобилестроение, микроприборостроение, медицина, ювелирная промышленность. Спрос на продукцию ООО «ЕСМ» предъявляют зарубежные организации, например, японская компания APC AEROSPECIALITY INC.

В результате реализации данных проектов получен значительный экономический эффект, но недостаточный для значительного роста ВВП. На

сегодняшний день результативность Фонда не достигла планируемых целевых показателей.

Несмотря на внушительный ряд успешных проектов, спонсируемых «РОСНАНО», в 2011 году стартовал проект, не оправдавший ожиданий. Речь идет о заводе «Лиотех», специализировавшемся на производстве литий-ионных аккумуляторов.



Рисунок 5 – Открытие завода «Лиотех» (Источник фото: infopro54.ru)

Планировалось, что к концу 2013 года завод должен был выйти на проектную мощность в 400 млн ампер-часов, однако спроса со стороны потребителей не было предъявлено в достаточном объеме, что повлекло за собой остановку производства. Проект был обречен на неудачу, потому, что не был изучен рынок и не продумана конкурентная стратегия.

Анализ недостаточной эффективности реализации инновационных проектов в наносфере показал, что более 70% этих проектов не имели эффективной бизнес-модели, не были продуманы стратегии коммерциализации и практически не учитывались риски данных технологий. Также компании не продумывают финансовые и рискованные стратегии. В совокупности, это приводит к нарушению экономической устойчивости и невозможности предприятий переориентироваться на другие виды деятельности и рынки сбыта, к потере инвестиций.[4]

На дальнейшее развитие нанотехнологий и производства новых материалов в Российской Федерации может повлиять не только проблема качественного планирования и инвестирования, влекущая за собой реализацию неудачных проектов, но и ряд других вызовов и угроз. Так, в настоящее время наблюдается дефицит современного научного и промышленного оборудования и сырья для разработки и производства нанопродуктов и новых материалов и, что более важно, дефицит высококвалифицированных кадров в области нанотехнологий.

Также существуют барьеры для импорта необходимых технологий и материалов, что еще больше увеличивает острую конкуренцию со стороны зарубежных производителей. Для выхода на мировые рынки и укрепления стратегических и конкурентных позиций России придется выдержать конкурентную борьбу с такими признанными компаниями, как Intel и IBM (в

сфере микроэлектроники), iRobot и Panasonic (в сфере робототехники), Altairnano и Boshart Engineering (в сфере создания наноматериалов) и многих других.

При этом также возникает необходимость значительных инвестиций в организацию массового производства для достижения эффекта масштаба.

Стоит также отметить, что помимо явных плюсов развития нанотехнологий, существует и ряд вызовов, связанных с их внедрением. Так, появляется угроза негативного воздействия нанопродуктов на здоровье и безопасность человека и распространения новых загрязняющих веществ (в том числе наночастиц) в окружающей среде. В сфере производства же возможны такие вызовы, как повышение экологических требований к производству, глобальный дефицит энергоресурсов и сырья для производства новых материалов, а также угроза неконтролируемого распространения продуктов, производимых с использованием нанотехнологий. Это означает, что нужно также активно вести научные исследования в этих направлениях.

Таким образом, можно на основе проведенного анализа сформировать SWOT –матрицу конкурентоспособности nanoотрасли и определить направления развития для достижения стратегических целей развития России до 2030 года (Таблица 3).

Таблица 3 SWOT –матрица конкурентоспособности nanoотрасли

	Возможности: 1. Создание очень прочных материалов 2. Применение новых сверхпрочных материалов в разных областях жизни	Угрозы: 1. Создание опасных для жизни наночастиц, неизученность полного спектра их свойств 2. Повышенная опасность при использовании нанотехнологий
Сильные стороны: 1. Широкие возможности применения нанотехнологий в жизни 2. Ориентация на повышение уровня технологического развития страны	«Сила и возможности» 1. Расширение продуктовых групп, использующих нанотехнологии и наноматериалы 2. Повышение уровня жизни населения	«Сила и угрозы» 1. Постоянная инновационная деятельность 2. Постоянное изучение новых свойств новых материалов и технологий
Слабые стороны: 1. Отсутствие высококвалифицированных кадров 2. Отставание по уровню развития нанотехнологий от западноевропейских стран,	«Слабость и возможности» 1. Неполная оснащенность высококвалифицированными инженерами 2. Перераспределение функций	«Слабость и угрозы» Усиление конкуренции между нанотехнологиями и более экологичными технологиями

США и Японии		

Проблема профессиональных кадров является важной с точки зрения расширения сфер применения нанотехнологий. Можно выделить ряд компетенций, которыми должен обладать профессиональный нанотехнолог:

- уметь собирать, обрабатывать, анализировать и систематизировать научно-техническую информацию по тематике исследования, использовать достижения отечественной и зарубежной науки, техники и технологии;
- уметь проводить физико-математическое и физико-химическое моделирование исследуемых процессов и объектов с использованием современных компьютерных технологий;
- уметь выбирать и реализовывать на практике эффективную методику экспериментального исследования параметров и характеристик материалов и компонентов нано- и микросистемной техники, рассчитывать и моделировать основные параметры наноструктурных материалов, изделий и устройств на их основе исходя из требуемых характеристик и условий эксплуатации;
- уметь организовывать контроль качества выпускаемой продукции, проведения сертификации нанотехнологических изделий.

Таким образом, несмотря на множество положительных сторон применения нанотехнологий и новых материалов, необходимо учитывать возникающие при этом вызовы и угрозы для экономики и страны в целом. Поэтому только учет всех возможных последствий, необходимых ресурсов, выбор верной инвестиционной политики и качественное планирование позволит России достигнуть успеха в области нанотехнологий и использовать все возможности, которые они открывают.

Использованные источники:

1. Прогноз научно-технологического развития России: 2030. Новые материалы и нанотехнологии/ под. ред. Л.М. Гохберга, А.Б. Ярославцева. – Москва : Министерство образования и науки Российской Федерации, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 52 с.
2. Гилева Т.А., Галимова М.П., Исмагилова Л.А., Обоснование выбора инвестиционных проектов в инновационной экономике: критерии и инструменты Методика обоснования инвестиционного проекта в инновационной экономике // Известия Юго-Западного государственного университета . 2013. № 6-1(51). С.10-15.
3. Официальный сайт ОАО «Роснано» URL: <http://www.rusnano.com/> (Дата

обращения: 10.04.2016).

4. Галимова М.П. Оценка конкурентного статуса инновационных предприятий по критерию экономической устойчивости // В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии тринадцатая Международная научная конференция: сборник научных трудов. 2013. С. 32-36.

Ван Вэй
магистрант 2го курса
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА КАК СРЕДСТВО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Продолжающаяся глобальная рецессия остро ставит перед мировой экономикой проблему поиска новой модели устойчивого экономического роста. Очевидно, что сложившаяся в современном мире система международных экономических отношений не в состоянии обеспечить устойчивый экономический рост, поскольку основана на глобальном дисбалансе. [18] Этот дисбаланс возник вследствие возникновения новой формы международного разделения труда, охватившей ведущие экономики развитых стран и группу так называемых новых индустриальных стран. Новая форма разделения труда предполагает, что развитые страны все больше специализируются на разработке технических, дизайнерских и маркетинговых идей, которые, затем, преобразуются в конечные товары и услуги благодаря промышленным мощностям ряда новых индустриальных стран. [1] Такая специализация позволяет оптимально использовать ресурсы всех участников, что дает возможность существенно снизить издержки производства конечной продукции и обеспечить ее высокую конкурентоспособность на мировом рынке. Однако на макроуровне это порождает значительные дисбалансы. Большая часть добавленной стоимости, генерируемой новыми идеями, созданными в экономике развитых стран, «материализуется» в стоимости конечных товаров и услуг, производимых новыми индустриальными странами. Поэтому когда эти товары и услуги экспортируются в развитые страны, они ухудшают состояние их баланса по текущим операциям. [15; 20] Развитые страны, прежде всего США, компенсируют это за счет импорта капитала и положительного сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. В результате развитые страны в современной мировой экономике выступают в роли чистых импортеров товаров и капиталов, а развивающиеся страны, наоборот, чистыми экспортерами.

Эта ситуация, неизбежно, отражается на уровне валютных курсов этих государств. Развитые страны, осуществляя импорт капитала, поддерживают курсы своих валют на завышенном уровне, а новые индустриальные страны, наоборот, занижают свой валютный курс, скупая избыточный приток

валюты и наращивая объем валютных резервов. [21] Все это нарушает принцип равновесия, на котором базируются теоретические модели современной макроэкономики [4; 5; 6; 8; 9; 12; 13; 14] и приводит к хроническому неравновесию, которая в развитых странах выражается в хронической дефляционной, а в новых индустриальных – хронической инфляционной тенденции. В результате, происходит размывание традиционной модели открытой экономики [16, 19] и происходит региональная дифференциация мировой экономики по темпам экономического роста. Новые индустриальные страны (Китай, Индия и др.) демонстрируют в последние десятилетия гораздо более высокие темпы экономического роста, чем развитые страны (США, страны Евросоюза, Япония).

Высокие темпы экономического роста новых индустриальных стран, во многом, объясняются проводимой ими сознательной политикой занижения своего валютного курса, что позволяет им сохранять свои конкурентные преимущества на мировом рынке и наращивать объемы производства внутри страны за счет увеличения экспорта. [2] Однако такая политика постепенно трансформирует предпринимательскую среду этих стран, формируя у фирм инфляционные ожидания, которые подталкивают их к тому, чтобы реагировать на повышение совокупного спроса не столько увеличением объемов производства, сколько повышением цен. [7; 10; 11] В результате такого искажения стимулирующий эффект валютной политики все больше оборачивается не повышением темпов роста реальных объемов производства, а ускорением инфляции. Россия также пережила подобный период в своей новейшей экономической истории в 2000 – 2008 г.г. [3, 17] В этот период происходил быстрый рост цен на энергоносители, который увеличивал приток валютной выручки и создавал повышательное давление на курс рубля по отношению к ведущим мировым валютам. Чтобы сохранить конкурентоспособность российской экономики ЦБ РФ скупал избыточную валютную выручку и накапливал валютные резервы. Однако связанный с этим рост денежной массы угрожал усилить инфляционные тенденции. Поэтому в этот период ЦБ РФ прибегал к стерилизации избыточной денежной массы за счет операций на открытом рынке, то есть за счет продажи ценных бумаг, что вело к увеличению государственного долга. Новые индустриальные страны также оказываются перед нелегким выбором: развитие инфляционных процессов или накопление государственной задолженности.

Однако главной проблемой современной глобальной экономики и, связанной с ней, валютной системы, является хроническая дефляционная тенденция, действующая в экономике развитых стран. Развитые страны в современной мировой экономике все больше выступают как производители технических, дизайнерских и маркетинговых идей и, одновременно, как потребители конечной продукции, в том числе и той, что производят новые развитые страны на основе идей и технологий, позаимствованных у

развитых стран. По сути, развитые страны представляют собой огромный рынок, на котором происходит коммерциализация их собственных идей и разработок, опосредованная производственной активностью новых индустриальных стран. Поэтому снижение темпов экономического роста в развитых странах означает снижение темпов роста спроса этих стран на конечную продукцию, производимую новыми индустриальными странами. В результате, стагнация, берущая свое начало в экономике развитых стран, приходит в экономику новых индустриальных стран, для которых рынки развитых стран представляют собой главное направление сбыта дополнительной продукции, что является условием динамичного роста их экспортноориентированных экономик.

Продолжающаяся глобальная рецессия, по всей видимости, вызвана как раз тем, что развитые страны при помощи своих технологий многократно увеличившие производительность промышленности новых индустриальных стран не в состоянии обеспечить рынок, способный обеспечить реализацию производимой ею продукции. Преодоление этой проблемы возможно в результате более равномерного перераспределения производственных мощностей и спроса в мировой экономике. Новым индустриальным странам следует ослабить экспортную ориентацию своей экономики и в большей мере ориентировать свое производство на внутренний рынок. В этих условиях валютный протекционизм не будет играть той самодовлеющей роли, какую он играет в валютной политике новых индустриальных стран в настоящее время, поскольку для защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции требуется значительно меньшее занижение валютного курса, чем для продвижения товаров национального производства на внешних рынках. Развитым странам также следует ослабить завышение своего валютного курса, что будет способствовать частичной «репатриации» производственных мощностей и сохранению традиционных индустриальных производств, что ослабит специализацию их экономик на производстве новых технических, дизайнерских и маркетинговых идей. В конечном итоге это должно существенно снизить остроту глобального дисбаланса, который сегодня подавляет активность мировой экономики и частично нивелировать региональные различия в темпах экономического роста. Новая модель роста должна быть более сбалансированной и, следовательно, более устойчивой. При этом средние темпы роста в мировой экономике будут, по крайней мере, не меньше, чем они были в предшествующий период, но разрыв темпов роста между развитыми и новыми индустриальными странами должен значительно сократиться. В результате, мировая экономика станет, возможно, менее глубоко интегрированной, чем сейчас, однако, она станет гораздо более устойчивой.

Использованные источники:

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. – М.: ТЕИС, 2003.

2. Брюне А., Гишар Ж.-П. Геополитика меркантилизма: новый взгляд на мировую экономику и международные отношения – М.: Новый хронограф, 2012.
3. Гнидченко А., Сальников В.— Ценовая конкурентоспособность российской внешней торговли // Вопросы экономики. -2014. -№ 1. -С. 108-129.
4. Лихачев М.О. Теория макроэкономического равновесия (историко-эволюционный аспект). – М.: МГОУ, 2007.
5. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие: методологические проблемы и реалии переходной экономики. – М.: МГОУ, 2007.
6. Лихачев М. Теория макроэкономического равновесия в контексте методологических проблем современной экономической науки // Вопросы экономики, 2008. №7
7. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие и модели экономического поведения. // Экономические науки, 2008, № 4. -С. 104-108.
8. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как базовая концепция современной макроэкономики: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М., 2010.
9. Лихачев, М. О. Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие) // Экономические науки. -2011. -№ 4. -С. 43-46.
10. Лихачев М. Роль поведенческих моделей в онтологической структуре современной макроэкономики // Вопросы экономики. -2013. -№ 7. -С. 98-110.
11. Лихачев М.О. Дискреция или «правила»: старая дилемма макроэкономической политики в контексте глобального экономического кризиса // European Social Science Journal. 2013. № 11-1 (38). С. 346-354.
12. Лихачев М.О. Равновесие экономической системы и занятость. Вопросы теории. Дис. на соиск. уч. степ, к.э.н. М., 1997.
13. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как базовая концепция современной макроэкономики (историческая эволюция и методологический статус). Дис. на соиск. уч. степ, д.э.н. М., 2010.
14. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как теоретический принцип анализа рыночной экономики // Журнал экономической теории. 2008. № 2. С. 105-112.
15. Лихачев М.О. Кризис современной модели глобализации и роста мировой экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №2 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/49EVN216.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/49EVN216
16. Манделл Р. А. Выбор экономической политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия. // Этот изменчивый обменный курс. – М. 2001. С. 155 – 164.
17. Оболенский В.П. Глобальный кризис и внешняя торговля России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - № 1. -С. 4-16.
18. Попов В. Глобальные дисбалансы — нетрадиционная трактовка //

Вопросы экономики. -2013. -№ 1. -С. 69-80.

19. Флеминг Д. М. Внутренняя финансовая политика при фиксированном и плавающем обменных курсах.// Этот изменчивый обменный курс. – М. 2001. С. 165 – 178.

20. Eekelen B. Knowledge for the West, Production for the Rest? // Journal of Cultural Economy, 2015, 8:4, 479-500.

21. Yu Y. Macroeconomic management of the Chinese economy since the 1990s // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 138 – 156.

Ван Цзылян

магистрант

*ФГБОУ ВО «Московский педагогический
государственный университет»*

Авдокушин Е.Ф., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Россия, г. Москва

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: в статье обоснована необходимость формирования корпоративной культуры в современных условиях. Рассмотрена сущность и содержание корпоративной культуры. Определены функции, основные этапы формирования и развития корпоративной культуры. Исследуются основные элементы корпоративной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, управление персоналом, миссия организации, корпоративный кодекс, символика компании

CORPORATE CULTURE AS A KEY FACTOR IN PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract: in the article the necessity of formation of corporate culture in modern conditions. The article considers the essence and content of the corporate culture. Defined functions, the main stages of formation and development of corporate culture. Explores the basic elements of corporate culture.

Key words: corporate culture, personnel management, the mission of the organization, corporate code, the company logo is

В условиях динамичной внешней среды конкурентоспособность хозяйствующего субъекта во многом зависит от человеческого фактора и эффективности труда персонала. В условиях экономического и демографического кризиса компаниям приходится решать проблемы, связанные с поиском высококвалифицированных специалистов и оптимизацией риска потери таких сотрудников. Всё это предъявляет высокие требования к корпоративной культуре организации, эффективности труда её персонала и системе управления им. Прежде всего, это обусловлено тем, что корпоративная культура является как раз тем

мотивационным ресурсом руководства организации, который способствует использовать уникальные средства привлечения и развития сотрудников, снизить риск сокращения первоклассных специалистов, сократить издержки на персонал и повысить эффективность труда работников организации, что в результате будет способствовать увеличению прибыли компании.

Вопросы, касающиеся формирования и развития корпоративной культуры вызывают всё больший интерес исследователей не только в силу междисциплинарного положения данной категории, а в силу высокой практической и экономической значимости для функционирования организации любой организационно-правовой формы. Причём, с одной стороны, корпоративная культура изучается учеными различных направлений – экономистами, менеджерами, социологами, психологами, а с другой стороны – разрабатывается практиками – сотрудниками специализированных фирм, менеджерами по персоналу, различными специалистами и консультантами в данной сфере деятельности.

Актуальность темы исследования, прежде всего, заключается в том, что в условиях экономического кризиса в России корпоративная культура выступает одним из основных организационных базисов, который позволяет сохранить в оптимальной состоянии кадровый состав персонала компании и даже в период задержек оплаты труда, сокращения реальных доходов населения, роста цен и других факторов, поскольку корпоративная культура основывается не столько на материальных ценностях, сколько на нематериальных факторах, способствующих сплоченности коллектива и принадлежности к определённой организации.

Корпоративная культура представляет собой:

- 1) особая система контактов, связей, отношений и взаимных действий, которые являются определяющими в данной компании;
- 2) совокупность самых нужных положений, являющихся приемлемыми для всех членов коллектива организации и обозначенных теми ценностями, которые дают сотрудникам ориентир в повседневном рабочем поведении;
- 3) система ценностей, обычаев, принципов, благодаря которым все члены организации могут идти в одном направлении, все вместе;
- 4) система духовных и материальных аспектов, проявлений, которые действуют взаимно и относятся к определенной организации, обозначая ее стиль и уровень готовности взаимодействия с окружающим миром;
- 5) ценности, интересы, совместные идеи, которые являются общими для всей группы; здесь можно выделить легенды, мифы, надежды, страхи, традиции, опыт, устремления сотрудников.

К элементам корпоративной культуры относятся: система ценностей, мифы, легенды, символы, ритуалы, философия, ролевые модели, язык, лозунги.

Ядро корпоративной культуры – это ценности. На их основе менеджером по персоналу разрабатываются нормы и правила поведения в

компании.

Основная функция корпоративной культуры – создание ощущения идентичности работников предприятия, образ коллективного «мы», а также обеспечение гармонизации организационных и индивидуальных интересов.

Кроме того, к функциям культуры организации относятся:

1) ценностно-образующая – формирование у людей правильного понимания тех ценностей, которые предлагает окружающая организационная среда;

2) нормативно-регулирующая – задание регулирующих норм поведения работников, делаая их поведение предсказуемым и управляемым;

3) познавательная – обеспечение работника необходимой информацией об организации, ее истории, традициях, мифах, легендах и т.д.;

4) коммуникационная – установление и использование эффективных коммуникационных потоков, обеспечивающих взаимопонимание, взаимодействие и единообразие в анализе и оценке любого вида информации;

5) мотивирующая – мобилизация персонала, ориентация всех подразделений на общие цели, обеспечение комфортности работы и удовольствия от нее;

6) стабилизационная – развитие менеджером по персоналу системы социальной стабильности в организации на основе роста сплоченности коллектива;

7) идентификационная – придание сотрудникам организационной идентичности, возможности отождествлять себя с организацией.

Корпоративная ой культура ой в ой организации ой может ой формироваться стихийно ой или ой целенаправленно. ой Стихийное ой формирование ой корпоративной культуры ой происходит ой тогда, ой когда ой владельцы, ой руководство ой организации ой в силу ой различных ой причин ой не знают ой о ой феномене корпоративной культуры ой или не уделяют ему должного внимания. Целенаправленное формирование корпоративной ой культуры ой предполагает ой наличие ой определенного ой плана ой и действий по формированию корпоративной культуры в организации.

Корпоративная ой культура ой организации ой инертна: ой изменяется, ой но медленно, ой материальные ой элементы ой меняются ой быстрее ой в ой корпоративной культуре, ой чем ой духовные, ой поскольку ой на ой их ой усвоение ой требуется ой время. Результаты формирования корпоративной культуры будут видны не сразу.

Основным ой субъектом ой формирования ой корпоративной ой культуры выступает ой руководство ой организации. ой Формирование корпоративной культуры снизу, как правило, не имеет успеха. Работа по формированию корпоративной культуры может быть выполнена своими силами, так и с приглашением консультанта. Изменение корпоративной культуры – процесс, требующий преданности своей работе, по крайней мере,

участия руководства.

Формирование корпоративной культуры – длительный и сложный процесс, который традиционно включает четыре этапа:

- 1) определение миссии организации, базовых ценностей;
- 2) формулирование стандартов поведения членов организации;
- 3) формирование традиций организации;
- 4) разработка символики.

На основе анализа работ, посвященных формированию корпоративной культуры, можно выделить следующие группы методов формирования и развития корпоративной культуры (таблица 1).

Таблица 1 – Группы методов формирования и развития корпоративной культуры

Наименование методов	Методы формирования и развития корпоративной культуры	
1. Лидерство в организации (формальное и неформальное)	Стиль руководства, присутствующий в компании; решение руководством вопросов различного характера; внимание различным аспектам деятельности подчиненных у руководства фирмы; последовательность в действиях руководства фирмы; поведение руководителя как эталон поведения	
2. Организационные (управленческие) методы	Официально закреплённая миссия и стратегия развития фирмы; закрепление в фирме кодекса поведения; должностные инструкции, существующие в фирме; участие сотрудников в распределении доходов фирмы; возможность получения товаров (услуг) фирмы со скидкой; предоставление льгот персоналу; создание спортивного клуба; функционирование профсоюза; система поощрения и наказания; принципы подбора персонала; принципы продвижения по карьерной лестнице; формирование системы коммуникации; совместный опыт при решении задач.	
3. Методы, связанные с воздействием на сознание и поведением сотрудников организации	Создание в организации артефактов	Формирование лозунгов и призывов, мифов и легенд; создание традиций и праздников; музей в организации; брендинг; корпоративные семинары конференции; конкурсы и поощрение инициатив; благотворительность; организация и проведение совместного отдыха; празднование юбилеев, состязания и конкурсы; введение дресс-кода
	Создание в организации СМИ	Газеты, журналы, буклеты; телевидение
	Межличностное взаимодействие	Непосредственное взаимодействие с руководителем, наставником, консультантом (психологом, тренером)
	Обучение и воспитание	

	Форма
	Курсы повышения квалификации; обучение; стажировка; посещение другой организации или мест (экскурсии), тренинги
	Обучение
	Воспитание

Рассмотрим основные этапы работы менеджера по формированию и развитию корпоративной культуры.

1. Анализ ой существующей ой культуры, ой который ой осуществляется ой по следующим основным направлениям: базовые ценности, традиции и символика; стандарты поведения; «герои» организации; существующие методы формирования и развития корпоративной культуры.

2. Разработка ой корпоративного ой кодекса ой включает ой в ой себя ой определение миссии, ой стратегических ой перспектив ой и ой приоритетных ой направлений развития; определение общих принципов корпоративного поведения, традиций и символики.

3. Определение ой форм и методов ой работы с персоналом. Главный результат успешной работы по формированию и развитию корпоративной культуры компании – это приверженность сотрудников, которая заключается в отождествлении ой человека ой со ой своей ой организацией, ой выражающемся ой в стремлении ой работать ой в ой ней ой и ой способствовать ой ее ой успеху. ой Ключевые составляющие ой приверженности: ой интеграция ой (присвоение ой работниками организационных ой целей, ой объединение ой работников ой вокруг ой целей организации), вовлеченность (желание работника вносить свой вклад в достижение целей организации) и лояльность (эмоциональная привязанность к своей организации, желание оставаться ее членом). Для формирования приверженности сотрудников целям и ценностям организации используются различные методы: брендинг, корпоративные средства массовой информации, корпоративные стандарты; обучение и развитие персонала, корпоративные конференции и семинары, конкурсы и поощрение инициатив, социальные программы, льготы и привилегии; корпоративные праздники и поздравления; семейные программы, спорт, благотворительность.

Для формирования эффективной инновационной корпоративной культуры наиболее широко используются следующие технологии:

- обучающие семинары с целью создания у персонала настроения на инициацию и восприятие инноваций;
- тренинги для управленческой команды, направленные на формирование конкретных навыков, адекватных планируемой культуре (они позволяют топ-менеджерам лучше понять ситуацию в компании и определить роль каждого из них в развитии инновационной корпоративной культуры);

– помощь в разработке конкретных инструментов (процедур стимулирования креативности, инициативности, высокой инновационной активности персонала и др.);

– разработка и проведение корпоративных мероприятий, направленных на ускорение и рост эффективности внедрения инновационной корпоративной культуры.

4. Реализация проектов.

5. Анализ о динамики о становления о корпоративной о культуры о организации о осуществляется о по о критериям о общности о интересов (большинство о сотрудников о и о менеджеров о компании о разделяют о общие ценности о и о методы ведения о бизнеса), о адекватности о корпоративной культуры о выбранной о стратегии о компании, о адаптивности о культуры (способность о быть о катализатором о изменений). о От последней характеристики зависит восприимчивость организации к изменениям внешней среды и способность эффективно работать в долгосрочной перспективе. Ценности, характеризующие адаптивность культуры, – доверие, склонность к риску, предприимчивость, креативность и т.д.

Сформированная корпоративная культура говорит о полной идентификации о сотрудника о с о компанией о и о означает, о что о он о не о только осознает идеалы компании, четко соблюдает правила и нормы поведения в организации, о но о и о внутренне о полностью о принимает о корпоративные ценности. В этом случае культурные ценности организации становятся индивидуальными ценностями сотрудника, занимая прочное место в мотивационной структуре его поведения.

Развитие о корпоративной о культуры о в о направлении о роста инновационной восприимчивости и активности персонала позволяет обеспечить соответствие и сбалансированность стратегических задач компании и тенденций инновационного развития в отрасли и сообществе в целом, повысить творческую активность сотрудников, стимулируя рост предложений по совершенствованию процессов и других организационных изменений, связанных с повышением эффективности и результативности управления, ускорить процесс интеграции и формирование в компании эффективных команд, реализующих инновационные проекты.

Суммируя сказанное, можно представить схему формирования и поддержания корпоративной культуры организации (рис. 1).



Рисунок 1 – Схема формирования и развития корпоративной культуры

Таким образом, методы формирования корпоративной культуры в организации весьма разнообразны. Формирование корпоративной культуры – трудоемкий процесс, который требует значительных усилий от руководства и сотрудников организации. Существуют определенные правила, которым нужно следовать при формировании корпоративной культуры, и наиболее адекватные этой цели группы методов, к которым мы относим: использование формального и неформального лидерства; организационные (управленческие) методы; методы, связанные с воздействием на сознание и поведение сотрудников организации; методы образования.

Использованные источники:

1. Тренев Н. Ценности, корпоративная культура и экономика // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. №1. С. 294-297.
2. Окорочков В.М., Окорочков А.М. Инновационная культура организации как условие развития человеческих ресурсов // Наука и практика регионов. 2016. №1. С. 40-48.
3. Федяева А.Ф. Формирование корпоративной культуры организации средствами PR // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. №5-1. С. 213-216.
4. Рогозин А.В. HR-менеджмент в России и за рубежом // Научные исследования: от теории к практике. 2015. №1. С. 256-266.
5. Гуляев Г.Ю. Российский кризис: тенденции и перспективы // International scientific review. 2016. № 1 (11). С. 46-49.

Вербеецкая И.А.
магистрант 1 курса магистерской программы
«Финансовый менеджмент»
Липецкий филиал
федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Липецк

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ

В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи между инновационной и маркетинговой деятельностью. Важную стратегическую роль для производства играет способность применять в маркетинге инновационных подходов. Маркетинг инноваций — это основа исследования рынка и поиск конкурентной стратегии компании.

Ключевые слова: инновационный маркетинг; жизненный цикл инноваций; продуктовые инновации; процессные инновации; факторы, влияющие на темпы восприятия инноваций.

INNATIVE MARKETING

The article discusses the relationship between innovation and marketing activities. An important strategic role in the production of plays, the ability to apply innovative marketing approaches. Marketing innovation is the basis of market research and search of a competitive business strategy.

Keywords: marketing of innovations; life cycle of innovation; product innovation; innovation process; factors influencing the pace of innovation.

В условиях динамичного развития и перенасыщенности рынка, роста конкуренции широкое распространение в маркетинге получают инновационные технологии, позволяющие компаниям значительно повысить уровень прибыли.

Инновационный маркетинг—это профессиональное внедрение новых методов и способов, целью которых является достижение лучшего результата и большей прибыли, поддержку конкурентоспособности предприятия. Инновационный маркетинг является самостоятельной подсистемой в системе маркетинга.

Основной задачей инновационного маркетинга является разработка комбинацией или объединение всех знаний, направленных на улучшение деятельности предприятия, а также введение новых процессов или услуг.

Виды инноваций

Различают два типа инноваций: продуктовые и процессные.

Продуктовая инновация – это внедрение радикально нового продукта, основывается на преимущественно новых технологиях или же применения уже существующих в новом их представлении.

Процессная инновация – это освоение новых технологий, нового

оборудования или организации технологического производства.

По степени новизны инновации подразделяются на принципиально новые, не имеющие аналогов в мировой практике и в прошлом и, и на новшества относительной новизны. Принципиально новые виды продукции, технологии и услуг обладают первоочередностью, абсолютной новизной и являются эталонными образцами, на основании которых копированием получают новшества- копии.

Среди инноваций-копий различают технику, технологию и продукцию рыночной новизны, новой сферы применения и новшества сравнительной новизны (имеющие аналоги на зарубежных и отечественных предприятиях) и нововведения-усовершенствования. В свою очередь нововведения-усовершенствования по предметно-содержательной структуре подразделяются на вытесняющие, замещающие, дополняющие, улучшающие и т.п. [1]

Жизненный цикл инноваций

Жизненный цикл инновации можно определить как отрезок времени от зарождения идеи до снятия продукта с производства. Жизненный цикл инновации представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов и стадий создания новшества.

Инновация в своем жизненном цикле проходит ряд стадий, включающих:

- зарождение, включающее выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработку и создание опытных образцов;
- рост (промышленное освоение с выходом продукта на рынок);
- зрелость (стадия серийного или массового производства и увеличение объема продаж);
- насыщение рынка (максимальный объем продаж и максимальный объем производства);
- упадок (сокращение производства, уход с рынка). С позиций инновационной деятельности целесообразно различать как жизненные циклы производства, так и жизненные циклы обращения новшества.

Первая стадия — внедрение новшества — наиболее трудоемка. Имеет место большой объем расходов на освоение производства и выпуск опытной партии нового товара. На первой стадии воспроизводится и совершенствуется технология, отрабатывается организация производственного процесса. И именно на данной стадии наблюдается высокая себестоимость продукции и не загруженность мощностей.

Вторая стадия — стадия промышленного освоения производства — характеризуется длительным во времени наращиванием выпуска продукции.

Третья стадия — стадия подъема — характеризуется быстрым наращиванием производства, значительной загрузкой производственных мощностей, налаженностью и организацией технологического процесса.

Четвертая стадия — стадия зрелости и стабилизации — характеризуется устойчивыми темпами выпуска продукции и максимальной

загрузкой производственных мощностей.

Пятая стадия — стадия увядания или упадка — связана с падением загрузки мощностей, сворачиванием производства товара и резким сокращением товарных запасов до полной ликвидации. [2]

Ориентированность на потребителя является ключевым моментом маркетинговой стратегии в сфере инновационных услуг и технологий. Поэтому необходимо определить все характерные черты, связанные с потребителями и клиентами, проанализировать их, проранжировать их важность на различных этапах и использовать их максимально эффективно для получения наиболее важной информации при формировании нового рынка услуг.

Заметную роль в инновационном маркетинге играет терминология, применяемая для позиционирования нововведений на рынке. Каждый продукт, материал или услуга должны отражать своим названием свою основную суть, доносить максимум полезной информации о будущей предлагаемой услуге, ее назначении. В высокотехнологичной сфере это играет очень важную роль в связи с огромным количеством новой и малопонятной для потребителей терминологии.

На степень восприятия инноваций влияет большое число факторов, среди которых можно выделить пять основных. В таблице 1 приведены характеристики этих факторов с краткими описаниями.

Таблица 1.

Важнейшие факторы, влияющие на темпы восприятия инноваций.

Наименование фактора	Описание характеристики фактора
1. Степень превосходства над существующими товарами или услугами	Быстродействие в случае использования вычислительных систем, комфортность при оказании услуги и пр.
2. Преемственность и совместимость	Степень соответствия принятым потребительским ценностям и опыту потребителей инноваций, приспособление новых систем к психологии и привычкам потенциальных потребителей,
3. Сложность восприятия	Относительная трудность понимания потребителем сути нововведения, связанная с наукоемкостью товара или услуги, неочевидность принципов освоения и выгод от использования
4. Стадийность внедрения инноваций	Возможность введения новшества в использование поэтапно, постепенного оценивания результативности и потенциальная минимизация возможных рисков и потерь
5. Коммуникационная наглядность	Возможность понятно и доступно для потребителя описать полезность и выгоду от применения инновации

Взаимосвязь между инновационной и маркетинговой деятельностью широко рассматривается в мировой экономической практике как стратегическая необходимость при производстве новых товаров. Мировой опыт показывает, что наибольший успех при разработке и внедрении новых продуктов приходит тогда, когда последовательно выполняются все этапы как маркетинговой, так и инновационной деятельности.

Использованные источники:

1. В.В.Иванов. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития. // Инновации, 2002, №№ 4,5.
2. В.В.Иванов. Национальная инновационная система как основа экономики постиндустриального общества. // Инновации, 2004, №5.

*Вербич Е.Е.
студент 3 курса
Институт управления
Чернигина К.П.
студент 3 курса
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлена роль и место имиджа организации, а также проблемы его формирования и предлагаются направления совершенствования имиджа организаций.

Ключевые слова: имидж, лицо организации, репутация.

Актуальность выбранной мной темы обусловлена тем, что понятие имиджа получило широкое распространение в мире бизнеса и в последние годы его значение все более возрастает для мира в целом.

В наиболее общем виде под имиджем организации понимается образ этой организации, который существует в сознании людей. У любой организации имидж существует независимо от того, кто над ним работает и работают ли вообще. В том случае, если вопросами имиджа в организации не занимаются, он сложится у потребителей стихийно. Но, в таком случае, нет никакой гарантии что образ организации будет благоприятным и адекватным для организации. Следует отметить, что формирование благоприятного имиджа для организации – это более выгодный и менее трудоемкий процесс, чем исправление уже сформировавшегося стихийно неблагоприятного образа компании.

Формирование имиджа или своеобразного «лица» организации не является делом исключительно специалистов в этой области (рекламистов, маркетологов, пиарщиков). Благоприятный образ для компании должен быть оригинальным, адекватным и пластичным, а значит должен отличаться от

образов других организаций, соответствовать реально существующему образу, а также не устаревать и постоянно совершенствовать свои услуги.

В широком смысле под имиджем понимают особый психический образ, определенным образом влияющий на поведение, эмоции или отношение личности, или группы к какому-либо объекту. Имидж имеет важную роль и без привлекательного образа сложно рассчитывать на хорошую репутацию в деловых кругах.

В настоящее время на формирование привлекательного имиджа тратятся колоссальные средства, а особенно в период политических избирательных кампаний. Сейчас ни одна звезда и ни один серьезный политик не обходятся без персонального имиджмейкера. Это же касается и крупных компаний.

Имидж организации – это некий образ компании, формирующийся в индивидуальном и общественном сознании, посредством психологического воздействия и средств массовой информации. Безусловно, он необходим при формировании доверия потенциальных потребителей к компании.

Следует также отметить, что имидж любой организации складывается и существует вне зависимости от того, занимается организация его созданием или совсем не придает этому никакого значения. Тем не менее определенное мнение о фирме, предприятии, учреждении и их совокупный образ в глазах тех людей, кто так или иначе связан с ними, влияет как на судьбу организации в целом, так и на положение людей, которые работают в этой организации. Именно поэтому создание положительного имиджа организации является важной составляющей успешного функционирования любого предприятия, фирмы, учреждения, независимо от того, к какой сфере деятельности и форме собственности они относятся.

В науке «имеджелогии» с точки зрения функционального подхода выделяют несколько вариантов имиджа, которые могут быть присущи организации:

1. Зеркальный имидж, который отражает представление организации о самой себе. Данный вариант имиджа является более предпочтительным.

2. Текущий имидж, характерный для оценивания организации со стороны. Здесь самой главной задачей ставится формирования не столько положительного, сколько адекватного имиджа.

3. Желаемый имидж отражает образ, к которому организация стремится.

4. Зачастую для новых организаций и структур этот тип имиджа наиболее важен, потому что именно желаемый имидж может выступать в виде единственно возможного для тех, о ком никому и ничего не известно.

5. Корпоративный имидж является характеристикой имиджа организации в целом, а не результатов ее деятельности или отдельных подразделений.

6. Множественный имидж создается при наличии ряда организационных структур вместо единой корпорации.

Безусловно, имидж фирмы, прежде всего, определяется качеством производимых товаров и услуг. Но помимо этого, он складывается из ее названия, слоганов, фирменного стиля, значения торговых марок и т.д. В данном деле нет мелочей и даже стиль общения организации с клиентами может в некоторой степени создавать или разрушать ее имидж.

Подходящие репутация и имидж помогают организации:

- ❖ Привлекать тех, кто нужен в данный момент для успеха;
- ❖ Удерживать группы клиентов, которые уже завоеваны, в сфере своего влияния;
- ❖ Наиболее эффективно управлять людьми через влияние, убеждение и манипулирование ими;
- ❖ Достигать поставленных целей;
- ❖ Получать в конечном итоге чувство уверенности и душевного комфорта.

Предлагаем рассмотреть ряд проблем формирования имиджа организации, которые нельзя оставлять без внимания, так как они способны нанести вред репутации организации.

Первой выделенной нами проблемой является смещение акцента фирмы на борьбу с конкурентами, а не на удовлетворение потребителей. При этом, необходимо отметить, что основная борьба с конкурентами ведется не на внутреннем рынке, а на внешнем. Компания, вместо того, чтобы изучить рынок спроса, т.е. потребности потенциальных покупателей, уделяет большее внимание рынку предложения, а именно продукции конкурентов, стараясь увеличивать объемы производства продукции, для того, чтобы опередить конкурентов.

Для решения данной проблемы целесообразно изменить направленность политики фирмы. В первую очередь, необходимо учитывать и всесторонне изучать потребности в предлагаемом товаре, а уже потом стараться устранить конкурентов. Необходимо тщательно анализировать и прогнозировать товарный рынок и его конъюнктуру.

Второй проблемой выступает недостаточность внимания к внутренним слагаемым имиджа. Несмотря на то, что в компании имеется собственная корпоративная культура, а труд работников оплачивается хорошо, существуют пробелы в данной составляющей. А именно:

1. Социально-психологический климат в организации нельзя назвать абсолютно благоприятным. Чем ниже продвигаться по структурной лестнице организации, тем сильнее ухудшается данный компонент.

2. Тоже самое можно сказать и о лояльности сотрудников к руководству и организации в целом. Несмотря на высокий средний уровень заработной платы, рабочие зачастую недовольны оплатой своего труда и своими руководителями.

3. Система продвижения и вознаграждения работников за заслуги

развита слабо.

Как мы видим, все вышеуказанные проблемы относятся к персоналу компании. Для их решения необходимо разработать концепцию новой кадровой политики или значительно модернизировать старую. Для этого целесообразно внедрение и реализация следующих методов:

- ❖ проведение различных тренингов, организация корпоративных мероприятий для создания благоприятного климата в коллективе;

- ❖ поощрение преемственности и наставничества, например, передача сотрудниками, уходящими на пенсию, своего опыта и навыков молодым сотрудникам;

- ❖ внедрение практики общения руководства с коллективом трудящихся на непосредственном производстве (в ходе таких мероприятий у рабочих появится возможность непосредственного общения с высшим руководящим составом, что создаст основу для формирования положительного отношения к руководителям и позволит решать насущные проблемы);

- ❖ совершенствование системы премирования, внедрение каких-либо льгот сотрудникам и т.д.

Отдельно стоит выделить проблему обновления оборудования непосредственно на заводах компании «НН». Как и большинство промышленных заводов нашей страны, исследуемая нами компания работает на морально и физически устаревшем оборудовании, которое произведено 15 и более лет назад. Такое оборудование имеет низкую ремонтоспособность из-за отсутствия или сложности поиска новых деталей, относительно низкий уровень производительности и качества продукции, частые простои из-за поломки оборудования.

Множество сотрудников компании негативно отзываются о инвентарно-материальной обеспеченности рабочих мест. Они говорят, что на таком оборудовании зачастую невозможно работать без брака и производить качественную продукцию. Даная ситуация ведет к финансовым потерям как для самой компании, так и для работников, которые не могут физически выполнять установленные нормы выработки и лишаются денежного довольствия в виде премий, а также зачастую получают заработную плату ниже установленной.

Для решения этой проблемы наилучшим способом является установка современного оборудования на замену устаревшего. Но основным препятствием для реализации данного способа зачастую служит высокая стоимость нового оборудования. При этом существует необходимость в остановке данной части технологической линии производства или снижения объемов производства на время проведения демонтажных работ, работ по подготовке к установке нового оборудования и проведения монтажных и пуско-наладочных работ. Таким образом, основным решением данной проблемы может являться замена устаревшего оборудования в несколько стадий.

Итак, имидж организации – это мнение о данной организации у группы людей на основе сформированного у них образа этой фирмы, возникшие вследствие либо прямого контакта с этой фирмой, либо в результате информации, полученной об этой фирме от других людей; по сути, имидж фирмы – это то, как она выглядит в глазах людей, или – что одно и то же – каково о ней мнение людей. Сам же процесс формулирования и формирования имиджа в свою очередь способствует выработке всей философии организации. Проблемы формирования имиджа требуют оперативного выявления и разрешения. Мы надеемся, что все выделенные нами в данной статье проблемы и предложенные пути их решения поспособствуют совершенствованию репутации Российских организаций.

Использованные источники:

1. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс] / URL: <http://cyberleninka.ru/>
2. Официальный сайт информационного портала «Студопедия» [Электронный ресурс] / URL: <http://studopedia.ru/>
3. Официальный сайт ОАО «Норильский никель» [Электронный ресурс] / URL: <http://www.nornik.ru/>

Вещикова Н.А.

магистрант 1 курса

факультет «Управление персоналом»

Поволжский институт управления имени П.А Столыпина

Россия, г. Саратов

ПРИЧИНЫ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ ФРОНТ-ОФИСА

Краткая аннотация:

В статье рассмотрены проблемы текучести кадров на примере сотрудников фронт – офиса, проведены исследования различных методик, предложены мероприятия по снижению текучести кадров.

Ключевые слова: текучесть кадров, персонал, фронт-офис, факторы текучести персонала

CAUSES STAFF TURNOVER AMONG EMPLOYEES FRONT OFFICE SARATOV REGION

Short abstract:

The article deals with the problem of staff turnover in the example of the staff the front - office, studied various techniques are proposed measures to reduce staff turnover.

Key words: staff turnover, staff, front office, staff turnover factors

Текучесть персонала служит фактором естественного развития организации, механизмом адаптации ее персонала к социально-экономическим, организационно-экономическим и социально-психологическим условиям рыночной экономики.

В условия нестабильности и кризиса многие крупные компании стремительно сокращают свои штаты сотрудников, но, несмотря, на это многие работодатели всё же сталкиваются с проблемой текучести кадров. Работодатели вынуждены увольнять сотрудников на этапе обучения и адаптации. Встаёт вопрос, во всех ли случаях текучести кадров виноват работодатель и от каких факторов зависит текучесть? Является ли текучесть показателем нестабильности компании или это плохая подготовленность специалистов компании? На эти вопросы мы постараемся ответить в этой статье на примере сотрудников фронт-офиса и рабочих.

Сначала необходимо разобраться, что же из себя представляет текучесть кадров. Важно отметить, что в статье будет рассматриваться не внутренняя текучесть кадров (внутри одной организации), данный вид текучести имеет больше плюсов, чем минусов. Основное внимание будет уделено внешней (повышенной) текучести. Она практически не имеет положительных моментов, наоборот, несет большие затраты на подбор, обучение, адаптацию персонала, который тут же «утекает» в другие компании. Существует много разных определений текучести кадров, но наиболее полным является следующее определение «текучесть кадров в организации – это движение рабочей силы, возникающее вследствие неудовлетворенности работником рабочего места или неудовлетворенности организации конкретным работником».[1]

Проведя сравнительный анализ состава предложений по вакансиям в интернет – порталах (job. ru, headhunter. ru, superjob. ru) можно выделить отрасли, в которых заметна повешенная текучесть кадров. Это в первую очередь, сеть розничной торговли, предприятия сферы услуг, строительные организации и сферы финансовых услуг.

Ежегодно в компаниях сменяется около 8% персонала, и выше всего текучесть кадров среди сотрудников фронт-офиса (продавцов, кассиров, менеджеров по продажам/по работе с клиентами и т.п.) и рабочих (около 12% в год). Бэк-офис и руководящий состав — самые стабильные категории персонала — в среднем демонстрируют текучесть кадров на уровне естественной (5%). [2]

Для того чтобы выяснить основные причины текучести среди персонала фронт-офиса, необходимо дать определение самой категории сотрудников. В настоящее время под фронт-офисом подразумевают отдел обслуживания и продаж, то есть ту часть компании, которая максимально взаимодействует с клиентом. Из этого следует, что основная часть прибыли компании зависит от качественной грамотной работы персонала фронт-офиса. [2]

К основным причинам текучести персонала фронт – офиса стоит отнести, в первую очередь, недовольство персонала оплатой труда. Часто сотрудники отмечают существенную разницу между обещанной заработной платой при устройстве на работу и реально полученным первым вознаграждением. Второй серьезной причиной является несоответствие

выполняемой работы и уровня должности (ответственности) предлагаемому статусу, как по самой организации, так и по сегменту рынка в целом. Также серьезной проблемой текучести персонала является ненормированный график работы. В сфере розничной торговли и производительной деятельности рабочий день может превышать 14 часов, что плохо может сказаться на здоровье и психологическом состоянии сотрудников. Частой причиной «текучки» является отсутствие социального пакета в компании. Невыплата больничных, невозможность уйти в отпуск, непредставление иных гарантий и компенсаций, предусмотренных ТК РФ, в т. ч. работникам, имеющим детей; отсутствие программы добровольного медицинского страхования- всё это приводит к решению сотрудников сменить место работы.

Несмотря на то, что сотрудники в большинстве случаев увольняются по собственному желанию, наличие вины работодателя в создании предпосылок для текучести кадров наблюдается в 90% случаев. Можно усомниться в том, что работодатели, замеченные в повышенной текучести кадров, не осознают всех минусов создавшейся ситуации (затраты на поиск, оформление, обучение персонала и прочие минусы). Работодатели озабочены уровнем текучести персонала в своей организации и в большинстве случаев даже применяются определенные меры по её сокращению. При грамотной политике и вовремя проведенных мероприятиях текучесть кадров можно если не устранить совсем, то существенно снизить и сделать ее не более естественной текучести.

Основными мероприятиями, направленными на устранение или минимизацию "текучки", можно подразделить на несколько комплексов. Во-первых, необходимо пересмотреть систему оплаты труда, социального пакета и компенсационных выплат. С помощью повышения ставок, разработки системы поощрения, базовых ежемесячных вознаграждений за сделанную работу, можно наладить стабильную работу в компании и постоянный коллектив. С помощью улучшения условий труда, выявления потребностей самих сотрудников (при помощи социальных опросов), можно добиться комфортных условий труда в организации. Во –вторых, необходимо проводить анализ лояльности кадрового. Планировать проведение за счёт средств работодателя и тренингов, направленных на сплочение команды, выработку лояльности, обучение сотрудников на психологически некомфортных участках работы. В- третьих, большую роль играет имидж компании. Проведение корпоративных мероприятий, рекламных акций, повышение в глазах собственных работников уважения к компании, в которой они работают, создание корпоративного духа. Необходимо разрабатывать и внедрять грамотную политику мотивации сотрудников (обучение за счет предприятия, возможность карьерного роста, возможность заграничных командировок).

Сегодня текучесть кадров – это одна из серьезных проблем, с которой сталкиваются современные компании. Высокий уровень текучести кадров

указывает на существенные недостатки в управлении персоналом и управление компании в целом, это является своего рода индикатором неблагополучия, хотя в определенных случаях уровень текучести высок из-за специфики производства.

Использованные источники:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учеб. пособие. 6-е изд., стереотип. М.: Академия, 2008. 224 с.
2. Кадровая политика и кадровое планирование: учебник для вузов/ Ю.Г.Одегов, М.Г.Лабаджан. –М,: Издательство Юрайт,2014.-444с.-Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
3. Базык, Е.Ф. Снижение текучести кадров в современных экономических условиях/Е.Ф. Базык//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. -М, 2015. -№ 9. Часть I.
4. Голубков, Е.П. Анализ текучести кадров на предприятии/Е.П. Голубков//Менеджмент в России. -2013. -№ 4.

Владимирова Е. В.
студент 3 курс
институт «Экономики и управления»
Овчинникова И.В.
научный руководитель
«Кузбасский государственный технический
Университет имени Т.Ф. Горбачёва»
Россия, г. Кемерово

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ: РИСКИ БЕДНОСТИ ВОЗРАСТАЮТ

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации (сюда не включаются вклады участников в уставный капитал).

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (имущества, денежных средств) или возникновения обязательств, уменьшающих капитал организации, за исключением уменьшения вкладов в уставный капитал собственников имущества по их решению.

Ключевые слова: *Доходы, расходы, заработная плата, капитал.*

С ноября 2014 г. реальные располагаемые денежные доходы населения и реальная заработная плата устойчиво снижаются. Данные за январь-сентябрь 2015 г. Свидетельствуют об увеличении уровня бедности. В 2015 г. Доля доходов, использованных на покупку товаров и оплату услуг, достигла минимального значения за последние 16 лет. Произошел существенный рост доли сбережений в структуре использования денежных доходов населения.

Устойчивое снижение реальных располагаемых денежных доходов

населения и реальной заработной платы наблюдается с ноября 2014 г. Реальные располагаемые денежные доходы населения (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) снизились в январе 2016 г., по сравнению с аналогичным периодом 2015 г., на 6,3%, а реальная заработная плата - на 6,1%. Реальный размер назначенных пенсий остался практически неизменным и составил 100,8% от уровня аналогичного периода 2015 г., что можно объяснить эффектом «низкой базы» (рис. 1). Денежные доходы населения в январе 2016 г. В среднем на душу населения составили 21365 руб., среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника - 32132 руб., а средний размер назначенной пенсии - 12091 руб.

В целом в 2015 г. По сравнению с предыдущим годом реальные располагаемые денежные доходы населения снизились на 4,0%, реальная заработная плата - на 9,5%, а реальный размер назначенных пенсий - на 3,8%.

В структуре денежных доходов доля доходов от предпринимательской деятельности в 2015 г. Достигла исторического минимума за годы постсоветского развития - 7,3%. В то же время в 2015 г. По сравнению с 2012 г., возросла доля доходов от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов с 5,1 до 6,6%. По данным банка России, в 2015 г. объем депозитов населения в банках увеличился на 25,2% (без учета валютной переоценки увеличился на 16,8%). Этот рост связан с сокращением потребительских расходов и увеличением склонности отдельных групп населения к сбережению. Данные статистики агентства по страхованию вкладов показывают, что рост депозитов в 2015 г. Обеспечили крупнейшие вкладчики: наиболее высокими темпами росли вклады свыше 1 млн руб.1.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. Доля денежных доходов, использованных на покупку товаров и услуг, сократилась на 4,0 п.п. (с 75,3 до 71,3%), а во 2 полугодии 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. - на 5,5 п.п. таким образом, отвечая на рост потребительских цен, население по итогам прошлого года снизило потребление товаров и услуг. В то же время в январе 2016 г. Произошло сезонное повышение доли денежных доходов, используемых на покупку товаров и услуг (до 94,6%).

Доля денежных доходов, использованных на покупку валюты, сократилась в прошлом году на 1,6 п.п. (4,2% в 2015 г. Против 5,8% в 2014 г.), а в 4 квартале 2015 г. По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. - на 3.2 п.п.

Доля денежных доходов, использованных на формирование сбережений, возрасла в 2015 г. На 7,2 п.п. по сравнению с 2014 г. и на 4.3 п.п. по сравнению с 2013 г. По сравнению с 2014 г. В 2015 г. Увеличилась доля сбережений во вкладах и ценных бумагах. Кроме того, по сравнению с 2011-2013 гг. В 2014 и 2015 гг. Выросла доля «прочих сбережений», включающих изменение средств на счетах индивидуальных

предпринимателей, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости, покупку населением скота и птиц.

Статистика росстата показывает, что в январе 2016 г. Произошел отток вкладов со счетов.

В соответствии с постановлением правительства рф от 10 марта 2016 г. № 178 была установлена величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по российской федерации за iv квартал 2015 г.: на душу населения - в размере 9452 руб., для трудоспособного населения - 10187 руб., для пенсионеров - 7781 руб. И для детей - 9197 руб. Величина прожиточного минимума за 4 квартал 2015 г. Снизилась по сравнению с предыдущим кварталом на 2,3%, при этом индекс потребительских цен в 4 квартале 2015 г., по сравнению с предыдущим кварталом, составил 102,0%², что обусловлено в том числе различиями между структурой потребительской корзины, используемой для расчета величины прожиточного минимума, и структурой потребительских расходов населения, используемой в качестве весов для расчета индексов потребительских цен. Кроме того, уменьшение величины прожиточного минимума связано со снижением цен на отдельные виды продуктов питания, входящих в состав потребительской корзины, например, на картофель и ряд других овощей в последнем квартале 2015 г.

Снижение величины прожиточного минимума может привести к сокращению рассчитываемого росстатом уровня бедности. В то же время самооценка населением материального положения в 2016 г., скорее всего, продолжит ухудшаться. Так, по данным росстата в 4 квартале 2015 г. Доля населения, оценившего свое текущее материальное положение как «плохое» или «очень плохое», составила 30,2%, что выше на 4,2 п.п. уровня аналогичного периода предыдущего года³. Проведенный анализ показывает, что в условиях роста цен и снижения покупательной способности денежных доходов населения риски бедности возрастают. Рост доли сбережений в 2015 г. За счет наиболее высокообеспеченных слоев населения при повышении уровня бедности в стране позволяет предположить, что разрыв между наименее и наиболее обеспеченными слоями населения будет увеличиваться.

Использованные источники:

1. Агентство по страхованию вкладов, анализ рынка вкладов физических лиц в 1-м полугодии 2015 г., http://www.asv.org.ru/agency/for_press/pr/366084/
2. Росстат, квартальные индексы потребительских цен на товары и услуги, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#
3. Росстат, мнение населения о текущем материальном положении

*Волошина А.А.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород*

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ РФ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями развития стратегического управления таможенными органами РФ.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия, таможенные органы.

Подходы и технологии стратегического менеджмента, которые отработаны в коммерческих компаниях, постепенно внедряются в практику управления муниципальными органами. С позиции стратегического менеджмента стираются границы между коммерческими и некоммерческими организациями, потому что большинство приемов и методов успешного стратегического менеджмента коммерческих организаций актуальны и для муниципальных органов. ФТС России сейчас находится в стадии реформирования, целью которой является создание современных и универсальных инструментов таможенного регулирования и контроля, высококачественное повышение результативности регулирования сферы ВЭД.

Так, стратегическое управление играет значимую роль в таможенных органах РФ. Это можно объяснить тем, что управление повышает эффективность таможенной деятельности. Стратегическое управление включает в себя обоснование и выбор перспективных целей развития предприятия и повышения его конкурентоспособности, их укрепление в долгосрочных планах и разработку целевых программ.

Разработка идей стратегического управления таможенными органами нашла отражение в работах таких авторов, как: Д.В.Коваленок³⁹, М.М.Макрусов⁴⁰, Н.В.Пчелинцев⁴¹, Е.В.Петрухина⁴², В.А.Черных⁴³.

³⁹Коваленок Д.В. Современные подходы к стратегическому управлению в таможенных органах / Д.В.Коваленок // Проблемы управления. - 2015. - № 3. - С.148-153.

⁴⁰Макрусов В.В. Управление таможенным делом / В.А.Черных, В.В.Макрусов. - Изд-во - М. : Троицкий мост, 2012. - 448 с.

⁴¹Пчелинцев Н.В. Современные концепции стратегического менеджмента в государственном управлении на примере таможенных органов / Н.В.Пчелинцев // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. - 2012. - № 2. - С. 26-28.

⁴²Петрухина Е.В. Совершенствование инструментов стратегического управления в таможенных органах / Е.В.Петрухина // Экономика предпринимательства: теория и практика. - 2015. - № 3. - С. 179-184.

⁴³В.А.Черных. Управление таможенным делом / В.В.Макрусов, В.А.Черных. - Изд-во - М. : Троицкий мост, 2012. - 448 с.

В постоянно меняющихся условиях современного мира таможенные институты должны развиваться и это развитие становится не только следствием естественной эволюции, однако, и результатом целенаправленных усилий их руководителей. В соотношении «управление функционированием – управление развитием» в последнее десятилетие все наиболее удельный вес и огромную значимость приобретает управление развитием. В связи с этим изменяется и содержание управленческой деятельности: оно в наименьшей степени направлено на администрирование, а в большей – на преобразования.

В управлении развитием таможенной службы лежат главные составляющие такие как: выявление целей и задач, формирование видения, разработка концепций и планов развития, определение стратегии, управление таковым процессом.

Стратегия в сфере таможенного дела формирует базу стратегического управления, которое включает решение трех взаимосвязанных задач:

1. формирования отношений таможенной службы РФ с участниками внешнеэкономической деятельности и иными представителями предпринимательского сообщества, а еще с таможенными администрациями разных стран, контролирующими и правоохранительными органами РФ и мира;
2. совершенствования внутренних институтов таможенной службы, позволяющие правильно реагировать на изменения окружающей среды и приспособиться к ним в собственных целях;
3. реализации спланированных в рамках разработанной системы стратегии изменений.

В систему управления таможенными органами постепенно проникают методы стратегического управления, в итоге возникают относительно новые управленческие явления:

- создание миссии и целей таможенной службы;
- стратегический анализ внешней среды;
- анализ угроз и способностей макроокружения;
- анализ среды непосредственного окружения.

Таможенные органы считаются динамично развивающейся системой, но с неизменным повышением требований к ее функционированию со стороны, как участников ВЭД, так и всего мирового сообщества, которое заинтересовано в развитии международной торговли, становится недостаточным только управление текущими процессами, на первый план выходит управление развитием этой сложной системы.

Условия становления и развития таможенных органов РФ требуют использование таких подходов и методов, как стратегическое управление и планирование, ориентация на потребителя, делегирование полномочий, маркетинг и бюджетирование, которые ориентированы на результат.

Формирование таможенной службы России осуществляется по

взаимосвязанным направлениям, соответствующим стратегической цели и приоритетам таможенной политики:

- совершенствование таможенного регулирования;
- улучшение таможенного контроля после выпуска товаров;
- усовершенствование реализации фискальной функции;
- модернизация правоохранительной деятельности;
- развитие международного сотрудничества и содействие развитию интеграционных процессов;
- улучшение системы государственных услуг;
- усовершенствование таможенной инфраструктуры;
- развитие информационно-технического обеспечения;
- укрепление кадрового потенциала и антикоррупционной деятельности;
- развитие социальной сферы;
- организационно-управленческой деятельности.

Важным вопросом остается метод внедрения новых приемов и методов в деятельность таможенных органов РФ для успешного развития и осуществления собственных полномочий.

Можно сделать вывод о том, что в настоящее время созрела беспристрастная надобность в освоении инновационных подходов к управлению стратегическим развитием таможенных органов, а именно поэтому необходимо использовать такой механизм, который в долгосрочной перспективе обеспечит результативное и стабильное функционирование в условиях макроэкономических угроз, а также повышающихся требований к безопасности страны.

В качестве универсального механизма становления и развития предлагается использовать подходы и методы адаптивного управления, которые зарекомендовали себя при управлении техническими и социально-экономическими системами.

Использованные источники:

1. Коваленок Д.В. Современные подходы к стратегическому управлению в таможенных органах [Текст] / Д.В. Коваленок // Проблемы управления. - 2015. - № 3. - С.148-153.
2. Макрусев В.В. Управление таможенным делом [Текст] / В.В. Макрусев, В.А. Черных. - Изд-во - М. : Троицкий мост, 2012. - 448 с.
3. Пчелинцев Н.В. Современные концепции стратегического менеджмента в государственном управлении на примере таможенных органов [Текст] / Н.В. Пчелинцев // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. - 2012. - № 2. - С. 26-28.
4. Петрухина Е.В. Совершенствование инструментов стратегического управления в таможенных органах [Текст] / Е.В.Петрухина // Экономика предпринимательства: теория и практика. - 2015. - № 3. - С. 179-184.
5. В.А.Черных. Управление таможенным делом [Текст] / В.А. Черных,

В.В.Макрусев. - Изд-во - М. : Троицкий мост, 2012. - 448 с.

Воронкин Д.А.
студент-магистр
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансовый университет при Правительстве РФ

Ерошкин А.М.
научный руководитель, профессор
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ РЕГИОНОВ

В статье рассматривается текущее состояние регионов в плане долговой нагрузки. Стоит ли бить тревогу и говорить о большом уровне задолженности и скорой возможности банкротства регионов, или все же все не так страшно. Для примера подробно рассматриваются регионы с самими большими показателями задолженности и с самыми маленькими. Менее подробно рассматриваются все регионы и структура их долга.

Ключевые слова: государственный долг, долг регионов.

Voronkin D.A., Master's student
chair «Financial markets and financial engineering»
Financial University under the Government of the Russian Federation
Россия, г. Москва
Master – Professor
Yeroshkin A.M.

ANALYSIS OF REGIONS DEBT LOAD.

The article discusses the status of the regions in terms of debt load. Needless to sound the alarm and talk about the great level of debt and the possibility of bankruptcy of regions or all of the same things are not so scary. For example, the regions with the very high debt indicators and the smallest details are considered. Less detail covers all regions and the structure of their debt.

Key words: public debt, the regions debt.

Государственный долг существует на двух уровнях бюджетной системы – федеральном и на уровне субъектов РФ. На данный момент в прессе активно обсуждается возможное банкротство некоторых регионов. Это, пожалуй, маловероятно, но такое развитие событий тоже стоит учитывать.

Таблица 1. Первые 20 регионов по уровню государственного долга субъекта РФ тыс. рублей⁴⁴

1	г. Москва	179 185 682,9
2	Краснодарский край	119 185 676,7
3	Республика Татарстан	85 300 371,4
4	Московская область	84 198 055,3
5	Нижегородская область	56 045 501,2
6	Красноярский край	47 312 064,1
7	Саратовская область	44 322 404,3
8	Белгородская область	42 875 514,2
9	Кемеровская область	41 523 414,7
10	Самарская область	39 639 697,9
11	Свердловская область	33 889 052,3
12	Волгоградская область	33 593 891,8
13	Вологодская область	31 875 221,6
14	Омская область	29 663 213,7
15	Удмуртская Республика	28 835 091,1
16	Архангельская область	28 636 262,8
17	Ямало-Ненецкий АО	27 510 742,0
18	Республика Мордовия	26 702 654,6
19	Тверская область	26 048 837,9
20	Рязанская область	24 913 396,0

Из Таблицы 1. видно, что лидирующие позиции по объему долга субъектов РФ занимает город Москва, как город федерального значения, имеющий возможность принимать участие в данном рейтинге. Москва – единственный субъект Российской Федерации, имеющий как внутреннюю, так и внешнюю задолженность, которая составляет порядка 18 миллиардов рублей. Основную долю, более 87%, занимают кредиты и займы.⁴⁵ Московская область же оказалась на четвертой позиции, составляя половину объема долга города Москвы.

Недалеко от Москвы по объему государственного долга находится Краснодарский край, основную часть долга которого составляют также обязательства по бюджетным кредитам и по кредитам кредитных организаций.⁴⁶ Республика Татарстан тоже отличается большей долей бюджетных кредитов.⁴⁷ Пятерку замыкает Нижегородская область с некоторым отклонением от обошедших ее субъектов РФ. Основная часть долга Нижегородской области приходится на выпущенные органами власти

⁴⁴ Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

⁴⁵ Данные с сайта Финансового агентства города Москвы: <http://moscowdebt.mos.ru/lending/debt/>

⁴⁶ Данные с сайта Минфина Краснодарского края: http://www.depfinance.ru/public_debt/

⁴⁷ Данные с сайта Минфина Республики Татарстан: <http://minfin.tatarstan.ru/rus/info.php?id=82061>

субъекта ценные бумаги.⁴⁸

Если и дальше просматривать данные о структуре государственного долга субъектов РФ, оказывается, что у большинства из них долг в большей своей части состоит из бюджетных кредитов. Одним из принципов бюджетной системы, согласно бюджетному кодексу, является самостоятельность бюджетов. Исходя из данной таблицы, и информации, предоставленной официальными сайтами органов власти субъектов федерации, можно заключить: минимум 20 из 83 субъектов зависят от государственных средств, что является противоречием данному принципу бюджетной системы.

Таблица 2. Последние десять субъектов по объему государственного долга, тыс. рублей⁴⁹

74	Республика Ингушетия	2 383 700,4
75	Еврейская АО	2 306 071,0
76	Республика Тыва	2 194 229,9
77	Республика Адыгея	1 941 274,0
78	Республика Алтай	1 930 818,3
79	Республика Калмыкия	1 512 164,6
80	Алтайский край	1 453 733,8
81	Тюменская область	719 457,1
82	Пермский край	545 594,9
83	Ненецкий АО	-

По наименьшему объему долга, согласно Таблице 2 первую позицию занимает Ненецкий автономный округ, который находится на территории Астраханской области и входит в нее, но имеет статус субъекта, поэтому и включен в этот рейтинг. Всего 500 и 700 миллионов рублей – объем долга соответственно Пермского края и Тюменской области.

По результатам анализа можно сделать вывод, что большинство регионов действительно сильно загружены долгами, но большая часть этих долгов – бюджетные кредиты – средства, предоставляемые бюджетами в кредит бюджетам других уровней, либо других регионов. Регионы, которые по-настоящему имеют достаточно большой уровень долга, могут вполне сами справиться с текущим положением, в плане объемов средств, направленных на обслуживание долга.

Использованные источники:

1. Официальный сайт министерства финансов <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
4. Сайт журнала «Эксперт» <http://expert.ru/>

⁴⁸ Данные с сайта Минфина Нижегородской области: <http://mf.nnov.ru/>

⁴⁹ Составлена автором по данным Министерства Финансов РФ, ЦБ РФ и Росстата

5. Сайт Международного валютного фонда <http://www.imf.org/>
6. Сайт Рос Бизнес Консалтинг (РБК) <http://www.rbc.ru/>

Воронкин Д.А.
студент-магистр
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Ерошкин А.М.
научный руководитель, профессор
Россия, г. Москва

УРЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БЫВШЕГО СССР ПОСЛЕ 2000Г.

В статье рассматривается историческое развитие долговых отношений, связанных с внешним долгом РФ. Как именно погашалась основная часть внешней задолженности в разбивке на задолженность перед Парижским и Лондонским клубами, а также коммерческой задолженности. Как урегулирование повлияло на дальнейшее развитие государственного дога в РФ.

Ключевые слова: государственный долг, Парижский клуб, Лондонский клуб, коммерческая задолженность, внешний долг.

Voronkin D.A., Master's student
chair «Financial markets and financial engineering»
Financial University under the Government of the Russian Federation
Россия, г. Москва
Master – Professor
Yeroshkin A.M.

THE SETTLEMENT OF THE EXTERNAL DEBT OF THE FORMER USSR AFTER 2000.

The article examines the historical development of debt associated with the foreign debt of the Russian Federation. How exactly the bulk of the external debt was repaid, broken down on the debt to the Paris and London Clubs and commercial debt. As settlement affected the further development of the State Great Dane in the Russian Federation.

Key words: public debt, Paris Club, London Club, commercial debt, external debt.

Урегулирование задолженности перед Парижским клубом
Как известно, Парижский клуб является неофициальным межправительственным органом индустриально развитых стран-кредиторов. Россия начала вести переговоры с Парижским клубом по реструктуризации официальной задолженности бывшего СССР с 1991 г. И 1993 г. заключено первое соглашение о реструктуризации долга СССР

Парижскому клубу. В дальнейшем соглашения о реструктуризации платежей текущего года достигались еще дважды: в 1994 г. и 1995 г., а 29 апреля 1996 г. было подписано соглашение о реструктуризации на 25 лет внешнего долга СССР перед клубом в сумме 33,2 млрд дол. с предоставлением 7-летнего льготного периода, в течение которого выплачиваются только проценты.

Последнее соглашение о реструктуризации задолженности бывшего СССР перед кредиторами Парижского клуба было достигнуто в августе 1999 г. В рамках договоренности платежи 1999—2000 гг. и объеме 8,3 млрд дол. были переоформлены в обязательства со сроками погашения до 2020 г. с предоставлением льготного периода до 1,5 лет.

На начало 2005 г. долг бывшего СССР перед клубом составлял 43 млрд дол. В результате переговоров удалось договориться о досрочном погашении части долга на сравнительно справедливых условиях. В соответствии с Соглашением от 13 мая 2005 г. в июле-августе 2005 г. двумя траншами (12,5 и 2,5 млрд дол. соответственно) был досрочно погашен по номиналу долг в сумме 15 млрд дол. Этот платеж в погашение государственного долга стал крупнейшим в истории клуба.

В период с 15 по 21 августа 2006 г. в соответствии с Многосторонним протоколом от 16 июня 2006 г. Россия осуществила платежи в погашение остатка реструктурированной в 1996 и 1999 гг. задолженности. В результате обязательства перед всеми 17 государствами — членами Клуба в сумме 21,6 млрд дол. были погашены в полном объеме, Россия перестала быть страной — дебитором Клуба. Окончательно разрешилась проблема существования наиболее крупной, политически значимой и сложно управляемой категории государственного внешнего долга. Межправительственные соглашения, которыми была оформлена задолженность, утратили силу. Тем самым Россия достигла цели, поставленной Правительством РФ и сформулированной в «Долговой стратегии РФ на 2003—2005 гг.». Общая экономия средств федерального бюджета на процентных платежах за период до 2020 г. превышает 12,0 млрд дол.

Досрочное погашение всей суммы долга Парижскому клубу должно способствовать укреплению международного авторитета России как государства со значительным запасом финансовой и долговой устойчивости, имеющего репутацию добросовестного заемщика и стремящегося конкретными мерами улучшить инвестиционный климат в стране.

За время участия в работе Парижского клуба Россия подписала свыше 50 многосторонних соглашений на сумму более 50 млрд дол.

Урегулирование задолженности перед Лондонским клубом

Лондонский клуб — международное объединение частных коммерческих банков (около 600) индустриально развитых стран мира, чьи кредиты не находятся под защитой государственных гарантий или страхования. Клуб работает в тесном контакте с Парижским клубом, «большой восьмеркой» и другими международными финансовыми организациями.

В декабре 1991 г. был создан Банковский консультативный комитет (БКК) во главе с Дойче банком, который выступал посредником по выработке общих принципов реструктуризации задолженности бывшего СССР перед коммерческими банками, объединенными в Лондонский клуб. Предметом отсрочки в рамках клуба являлась задолженность бывшего СССР по кредитам, взятым до 31 декабря 1991 г. включительно.

С декабря 1992 г. Россия вела с Лондонским клубом переговоры о долгосрочной реструктуризации долгов бывшего СССР. На время переговоров банки-кредиторы предоставляли Внешэкономбанку отсрочки платежей (ролл-оверы).

В ноябре 1995 г. Правительством РФ и членами БКК был подписан Меморандум о согласованных принципах глобальной реструктуризации долга бывшего СССР сроком на 25 лет с 7-летним льготным периодом. На сентябрь 1997 г. выверенная и подтвержденная кредиторам сумма основного долга составила 21,5 млрд дол., или 90% от 24,0 млрд дол., заявленных кредиторами.

6 октября 1997 г. был подписан пакет документов о переоформлении задолженности клубу бывшего СССР. Всего было отсрочено платежей на сумму 28,2 млрд дол., в том числе 22,2 млрд дол. — «и ионной долг и 6,0 млрд дол. — проценты.

2 декабря 1997 г. (Closing Date) состоялось завершение операции по урегулированию задолженности перед клубом путем оформления основного долга в ценные бездокументарные бумаги (Principal Nolrs или PRINs) и процентов по нему — в бумажные процентные облигации (Interest Arreas Notes или IANs) со сроками погашения в 2020 и 2015 гг. Эмитентом процентных облигаций выступил Внешэкономбанк. Часть задолженности по процентам была оплачена наличными в сумме 3,0 млрд дол.

Согласно подписанным документам, официально Российская Федерация не несла ответственности по задолженности бывшего СССР перед Лондонским клубом. В качестве должника выступал Внешэкономбанк, а Правительство РФ предоставило в пользу Внешэкономбанка платежную гарантию и подписало Декларацию о поддержке Внешэкономбанка в части обеспечения выполнения им своих обязательств перед Лондонским клубом кредиторов.

В связи с финансовым кризисом 1998 г. платежи Лондонскому клубу были приостановлены. 10—11 февраля 2000 г. с клубом было заключено новое соглашение о реструктуризации задолженности бывшего СССР. Соглашение предусматривало обмен инструмента Лондонского клуба (PRINs и IANs) на облигации внешних облигационных займов РФ со сроками погашения в 2010 и 2030 гг. Общая сумма реструктуризированных долговых обязательств составила около 31,7 млрд дол. (включая сумму просроченных процентов и объеме 2,8 млрд дол.). Обмен происходил на условиях списания 36,5% (10,6 млрд дол.) долга бывшего СССР и выпуска финансового инструмента, не уступающего по своему качеству

классическим еврооблигациям.

После переоформления долга общая сумма обязательств по еврооблигациям с конечными сроками погашения в 2010 и 2030 гг., выпущенным взамен инструментов Лондонского клуба, в абсолютных цифрах составила 21,15 млрд дол. Результатом реструктуризации явилось значительное улучшение структуры государственного внешнего долга России, снижение ее долгового бремени.

Урегулирование коммерческой задолженности

Коммерческая задолженность бывшего СССР представляет собой обязательства предприятий и организаций бывшего СССР перед иностранными банками и фирмами в виде контрактов с рассрочкой платежа, краткосрочных и среднесрочных коммерческих кредитов, подтвержденных траттами или векселями, тратт и векселей с платежом по предъявлении, отзывных и безотзывных аккредитивов, включая аккредитивы с рассрочкой платежа, инкассо и других коммерческих обязательств.

В 1992—1993 гг. работа по урегулированию коммерческих обязательств в основном сводилась к выверке официальных требований, предъявляемых в рамках Парижского клуба, которые в соответствии со сложившейся международной практикой имеют приоритет над другими категориями долга.

1 октября 1994 г. в Заявлении «О переоформлении коммерческой задолженности бывшего СССР перед иностранными кредиторами» Правительство РФ объявило о готовности принять на себя юридическую ответственность по коммерческой задолженности бывшего СССР. Заявление содержит перечень обязательств, которые понимаются под термином «коммерческая задолженность бывшего СССР», и предусматривает урегулирование этой задолженности на условиях, сопоставимых с условиями соглашений о реструктуризации официальной (Парижскому клубу) и межбанковской (Лондонскому клубу) задолженности.

18 декабря 1996 г. были согласованы ключевые условия переоформления коммерческой задолженности, сходные в основных параметрах с условиями Лондонского клуба. Однако финансовый кризис 1998 г. не позволил в тот период приступить к переоформлению коммерческой задолженности.

В результате первого и второго этапов обмена коммерческих обязательств бывшего СССР на еврооблигации РФ с окончательными датами погашения в 2010 и 2030 гг. было урегулировано более 10 тыс. требований кредиторов по основному долгу на сумму 2,6 млрд дол., в том числе по облигациям «2010 г.» — 0,3 млрд дол. и «2030 г.» — 2,1 млрд дол.

Использованные источники:

1. Покачалова Е.В. Правовые основы государственного и муниципального кредита. Глава в учебнике «Финансовое право» / отв. ред. М.И. Химичева. М.: Юристъ, 2010.
2. Пути развития экономики России // Биржевое обозрение. 2007. №7.

3. Самуэльсон П.А., Нордхаус БД. Экономика. М., 2012.
4. Селюков АД. Государственный и муниципальный кредит. Правовое обеспечение. М.: Право и закон, 2000.
5. Солдаткин С.Н. Государственный и муниципальный долг: теория, методология, практика. КноРус, 2013

*Воронкина А. А.
студент 2 курса магистратуры
кафедра корпоративного управления
факультет государственного управления и финансового контроля
Харчилава Х.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Корпоративное управление»
Финансовый Университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ РОССИИ

Аннотация: В современном мире все больше вопросов возникает о проблемах эффективности функционирования института государственных корпораций в Российской Федерации. В данной статье будет сделан акцент на проблеме эффективности менеджмента государственных корпораций, как одного из ключевых показателей эффективности.

Ключевые слова: государственные корпорации, система управления, эффективность, диверсификация, менеджмент.

*Voronkina A.A 2nd year student of Magistracy, Department of Corporate
Management, Faculty of Public Administration and Financial Control.
Financial University under the Government of the Russian Federation.
Moscow*

*Scientific director: Kharchilava K.P, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of "Corporate Governance"
Financial University under the Government of the Russian
Federation.Moscow.*

Abstract: Our days, more and more questions are being raised about the problems of efficiency of functioning of the institute of public corporations in the Russian Federation. This article will focus on the problem of the effectiveness of management of public corporations, as one, and key performance indicators.

Keywords: state corporations, management system efficiency, diversification, management.

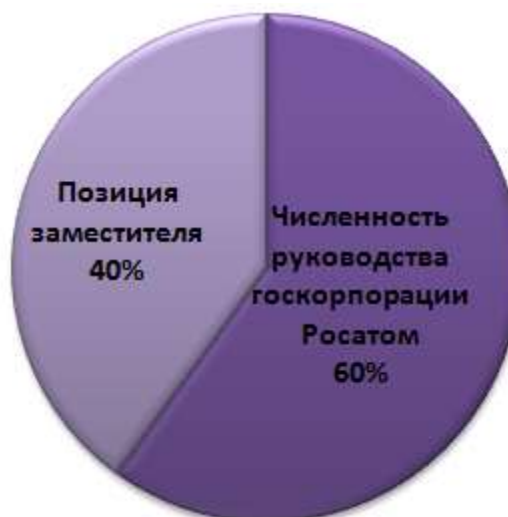
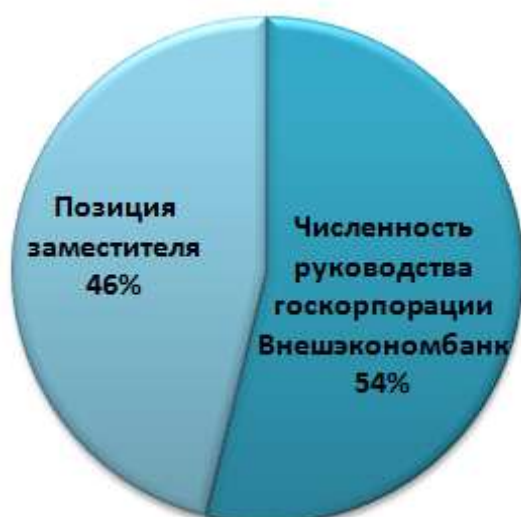
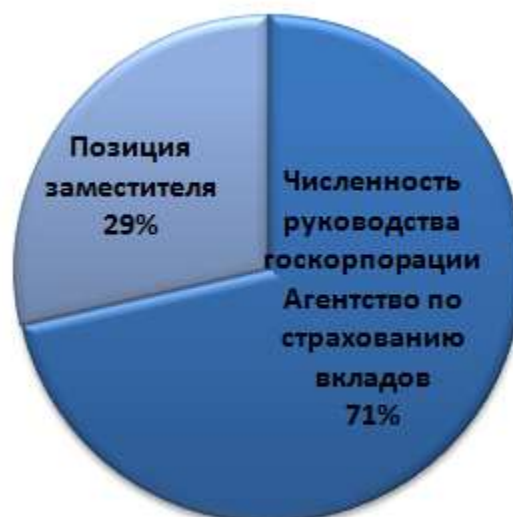
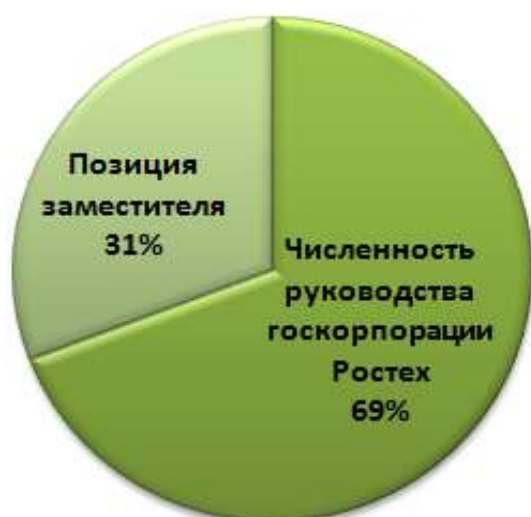
Государственные корпорации, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации, являются специфичным институтом

экономических отношений и в последние года вызывают все больше вопросов о своей состоятельности и эффективности функционирования.

Как и в случае с любым предприятием, эффективность необходимо рассматривать как многоаспектное понятие, включающее в себе множество «переменных» (степень достижения целей, соответствие законодательству или же прибыльность и тд. и тп.), которые в совокупность могут представить «константу эффективности».

Эффективная система менеджмента является наиболее весомой «переменной» эффективности, влияющей самым прямым образом на все остальные составляющие эффективности функционирования государственной корпорации в целом.

Проведя анализ информации о численности и составе позиций руководства каждой из государственных корпораций, представленной в свободном доступе на официальных сайтах государственных корпораций, можно представить вывод в виде диаграмм:



На основании представленных данных видно, что у государственных корпораций избыточный состав правления, содержащий более 50% представителей одинаковых позиций, ведущих к сильной диверсификации системы управления.

С одной стороны наличие диверсифицированной структуры в таком крупном экономическом институте, как государственная корпорация, может иметь положительное влияние на его деятельность, так как позволяет каждому отдельно взятому руководителю концентрировать внимание на вверенной ему сфере деятельности, что должно повышать эффективность принятия решений. Однако избыточная диверсификация, а также наличие большого количества представителей со схожими должностями может приводить к значительным издержкам на оплату труда руководства компании, а так же затруднят эффективное принятие своевременных решений.

Избыточность менеджмента влияет негативным образом не только на своевременность и качество принятия решений, но и на затраты корпорации.

По оценке агентства Alex Primus Executive Search, британской компании, которая занимается подбором персонала высшего управленческого звена, доход менеджмента государственной корпорации Ростех и его дочерних предприятий», может достигать 50–80 млн. рублей в год, а по данным РБК выплата членам правления государственной корпорации Росатом в 2015 году составила 2,2 млн. руб.

В нынешних сложных экономических реалиях, избыточные затраты могут стать, как никогда прежде, серьезной проблемой функционирования государственных корпораций.

Однако невозможно сказать, что именно институт государственных корпораций в России имеет данные недостатки.

Руководство американской государственной корпорацией American International Group насчитывающее 10 человек, имеет в своем составе 9 позиций вице-президентов, однако их позиции так же подразумевают лидерство над глобальными сферами деятельности компании, что все-таки отличает данный состав руководства от состава российских государственных корпораций.

Руководство американской государственной корпорации Overseas Private Investment Corporation (OPIC) состоит из 11 человек, 9 из которых также имеют однородные позиции вице – президентов корпорации, однако в данном случае снова определена сфера их профессиональной ответственности в рамках государственной корпорации, что подчеркивает необходимость диверсификации и устраняет все вопросы о ее избыточности.

Система менеджмента в государственных корпорациях Российской Федерации имеет определенные недостатки, связанные с избыточной диверсификацией и недостаточным определением сферы ответственности руководящего состава. Нельзя с полной уверенностью утверждать, что данные недостатки обусловлены исключительно тем, что институт корпораций не

может быть эффективным именно в России т.к. зарубежные корпорации также показывают однородность руководящего состава, но определяют зону ответственности каждого менеджера корпорации.

Проведя корректировки в сфере управления, корпорации смогут выйти на совершенно новый уровень функционирования и тем самым доказать объективность своего существования как экономического института.

Использованные источники:

1. Официальный сайт государственной корпорации Росатом [Электронный ресурс] - URL: <http://www.rosatom.ru> (дата обращения 11.04.2016).
2. Официальный сайт государственной корпорации Ростех [Электронный ресурс] - URL: <http://www.rostex.ru> (дата обращения 11.04.2016).
3. Официальный сайт государственной корпорации Внешэкономбанк [Электронный ресурс] - URL: <http://www.veb.ru/> (дата обращения 11.04.2016).
4. Официальный сайт государственной корпорации Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс] – URL: <http://www.asv.org.ru/> (дата обращения 11.04.2016).
5. Официальный сайт государственной корпорации Overseas Private Investment Corporation [Электронный ресурс] - URL: <https://www.opic.gov/who-we-are/executive-staff> (дата обращения 04.04.2016).
6. Официальный сайт государственной корпорации American International Group [Электронный ресурс] - URL: <https://www.opic.gov/who-we-are/executive-staff> (дата обращения 17.04.2016).
7. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс] - URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 17.02.2016).

Вылегжанина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Кубанский Государственный Университет

Ларина М.С.

студент 2 курса

экономический факультет

Россия, г. Краснодар

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА СТРАНЫ

В статье рассмотрены понятия «национальное богатство», «человеческий капитал» как важнейшая его составляющая, актуальные проблемы и возможные направления их роста и развития, а также способы управления характеристиками и ростом.

Ключевые слова: национальное богатство, человеческий капитал, человеческий потенциал, уровень развития, Всемирный банк, индекс развития человеческого потенциала.

In this article we can see the concept of national wealth, the human capital

as the most important component , current problems and possible directions of their growth and development , as well as ways to manage performance and growth.

The main words: national wealth, human capital, human potential, level of development, the world Bank, the index of human development.

Не только просторами и полезными ископаемыми так славится наша страна, но и населением. Наши трудолюбивые предки из века в век создавали те ценности, которыми мы сейчас гордимся. Те ценности, которые мы можем назвать национальным достоянием. И до сих пор люди стараются только приумножить любые богатства нашей страны.

Национальное богатство, как нам известно, это одна из важнейших экономических категорий общественного воспроизводства. Этот термин интерпретирован многими авторами по-разному. На наш взгляд, самым точным определением является следующее: национальное богатство — это совокупность материальных и нематериальных активов, созданных трудом всех предшествовавших поколений, принадлежащих стране или её резидентам и находящихся на экономической территории данной страны и за её пределами (национальное имущество), а также разведанных и вовлечённых в экономический оборот природных и других ресурсов [1].

Если обратиться к Конституции РФ, то в статье 2 будет говориться о том, что человек является высшей ценностью. Об этом можно услышать и из уст политиков, узнать из статей в газете и в Интернете и так далее. Однако, в разных сферах деятельности мы можем услышать различные трактовки "человеческой ценности" (далее ЧК) [5].

Экономическим выражением человеческого потенциала является человеческий капитал. Так вот он в развитых странах, по данным Всемирного банка, составляет от 68% до 76% всего национального богатства страны. Смотря на цифры, можно сделать вывод, что в современном мире главную долю в национальном богатстве составляют люди.

В современном мире существует концепция человеческого потенциала, которая помогает нам разъяснить вопрос о том, что из себя сейчас представляет народ, как часть национального богатства страны. Как мы понимаем, человеческий потенциал — это качественная характеристика населения. Следовательно, его определяют такие факторы, как уровень образованности и психического и физического здоровья, продолжительность жизни, материальные и духовные потребности, трудовая мотивация и так далее. Основа человеческого потенциала заключается в демографическом потенциале (количественном показателе). Главной идеей данной концепции является то, что люди это настоящее богатство любой нации. Эта концепция развивалась благодаря Программе развития ООН (ПРООН), которая ежегодно издаёт "Доклады о человеческом развитии" (начиная с 1990 года). В рамках исследований, которые были проведены ПРООН, был использован индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Этот индекс представляет собой некую систему, включающую в себя такие показатели

как:

1. здоровье и долголетие;
2. образование;
3. материальный уровень жизни.

ИРЧП неоднократно критиковался из-за того, что он в некоторой степени упрощает понятие человеческого потенциала. Но стоит обратить внимание, что его главным достоинством является операционализация данного понятия. И это, в свою очередь, помогает оценить эффективность социальной политики государства, и если необходимо, то и помогает откорректировать эту политику [5].

Важнейшим фактором экономического роста страны в XXI веке становится человеческий капитал. Для определения качества человеческого капитала использует ряд показателей, уже упоминающихся в данной работе (уровень, качество, продолжительность жизни населения и т.д.).

По качеству ЧК Россия в начале 90-ых занимала уверенное 23 место в мире (из 187 стран). Но, к сожалению, с течением времени и различных экономических и политических событий позиция нашей страны на мировой арене значительно ухудшалась. Но с 2013 года ситуация кардинально изменилась. Если обратиться к статистике, то мы увидим следующие цифры, представленные в Таблице 1.

Таблица 1 – Позиция РФ в мировом рейтинге по качеству ЧК (составлено автором).

Год	Место в рейтинге
2012	66
2013	55
2014	51
2015	26

Эти цифры свидетельствуют нам о том, что Россия значительно улучшила своё положение в данном рейтинге. Но стоит отметить, что в 90-ых годах показатель качества ЧК исследовали в 187 странах, а в 2015 количество стран уменьшилось до 124. Место стране в этом рейтинге отводят, исходя из 46 показателей. Проводя анализы, исследователи подсчитывают индекс человеческого капитала. Все это помогает определить, где стараться силы впустую, не улучшая экономического положения, а где страна преуспевает не хуже других [2].

Все данные отражаются в "Отчете о человеческом капитале-2015", который готовит Всемирный экономический форум (ВЭФ).

Улучшения позиций России связано прежде всего с доступностью образования в любом возрасте. Но вместе с этим существует и ряд слабых позиций, например, здоровье населения. И именно поэтому важной задачей является создание всех условий для самореализации граждан, улучшив, например, условия жизни, систему здравоохранения, уровень безработицы и др. [4].

Из-за низких инвестиций в здоровье населения в нашей стране продолжительность жизни составляет 61 год. И мы все понимаем, что если бы эта цифра была бы выше, то мы бы могли составить конкуренцию другим странам в старших возрастных группах.

Также достаточно важной проблемой является наличие коррупции в нашей стране. Большая часть денежных вкладов в человеческий капитал используется непродуктивно (не по назначению). Для примера, если брать Россию и США, то можно увидеть, что в Америке одна единица инвестиций в четыре раза даёт больше отдачи, чем в России.

Если обратиться к статистике 2010 и 2011 года, то можно увидеть, что ЧК используется не разумно. В России был тяжелый период (кризис), и мы позволили, чтобы в новогодние праздники, которые длились около двух недель, миллионы граждан не работали. Это привело к тому, что за первые десять дней января 11-ого года потери в экономике составили 840 млрд. рублей. В сравнение приводится цифра 700 млрд. рублей, это столько в 2010 недосчиталось в нашей стране [3].

Но важно отметить, что и для образования нужны перемены. А именно, нужны изменения в организации обучения, необходимо увеличить объемы финансирования и повышение качества управления вузами. Большой проблемой в образовании на данный момент является платное обучение в высших учебных заведениях. Данные о доступности платного образования для молодежи представлены на Рисунке 1.

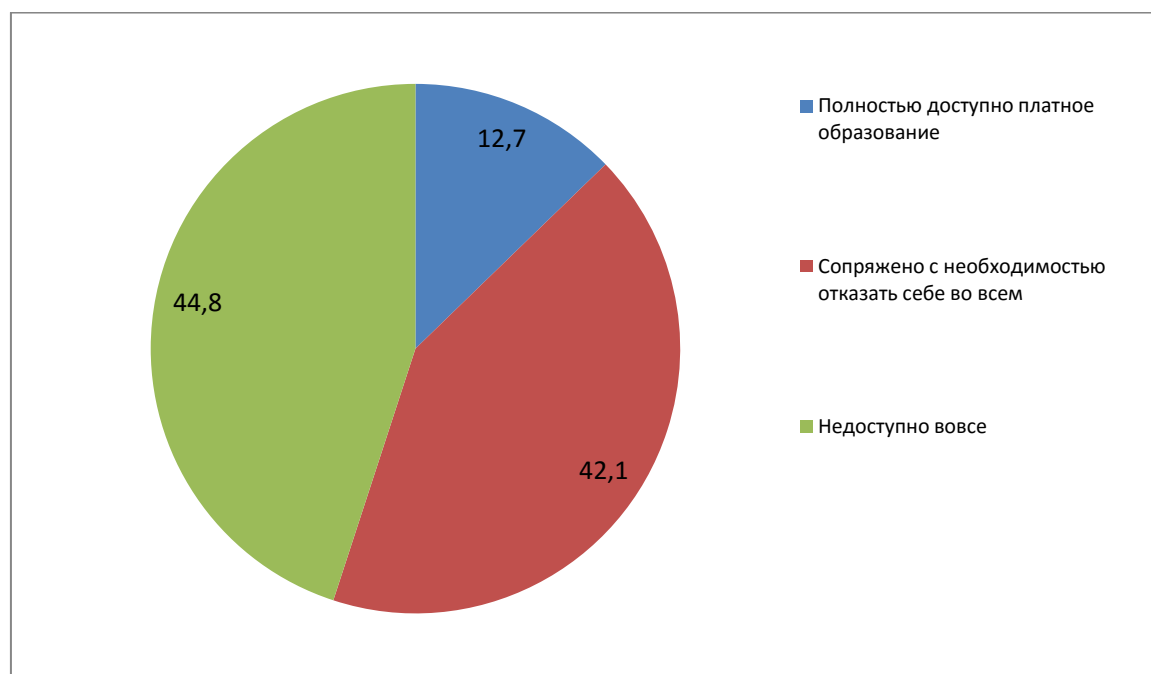


Рисунок 1 – Доступность платного образования для молодежи (составлено автором)

Проблем у нашей страны достаточно много. Но ряд вышеперечисленных это одни из самых важных. Но, несмотря на это, 26

место это, конечно, повод для радости, но и почва для раздумий. Михаил Абызов (министр по вопросам Открытого правительства РФ) говорил о том, что топливо для инноваций - это человеческий капитал, и что сегодня главное это не конкуренция технологий, а та конкуренция, которая идёт именно за человека [4].

Для повышения качества российского человеческого капитала к нему необходим системный инвестиционный подход — необходимо инвестировать опережающими темпами одновременно все его составляющие. Так осуществили свой инновационный рывок финны, сингапурцы, корейцы [1].

Человек - это великая ценность. Каждый из нас имеет определённые способности, навыки и умения, следовательно, обладает неким капиталом. А как уже мы поняли, человеческий капитал, это одна из составляющих национального богатства. Главное это то, чтобы все наши знания и умения были востребованы рынком труда. И тогда наши способности приобретают цену, и как следствие - конкурентоспособность.

Для любого человека его потенциал это как инвестиция в своё собственное будущее. При этом это можно расценить не только денежно, но и интеллектуально. Поэтому таланту отводится важнейшая роль в инновационной модели экономики, к которой так стремится Россия.

В данной статье было много сказано о проблемах, которые застают Россию в развитии человеческого капитала. Но прежде всего, необходимо изменить в целом отношение к человеку. Потому что многие социально-экономические вопросы, которые затрагивают интересы нашего населения часто не находят поддержки Правительства или Гос. Думы. И в результате это приводит к падению интереса населения к действиям. Так как обещания властей не находят своего осуществления в жизни. Люди просто стали дистанцироваться от политики и перестали доверять верхушке власти (это зафиксировано социологами). И все это приводит к тому, что государство теряет потенциальный социальный капитал. Поэтому решение всех вопросов нужно начинать с самых элементарных аспектов. Иначе национального богатства в нашей стране с каждым годом будет становиться значительно меньше и меньше.

Использованные источники:

1. Кривонос Ю. Е. Экономическая теория, Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009
2. Новиков В. И. Человеческий капитал в России: реалии и перспективы. // Мир и политика, №6, 2012
3. Хасанова Г. А., Рабцевич А.А. Проблемы развития человеческого капитала в России. // Экономические науки, 2013
4. Кизим А.А., Исаулова С.С., Лузинов С.К. Механизмы человеческого развития (Международный опыт) // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2011. №66. С.252-267.
5. <http://rg.ru>
6. <http://www.nirsi.ru>

*Гаврилов Е.А.
студент 1 курса
Богунев С.П.
студент 1 курса*

*факультет “Экономическая безопасность”
Кузбасский Государственный Технический Университет им. Т.Ф.
Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ВЗАИМОСВЯЗЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И ИНФЛЯЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация: в данной статье будет рассмотрена связь уровня безработицы и уровня инфляции в стране и представлены факты из истории разных стран, когда инфляция и уровень безработицы оказали значительное влияние на экономику страны.

Ключевые слова: инфляция, безработица, кривая Филипса, стагфляция.

Для рассмотрения данного вопроса на макроэкономическом уровне важно, для начала, дать определения понятиям «инфляция» и «безработица». Инфляция является обесценением денег вследствие избытка денежной массы в каналах денежного обращения[1]. Безработица является наличием в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу[2]. Между двумя этими понятиями существует не прямая, но обратная связь. Данная связь заключается в следующем:

При высоком уровне занятости и низком уровне безработицы в стране велика вероятность возникновения инфляции. Заключается это в том, что при высоком уровне занятости населения в стране происходит направление большего объема денежных средств на выплату заработной платы рабочих. Вследствие этого происходит возникновение избытка денежной массы в руках населения, и государство вынуждено увеличивать рыночные цены продукции для того, чтобы уменьшить общий объем денежных средств в руках населения.

Также можно рассматривать и обратную сторону этого. При высоком уровне безработицы в стране и низком уровне занятости меньший объем денежной массы будет направляться государством на выплату заработной платы рабочих в стране. Заключается это в том, что количество рабочих в стране будет невелико и направление большего объема денежных средств на выплату заработной платы будет нерационально с точки зрения стимулирования занятых на производстве или в иных государственных учреждениях и организациях к работе.

В 1958 году Уильямом Филипсом была предложена теория, которая заключалась в следующем[3]. Высокий уровень безработицы влечет за собой меньший прирост денежной заработной платы и низкий рост цен, и наоборот, низкий уровень безработицы в стране влечет за собой больший

прирост денежной заработной платы и высокий темп роста цен. Кроме того Филипс ввел кривую, которая является графическим отображением предполагаемой обратной зависимости между уровнем инфляции и уровнем безработицы[3]. Данная кривая была разработана Филипсом в ходе анализа экономических сведений по Англии в отношении безработицы и инфляции за период с 1861 по 1957 годы для выявления взаимозависимости уровня безработицы и изменения прироста денежной заработной платы.

Однако в 1970 году развитые страны подверглись влиянию стагфляции, вследствие которой была подорвана истинность идеи кривой Филипса. В 70-е годы 20-го века во многих странах с развитой экономикой произошло крайне редкое в экономике явление: произошел одновременный рост безработицы и инфляции, что, в теории, было невозможно ранее, и что подорвало авторитет кривой Филипса в мире экономики. Кривая Филипса предполагает либо рост безработицы и снижение риска инфляции, либо снижение безработицы и увеличение риска инфляции в стране, что было опровергнуто в 70-е годы прошлого столетия [4]. Причиной инфляции в 70-е годы прошлого столетия для США являлся увеличение уровня цен в стране, темп роста которых составил 10%, а также причина была в высоком уровне безработицы, которая достигла отметки в 7,6%.

В период с 1965 по 1982 годы розничные цены в США увеличились на 100%, средний уровень инфляции вырос в 3-4 раза, уровень безработицы – в 2-3 раза. Помимо США такие потрясения произошли и во всех других развитых странах Запада, в числе которых ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Канада и т.д.[4] Немногим позже уровень инфляции во всех вышеперечисленных странах резко понизился, приведя к исчезновению стагфляции на тот момент.

В России возникновение стагфляции произошло в 1991-1996 г.г., как раз после распада Советского Союза через некоторое время после августовского путча, вследствие которого КПСС была потеряна власть.

После распада СССР произошло резкое снижение реальных заработных плат и пенсий, обесценились банковские накопления населения, резко упал уровень жизни в стране. Все это привело к возникновению гиперинфляции. Тогдашним президентом Борисом Ельциным было принято решение ввести реформу по либерализации цен, которая подкреплялась Постановлением Правительства РСФСР №55 «О мерах по либерализации цен». Суть либерализации цен в те годы состояла в том, чтобы освободить рыночное ценообразование от государственного регулирования, вследствие чего 90% розничных и 80% оптовых цен были освобождены от государственного регулирования[5].

Освобождение рыночного ценообразования от государственного регулирования привело к резкому скачку вверх цен на товары, что привело к снижению качества жизни населения. У большинства людей не было возможности покупать товары по завышенным ценам, как не было и возможности у многих людей работать, т.к. была мала возможность найти

хорошую работу с такой заработной платой, чтобы прокормить и семью и себя. Недостаток места работы для большого числа людей привел к росту безработицы.

В целом, высокий уровень безработицы приводит к низкому объему денежной массы в денежном обороте страны, а, следовательно, и к снижению рыночных цен ряда продуктов на рынке потребительских товаров. Низкий же уровень безработицы приводит к высокому объему денежной массы в денежном обращении страны, а, следовательно, и к росту цен на потребительские товары.

Итак, определить, что предпочтительнее для той или иной страны, безработица или инфляция, сложно, т.к. каждая страна на определенных этапах развития проводит свою политику в экономике, которая, зачастую, противоположна политике других стран.

Использованные источники:

1. Инфляция [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Инфляция> (Дата обращения 29.05.2016);
2. Безработица [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Безработица> (Дата обращения 29.05.2016);
3. Кривая Филлипса [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Кривая_Филлипса (Дата обращения 29.05.16);
4. Стагфляция [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стагфляция> (Дата обращения 29.05.2016);
5. Экономические реформы в России (1990-е годы) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономические_реформы_в_России_\(1990-е_годы\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономические_реформы_в_России_(1990-е_годы)) (Дата обращения 29.05.16).

*Гаджимурадова Б.М.
ст. 6 курса
социальный факультет
Сайпутдинова М.Р.*

*ст. 6 курса
социальный факультет
Багамаева Н.А.*

*ст. 4 курса
социальный факультет
Омарова К.А., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент
кафедра социальных и информационных технологий
ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный университет"
Россия, г. Махачкала*

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье раскрываются проблемы развития социальной инфраструктуры и социальной сферы как инструмента государственного управления процессами повышения качества жизни населения сельских поселений.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, социальная сфера, сельские территории качество жизни.

*Gadzhimuradova B.M.
Dagestan State University, Makhachkala, Russia*

*Sayputdinova M.R.
Dagestan State University, Makhachkala, Russia*

*Bagamaeva N.A.
Dagestan State University, Makhachkala, Russia*

DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE AND SOCIAL SPHERE VILLAGE AS A TOOL FOR IMPROVING THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

In the article the problem of social infra-structure and the social sphere as a public process management tool to improve the quality of life of rural communities.

Keywords: social infrastructure, social services, rural areas quality of life.

На современном этапе социально-экономического развития состояние социальной сферы российского села можно определить как жестко ограничивающее потенциал не только аграрной экономики, но и воспроизводства сельского уклада жизни. В результате рыночной трансформации экономики существенно утрачен потенциал сельской социальной инфраструктуры, ее состояние в настоящее время оценивается как кризисное. Сложившаяся ситуация в социальной сфере села серьезно

подрывает социальную базу эффективного реформирования.

Одной из сложнейших проблем социального развития современного села является ухудшение социальной инфраструктуры, которая образует материальный и институциональный базис социальной сферы. За годы экономических реформ в социальной инфраструктуре сельской местности произошли значительные изменения. Основная причина ухудшения социальной инфраструктуры села предопределена упадком сельскохозяйственного производства, снижением его экономической эффективности, ослаблением роли государства в решении социальных проблем села. «Совершенствование социальной инфраструктуры села должно стать общей задачей государства и бизнеса. По сути, речь идет об инвестициях в человеческий капитал, формирование нового уклада жизни в сельской местности, в будущее целых российских территорий», - заявил Президент РФ Владимир Путин на Всероссийском форуме сельской интеллигенции в Белгороде.

Социальная инфраструктура является одним из наиболее значимых внутренних факторов уровня жизни сельского населения. Идея повышения качества жизни сельского населения на основе развития социальной сферы требует для своей реализации огромных ресурсов и четкой продуманности и научной обоснованности действий. В условиях неравномерности территориального развития только объединение усилий государства, муниципальных образований, бизнеса и гражданских организаций способна вывести те или иные сельские территории на траекторию устойчивого социально-экономического развития. Насущной необходимостью является применение комплексного подхода к развитию социальной сферы сельских территорий, основанному на устранении ведомственной разобщенности и определении приоритетности в поддержке сельских местностей.

Социальная инфраструктура села представляет собой совокупность социальных условий и факторов, обеспечивающих жизнедеятельность общественных групп и индивидов, их воспроизводство, развитие, совершенствование через целесообразно сформированную материально-пространственную среду, необходимым условием организации которой является максимальная доступность и пространственно-временная приближенность ее звеньев к сферам социальной и индивидуальной активности человека, предназначенную для сохранения человеческого потенциала и мобилизации человеческих ресурсов на селе.

К объектам социальной инфраструктуры относят подразделения жилищно-коммунального хозяйства, медицинские и образовательные учреждения, организации общественного питания, спортивно-оздоровительные организации, транспорт, связь и информационные службы.

Сложившаяся на селе ситуация в социальной сфере препятствует формированию социально-экономических условий устойчивого развития сельских территорий. В основной части сельского жилищного фонда нет элементарных коммунальных удобств. Водопроводом оборудовано 42 %

сельского жилищного фонда, центральным отоплением - 44 %, канализацией - 32 %, горячим водоснабжением - 20 % площади сельских жилых помещений. Обеспеченность сельского населения врачами меньше в 4,7 раза, а средним медицинским персоналом - в 1,9 раза по сравнению с городским населением. Сеть дошкольных образовательных учреждений за последние 20 лет сократилась наполовину. Численность детей, посещающих дошкольные учреждения, снизилась с 56 до 38 %. В результате оптимизации региональной системы образования количество школ и других сельских общеобразовательных учреждений сократилось на 6,6 тысяч. Сеть физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений сократилась на две трети, их единовременная пропускная способность составляет 10-15 % норматива. Сеть сельских клубов и домов культуры сократилась на 26 %, библиотек - на 11 %, библиотечный фонд уменьшился на 17% [1].

На уровне сельских муниципальных образований практически отсутствуют негосударственные каналы (рыночные способы) создания и поддержания социальной сферы, соответственно, государственное финансирование - практически единственный источник обеспеченности.

Основными причинами сложившейся неблагоприятной ситуации в развитии сельских территорий Республики Дагестан является остаточный принцип финансирования социальной и инженерной инфраструктуры в сельской местности, высокий уровень затратности комплексного развития сельских территорий в связи с небольшой плотностью населения, а в комплексном развитии села - крайне низкий уровень комфортности проживания в сельской местности, что влияет на миграционные настроения, особенно молодежи. Не могут быть признаны удовлетворительными и темпы обеспечения жильем граждан, молодых семей и молодых специалистов, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Сельские поселения и муниципальные районы практически полностью зависят от помощи вышестоящих бюджетов. Собственные доходы более чем половины таких муниципальных образований не превышают 30% в структуре их бюджета. Цифры соответствующие: у 8009 из 18 954 сельских поселений собственные доходы составляют от 10 до 30% доходной части бюджета, у 3150 – менее 10%. Собственные доходы почти половины из них – менее 1 млн. рублей, при этом обязанностей у этого уровня власти много. По закону о местном самоуправлении на этот уровень возложено более 30 функций. С такими ресурсами качественно реализовать свои полномочия очень трудно, подчас практически невозможно, поэтому большинство сельских администраций вынуждено передавать на районный уровень те функции, которые они не в состоянии исполнить самостоятельно. Это касается правил землепользования, выдачи разрешений на строительство и даже организации досуга граждан, а также многих других вопросов, которые, по сути, должны решаться на уровне власти, самом близком к людям. Получается, на бумаге самоуправление на селе есть, а доходов,

стимулов к развитию территорий подчас нет. К этому нужно добавить и дефицит кадров. Зачастую в сельской местности на 1 тыс. человек населения приходится около одного муниципального служащего. Чтобы успеть везде, нужно просто разорваться, да и управленческих, профессиональных знаний, конечно, в этих случаях явно недостаточно [2].

И регионам, и муниципальным районам надо в полной мере использовать механизм передачи на уровень нижестоящих бюджетов отчислений от федеральных, региональных и местных налогов и сборов. В законодательстве такая возможность предусмотрена. Представляется, что именно на уровне район/поселение должна оставаться значительная часть поступлений от налога на доходы физических лиц. Это хороший стимул для муниципалитетов создавать новые рабочие места, выводить из тени бизнес, заработные платы, создавать новый бизнес. Именно на уровень муниципальных районов власть передать основную часть поступлений от выдачи патентов индивидуальным предпринимателям. А муниципальные районы в свою очередь также должны предусмотреть отчисления от этого дохода в пользу поселений. За сельскими поселениями нужно закрепить дополнительные источники доходов. Так, сейчас сельские поселения обязаны выявлять административные правонарушения, в том числе, например, за нанесение ущерба экологии, а взыскания в их бюджеты не поступают. Получается, что никакого стимула наводить порядок, следить за благоустройством нет. Хотя было бы целесообразным, чтобы административные штрафы шли в бюджет того уровня власти, территории которого и наносится в данном случае ущерб.

Таким образом, для развития объектов и улучшения содержания социальной сферы необходимо:

- усилить роль государства на селе в проведении социальной политики с применением экономических стимулов и правового регулирования на основе разработки федеральных региональных программ и законов по социальному развитию села;

- сельскохозяйственным предприятиям, продолжающим содержать объекты социальной сферы, предоставлять льготы, гарантии в реализации продукции, в кредитовании и применять к ним поощрительные меры;

- изыскать в федеральном и региональных бюджетах долгосрочные инвестиционные кредиты для индивидуального жилищного строительства на селе.

- поощрять создание потребительских кооперативов агропромышленной интеграции и других форм объединений по социальному обслуживанию населения.

Использованные источники:

1. Омарова К.А., Деневизюк Д.А., Елисеева Е.М. Состояние, проблемы и направления развития социальной инфраструктуры сельских поселений Республики Дагестан // Региональные проблемы преобразования экономики, №3 (33) 2012. С.216-223.

2. Рубан В.А. Проблемы развития социальной инфраструктуры региона // Российское предпринимательство. 2012. № 9. С. 148-151.

*Ганиева Н.Г.
студент 4го курса
Исламов Ф.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
НФ Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Нефтекамск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация

Статья посвящена современной кредитной политике коммерческих банков, о том насколько эффективно выбрана ими эта кредитная политика. В статье сравниваются процентные ставки по ипотечным кредитам разных стран.

Ключевые слова

Кредитная политика, кредит, коммерческие банки, займы, скоринговая система, процентная ставка, ставка рефинансирования и ипотечные кредиты.

У каждого банка собственная кредитная политика. Она зависит от множества факторов: целевая направленность банка, стратегия его развития, общих доходов банка, и даже от уровня профессионализма сотрудников.

Кредитная политика должна содержать ряд предписаний и руководств действия для сотрудников банка, специализирующихся на кредитах и не только на них. Необходимо учитывать, что существует огромная разница между кредитной политикой и общей финансовой политикой банка. Первая устанавливает только общие моменты именно кредитной деятельности банка, а вторая определяет деятельность банка в целом. При этом, практически все финансовые процедуры, проводимые банком, осуществляются, опираясь на кредитную политику.

Не существует единой кредитной политики для всех коммерческих банков. У каждого банка своя кредитная история. А решение о выдаче кредита банк принимает с помощью скоринговой оценки анкетных данных. Скоринговая система предназначена для автоматического отсеивания недостоинных клиентов и отказа от сделок с повышенным риском. Это нужно для того, чтобы сотрудники банка не отвлекались на бесполезные действия по проверке документов и расчетам платежеспособности, если заемщик просто-напросто не соответствует основным требованиям, например, по возрасту или стажу.

Многие денежно-кредитные инструменты современных коммерческих банков позаимствованы из опыта зарубежных банков. Сначала необходимо сформировать экономику подобную той, что существует в других странах, а потом можно было бы применять с высокой эффективностью, используя современные кредитно-денежные рычаги. В процессе этого формирования

большую роль смогла бы сыграть и кредитно-денежная сфера, если бы она была превращена в орудие прямого воздействия государства на экономику страны. Речь идет, например, о создании мощных государственных банков развития, предоставлении льготных кредитов для развития современной промышленности за счет сосредоточения в руках государства дешевых источников финансирования, стимулировании кредитования реального сектора путем предоставления государством гарантий коммерческим банкам, ограничении вывоза капитала путем введения монополии государственных банков на проведение валютных операций и т.д.

Многие предприятия до повышения курса доллара США брали кредиты за рубежом, поскольку процентная ставка была ниже по сравнению с российской. К тому же юридическим лицам труднее получить кредит, чем физическим лицам в российских банках. Это обуславливается тем, что банк несет более существенные риски при выдаче кредита юридическим лицам, чем физическим и, поэтому, неохотно идет на кредитование. Поэтому банки ужесточают требования для малого и среднего бизнеса. К факторам снижающим выдачу кредитов юридическим лицам относятся малый срок ведения бизнеса, отсутствие гарантий, наличие различных проблем, отсутствие доходов и непрозрачный бизнес. Россия имеет наиболее высокие процентные ставки по ипотечным кредитам среди многих европейских государств (за исключением бывших собратьев по СССР) и США. Средняя фиксированная ставка в национальной валюте в России составляет 17, 03%, а в долларах США - на уровне 13, 89%. В США, например, уровень процентной ставки, находится в пределах 4, 5-6%, в Канаде - 3, 6-6, 2%, во Франции - 3, 75-4%, в Испании, Италии, Германии - 4-5%, в Греции - 6, 25%, в Португалии - от 2, 75%, на Кипре - 4, 25%.

К примеру, процентная ставка по ипотечным кредитам в Великобритании колеблется в пределах 1, 89-7, 69%. Последние шесть месяцев средняя ставка составляет около 4%. Столь низкий показатель ставки был достигнут в результате снижения Государственным Банком Англии ставки рефинансирования ниже 1%. К слову, ставка рефинансирования Центробанка России сейчас составляет 11% годовых. А ипотечные кредиты в иностранной валюте в России предоставляют по средней ставке в районе 12% годовых, в национальной валюте – 14% годовых.

Проценты зависят от инфляции. Высокие процентные ставки в российских банках объясняются наличием инфляции в стране, целью коммерческих банков получением прибыли и от стоимости привлечения денег как в депозит, так и в кредитные ресурсы.

Если вспомнить кризисные 2008-2009 годы, то с тех пор ситуация, касающаяся рынка кредитования, несомненно, улучшалась. Прежде всего, это сказывалось на снижении процентных ставок, что не могло не радовать. Более того, по итогам первых 5-ти месяцев 2014-го года средние ставки по кредитам были даже ниже аналогичных показателей, зафиксированных в

2013 году. При таком раскладе многие аналитики тогда предполагали дальнейшее уменьшение ставок и в 2015 году. Однако их прогнозам не суждено было сбыться. Ситуация начала меняться кардинальным образом уже начиная с середины 2015 года. Постепенно обострялась геополитическая ситуация. Нарастало давление Запада и стран ЕС, увеличивались и ужесточались санкции в отношении Российской Федерации. Все это не могло не отразиться и на рынке кредитования. Займы стали неминуемо дорожать, а позаимствовать средства становилось гораздо труднее. Более того, для займов, предполагающих первоначальное вложение собственных инвестиций, эта планка увеличена. Чтобы снизить подростскую ставку того же ипотечного займа, потребуется уплатить повышенную комиссию и т.д. Хотя для многих аналитиков именно такое развитие событий на фоне экономической нестабильности и было наиболее ожидаемым.

Эксперты предполагают, что банки постараются значительно не изменять ценовые параметры кредитов, чтобы остаться на плаву и быть конкурентоспособными. Особенно, это касается ипотечных займов, как наименее рискованных для кредиторов. Тем не менее, ставки растут. Сначала это проявилось у крупнейших государственных банков, затем, эстафета была подхвачена и коммерческими структурами. В большей степени такой вариант развития связан с нестабильной ситуацией в экономике, применением в отношении передовых банков РФ жестких санкций, удорожанием фондирования. Ситуация усугубляется и тем, что часть граждан начали конвертировать сбережения в рублях в валюту, тот же доллар США или евро. Однако ЦБ РФ пустил национальную валюту в «свободное плавание», что, несомненно, подогревает интерес к валютным спекуляциям. Другая часть людей пользуется потребительскими кредитами, пока они еще совсем не подорожали, тем самым, повышая кредитный спрос при дефиците фондов. По совокупности факторов это еще больше накаляет ситуацию и способствует удорожанию займов.

Таким образом, эксперты предсказывают о неминуемом удорожании кредитов в 2016 году. Также специалисты прогнозируют увеличение итоговой стоимости кредитов не только за счет ставок, но и других важных параметров: величины первоначальных вложений, более жесткой оценке кандидатов, добровольных выплат и отчислений банку-кредитору. Несомненно, что размер первоначальных инвестиций (ипотека, автокредиты) будет увеличиваться. Это снижает риски кредитора. С этой же целью требования к потенциальным заемщикам повысятся. Ключевые роли при одобрении займа будут играть: трудоустройство человека, продолжительность деятельности на последнем месте работы, величина дохода, способность подтвердить уровень заработка, кредитная история. Разумеется, ни о каких непогашенных до конца займах, просрочках, невыполненных вовремя обязательствах речи быть не может. Более того, эксперты прогнозируют рост количества отказов без объяснения

кредиторами каких-либо причин.

Таким образом, нависшая ситуация не благоприятствует оформлению займов. В любом случае, будущий заемщик окажется в более жестких для себя условиях. Поэтому, планируя заем, особенно долгосрочный, будет не лишним задуматься и оценить свои силы, взвесив все «за» и «против» еще раз.

*Гансук У.
студент 2-го курса
Гурин Я.С.
студент 2-го курса
Международный финансовый факультет
Васьбиева Д.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

IMPLEMENTATION OF HR DEVELOPMENT PRACTICES OF DIFFERENT COUNTRIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: the article investigates the concept of HR development. The different ways of improvement of the professional education are considered. The authors conclude that dual education is the most attractive of all the listed opportunities.

Key words: professional education, reeducation, efficiency contract, dual education, qualification agencies, HR development.

There were numerous attempts to solve the problem of professional education and reeducation. However, almost all of these attempts proved to be inconsistent. Despite the fact that propositions and proclaimed ideas seem strong and constructive, the result of their realization is far from desired.

For example, in 2006 in order to improve the situation with employees' qualification «National agency of qualification development» was established. This agency operates under the «Entrepreneurs and industrialists union», so it acts in the interest of representatives of industrial branches. The Agency aims to coordinate the activities of education establishments as per the producers' demand and to create a standardized system of qualification evaluation system. We feel that the key problem is that the developed qualification standards are not obligatory for employees. Simply speaking, no employee will spend time for having their qualification certified and proved unless it is required. An obligatory standard should be introduced so that qualification system works [3].

Another example of the perspective educative project is a dual education system which implies a two-year training at University and a two or three-year training within a certain company. The dual system has been successfully implemented in Sverdlovsk region. The pioneer of such a system was Urals polytechnic university whose students got an opportunity to study their profile

within numerous industrial and military enterprises. In case of the dual system, future employees are trained to do what they will do within organization where they will work. Universal implementation of the dual education system can solve the problem of employees' qualification [1]. Nowadays, Sverdlovsk region is one of the most highly developed regions of the Russian Federation. However, its experience is hard to copy, because interactions between universities and employers have been developing for decades of tough hand-by-hand work. In other words, it took them long to form these interactions which are mutual for dual education. Time for developing interactions between university and industry is the only obvious barrier for implementation of the dual education system in Russia (institutional problem).

The last example but not the least is an efficiency contract for university teaching staff. The efficiency contract is introduced in order to stimulate professors' activities. The efficiency contract implies paying the salary in relation to the results or performance. Its implementation encounters a few problems. The first problem is that it is hard to formalize in criteria the result of teachers' performance. The second problem is that teachers can become professional and motivated reporters instead of being professional and motivated «educators». In other words, some teachers can imitate the efficient work by making professional reports. At the same time, skilled professors could suffer from being not able to build good reports. The third problem is that efficiency contracts have become the reason for quarrels within the professors' society. «Battles» for perspective students and conflicts around the salary negatively influence teaching process [2].

In conclusion, the best and most feasible proposition is the dual education system. Firstly, dual education solves a problem of employees' qualification (future university graduates have skills relevant to the industry). Secondly, dual education develops interaction between researchers and enterprises (generate ideas which can become a breakthrough). Thirdly, the dual education system is cheaper than higher education (companies take part of cost burden incurred by universities). Lastly, dual education has the only restriction, which is time.

References:

1. Gurkov I.V., Morgounov E.V., Settles A., Zelenova O. HRM in Russia over a Century of Storm and Turmoil: A Tale of Unrealized Dreams». Available on the internet: <http://publications.hse.ru/chapters/120314152>
2. Danilina A., Efficiency contract works inefficiently. Available on the internet: <http://www.ug.ru/article/779>
3. 812' online: «Why Russian universities are out of the list of the best world's universities». Available on the internet: <http://www.online812.ru/2012/10/04/008/>

*Гарский А.И.
магистрант
юридический факультет
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

ПРОИЗВОДСТВО ПО ДЕЛАМ О БАНКРОТСТВЕ В ЮРИДИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

А.И. ГАРСКИЙ*

Аннотация: рассматриваются понятие «юридический процесс», соотношение понятий «юридический процесс» и «юридическая процедура», института несостоятельности (банкротства) его особенности как самостоятельной процедуры юридического процесса.

Ключевые слова: юридический процесс, юридическая процедура, юрисдикционный процесс, несостоятельность (банкротство).

Юридический процесс - это нормативно установленные формы упорядочения юридической деятельности, направленные на оптимальное удовлетворение и гарантирование интересов субъектов права. Он регулируется соответствующими правовыми нормами, а его результаты оформляются и закрепляются в правовых актах - официальных документах.

Юридический процесс присущ любой юридически значимой деятельности (законотворческой, исполнительно-распорядительной, судебной), содержит ее программу и выступает существенной гарантией точного соблюдения и результативного осуществления правовых предписаний. Он призван нейтрализовать элементы стихийности, хаоса, неуправляемости, существующие в юридической деятельности, содействовать реализации норм материального права и удовлетворению общественно значимых интересов субъектов права.

*Гарский Алексей Иванович магистрант факультета магистратуры Самарского государственного экономического университета, e-mail: aleksei.063@mail.ru

© А.И. Гарский, 2016.

Слово «процесс» буквально переводится как «движение вперед». В юридической практике он означает порядок осуществления деятельности следственных, административных, судебных органов.

Юридический процесс представляет собой многогранное явление, относящееся ко всем отраслям права.

Данный правовой институт состоит из последовательных действий, определенных этапов и стадий, например, изучения и установления фактических обстоятельств дела, выбора оптимальной нормы, ее толкования, принятия решения [1].

В науке рассматривают понятие юридического процесса в узком и

широком смысле.

Сторонники узкого понимания юридического процесса (процессуального права) ставят знак равенства между данным понятием и судебным правом [2].

Основным доводом отраслевых процессуалистов и сторонников судебного права (В.А. Рязановский, Н.Н. Полянский и т.д.) является традиционное понимание термина “процесс”. При этом очевидно, данное ограниченное понимание юридического процесса не является оправданным. По мнению П.П. Ланга, категория «юридический процесс» включает в себя не только совокупность правовых норм, регулирующих осуществление правосудия, но и правовые нормы, регулирующие позитивные процедуры реализации права.

Юридический процесс в широком смысле определяется С.Я. Лиховой как комплексное и многоаспектное понятие, характеризующее совокупность всех правовых форм деятельности государственных органов (парламента, президента, правительства, судебных органов, прокуратуры) и иных уполномоченных субъектов, которая связана с совершением в определенном законом порядке юридически значимых действий и влечет правовые последствия [3].

Д.Н. Бахрах считает, что на современном этапе нельзя узко воспринимать юридический процесс только как судебный или юрисдикционный. Он относит юридический процесс к властной деятельности уполномоченных субъектов права, осуществляемой в юридической процессуальной форме с целью принятия (изменения, отмены) или исполнения правовых актов [4].

П.П. Ланг считает, что отнесение юридического процесса лишь к деятельности государственных органов, не является оправданным. Юридический процесс включает не только деятельность органов государственной власти, но и деятельность субъектов частного юридического процесса.

Как указывалось выше, юридический процесс состоит из последовательных действий, определенных этапов и стадий - процедур.

Однако в научной литературе соотношение понятий юридического процесса и юридической (правовой) процедуры неоднозначно.

В.Н. Протасов, считая процедуру более широким понятием по сравнению с понятием юридического процесса, скорее склонен признать процедурность всеобщим свойством права. Также последний отмечал, что юридический процесс представляет собой разновидность юридической процедуры, направленную на выявление и реализацию материального охранительного правоотношения, что предопределяет своеобразие ее содержательных черт (обязательное наличие в составе властного субъекта; специфику опосредуемых мер; как правило, высокий уровень нормативной регламентации и др.), а главное - особый механизм связи с материально-правовой регулятивной сферой [5].

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, отмечает Б.М. Лазарев [6].

Т.В. Сахнова полагает, что процедуры - одна из главных составляющих современного и будущего развития цивилистического процесса. Процедурность цивилистического процесса - его сущностная характеристика и одновременно важнейшая закономерность развития [7].

П.П. Ланг в своей работе «Институт несостоятельности (банкротства)-самостоятельная процедура юридического процесса» указывает, что: «Процесс - это совокупность последовательных действий, а процедура - порядок следования указанных действий, своего рода внутренняя форма процесса» [8].

В подтверждение данного вывода можно привести следующие примеры.

Согласно ст. 13 Федерального конституционного закона «О Конституционном суде Российской Федерации» от 21 июля 1994 г. № 1-ФКЗ независимость судьи Конституционного суда Российской Федерации обеспечивается его несменяемостью, неприкосновенностью, равенством прав судей, установленным настоящим Федеральным конституционным законом порядком приостановления и прекращения полномочий судьи, правом на отставку, обязательностью установленной процедуры конституционного судопроизводства, запретом какого бы то ни было вмешательства в судебную деятельность, предоставлением судье материального и социального обеспечения, гарантий безопасности, соответствующих его высокому статусу.

Из анализа приведенной нормы права следует, что конституционные процедуры (юридические процедуры) являются составной частью конституционного судопроизводства (юридического процесса).

П.П. Ланг в своей работе «Институт несостоятельности (банкротства)-самостоятельная процедура юридического процесса» указывает, что: «Юридическая процедура - это определенные правовые действия, установленные каким-либо нормативно-правовым актом внутри юридического процесса. Понятия «юридический процесс» и «юридическая процедура» следует рассматривать как общее и частное, форму и содержание. Юридическая процедура вне юридического процесса быть не может».

Наиболее полным толкование термина «юридическая процедура», является определение Т.В. Сахновой, а именно: процедура есть способ субстанционализации права, она сопутствует специализации объективного права и выступает способом реализации как объективного, так и субъективного права. Процедуре свойствен регламент, она всегда имеет законодательно определенные начала и окончание, свой предмет и объект [9].

Исследование юридических процедур с использованием системного подхода было предпринято В.Н. Протасовым. По его мнению, юридическая процедура представляет собой систему, которая: а) ориентирована на достижение конкретного правового результата; б) состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения и, как деятельность, внутренне структурирована правовыми отношениями; в) обладает моделью (программой) своего развития, предварительно установленной на нормативном или индивидуальном уровне; г) иерархически построена; д) постоянно находится в динамике, развитии; е) имеет служебный характер, выступает средством реализации основного, главного для нее правового отношения [10].

Правовой институт несостоятельности (банкротства) - институт комплексный, включающий в себя нормы гражданского права, трудового права, административного права и уголовного права; гражданского и арбитражного процесса. Процедура банкротства является «санитаром» экономики устрания неэффективных участников хозяйственного оборота.

Разберем подробнее одну из процедур юридического процесса - рассмотрение дел о несостоятельности (банкротстве).

Применительно к делам о несостоятельности (банкротстве) нормами Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» установлена исключительная подведомственность арбитражному суду. Дела данной категории не могут быть переданы на рассмотрение третейского суда. Подсудность дел о несостоятельности (банкротстве) определяется по месту нахождения должника, подсудность не может быть изменена соглашением сторон. Исключением из данного правила является п. 4 ст. 201.1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», который устанавливает, что по ходатайству лица, участвующего в деле о банкротстве, арбитражный суд вправе передать дело о банкротстве застройщика на рассмотрение арбитражного суда по месту нахождения объекта строительства или земельного участка либо по месту жительства или месту нахождения большинства участников строительства, если арбитражным судом установлено, что такая передача будет способствовать более эффективной защите прав участников строительства.

Выделяются следующие стадии производства по делу о несостоятельности (банкротстве): возбуждение дела о банкротстве, подготовка дела о банкротстве к судебному разбирательству, судебное разбирательство дела о банкротстве, обжалование и пересмотр судебных актов по делу о банкротстве, исполнение судебных актов. Каждая из указанных стадий обладает своими характерными особенностями, отличающими процедуру рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве) от других видов гражданского судопроизводства.

Так, при подготовке дела о банкротстве судья должен провести судебное заседание по проверке обоснованности требований заявителя к

должнику; рассмотреть заявления, жалобы и ходатайства лиц, участвующих в деле о банкротстве; установить обоснованность требований кредиторов в порядке, определенном ст. 71 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»; принять меры по примирению сторон, также арбитражным судом по ходатайству лиц, участвующих в деле о банкротстве, может быть назначена экспертиза в целях выявления признаков фиктивного или преднамеренного банкротства. При этом предварительное заседание в делах о несостоятельности (банкротстве) не проводится.

Судебная деятельность по делам о несостоятельности (банкротстве) не осуществляется в рамках одного производства, для разбирательства по делам данной категории характерно наличие обособленных споров в рамках одного процесса. Данное положение нашло свое отражение в п. 14 Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 22 июня 2012 г. №35.

Такая дифференциация процесса также является одной из особенностей рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве).

Для рассматриваемой юридической процедуры характерно сочетание судебного и внесудебного производства.

Примером внесудебного производства в деле о несостоятельности (банкротстве) можно привести порядок созыва и проведения собрания кредиторов должника, принятия данным собранием решений, определяющих последующую судебную деятельность по всему делу о несостоятельности (банкротстве), в частности, о введении финансового оздоровления, внешнего управления, об изменении срока проведения соответствующей процедуры и иных вопросов, отнесенных законодателем к исключительной компетенции собрания кредиторов должника.

Другими примерами неюрисдикционного производства по делам о несостоятельности (банкротстве) могут послужить меры по восстановлению платежеспособности должника, продажа на торгах имущества должника, замещение активов должника и многое другое.

Подводя итоги вышеизложенного, можно сделать следующий вывод, что рассмотрение дел о банкротстве является особой правовой процедурой юридического процесса, которая отвечает общим признакам данного правового института, одновременно обладая характерными только ей особенностями.

Использованные источники:

1. *Лиховая С.Я.* Юридический процесс: теория и реальность (влияние европейских норм и стандартов на юридический процесс в Украине) // Российский юридический журнал. 2011. № 3
2. *Анаева Е.А.* Прокурор как субъект юридического процесса: дис... канд. юрид. наук. Казань, 2011
3. *Лиховая С.Я.* Указ. соч.
4. *Бахрах Д.Н.* Юридический процесс: понятие, особенности и виды // Государство и право. 2009. № 7.

5. Протасов В.Н. О насущной потребности в новой учебной дисциплине//Государство и право. 2003. № 12.
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. Сахнова Т.В. Процедурность гражданского процесса: методология будущего // Вестник гражданского процесса. 2012 №1
8. Ланг П.П. Институт несостоятельности (банкротства)- самостоятельная процедура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 1. с.43-47
9. Сахтанова Т.В. Процедурность гражданского процесса: методология будущего// Вестник гражданского процесса. 2012 №1
10. Протасов В.Н. Юридическая процедура. М., 1991.

*Гафурова С.А.
студент 4-го курса
Романеева Е.В., к.э.н.
доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г.о. Тольятти*

ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ

Аннотация: Изучение спроса на рынке сейчас становится первоочередной задачей при функционировании предприятия. Постоянное отслеживание спроса и способность моментально реагировать на малейшие его изменения - все это предопределяет выживание и успешную работу предприятия. В статье рассматриваются формирование и управление потребительским спросом на товарном рынке.

Ключевые слова: спрос, потребитель, рынок, товар, формирование, управление.

FORMATION AND MANAGEMENT OF CONSUMER DEMAND FOR THE COMMODITY MARKET

Annotation: The study of market demand is now becoming a priority in the operation of the enterprise . Continuous monitoring of demand and the ability to instantly react to the slightest change it - all this determines the survival and success of the enterprise. The article deals with the formation and management of consumer demand in the commodity market

Keywords: demand , the consumer , market, product creation , management

Спрос – это одна из основных форм выражения платежеспособной потребности. Это та цена, которую готов заплатить потребитель за необходимый ему товар в определенном месте в определенное время.

Спрос рождает предложение. Именно две эти составляющие являются

основой функционирования любого рынка, порождая конкуренцию и устанавливая цены. Однако стоит понимать, что одно лишь желание иметь товар, не подкрепленное денежными средствами, не является спросом. Данную экономическую категорию можно рассматривать, руководствуясь многочисленными факторами. Так, индивидуальный спрос – это личная потребность человека, усиленная финансовыми средствами. [5; 458]

Основными составляющими деятельности формирования потребительского спроса являются:

- рекламная деятельность;
- выставочная и ярмарочная деятельность;
- демонстрационная деятельность;
- представительская деятельность;
- информационно-издательская деятельность.

Формирование спроса происходит через различные элементы, основные из них представлены на рис. 1.

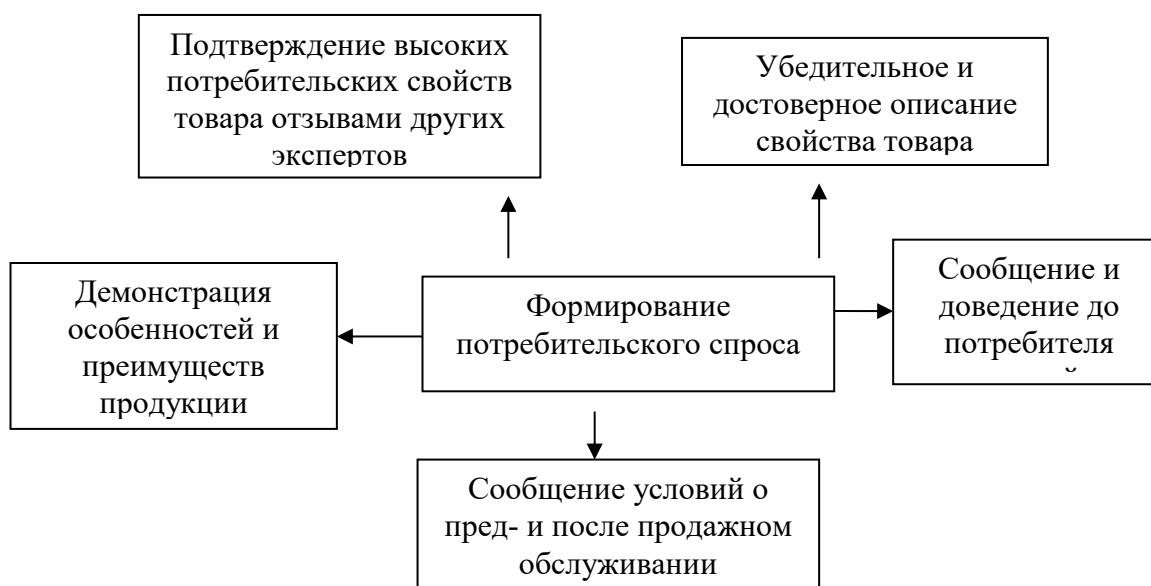


Рис. 1. Элементы формирования потребительского спроса

Платежеспособное желание приобрести данную услугу или товар в определенный период времени всего общества в целом представляет собой совокупный спрос. Данная экономическая категория имеет прямо пропорциональную зависимость от цены. В идеальных экономических условиях потребительский спрос – это категория, которая будет тем выше, чем ниже цена на нужное нам благо. И, наоборот, при высоком уровне установленной цены спрос на товар будет падать. Данная зависимость представляет собой закон спроса. Мотивом изменения уровня спроса может служить одна из трех причин[2; 15]:

- 1) снижение цены приводит к увеличению спроса на товар;
- 2) если товар имеет низкую стоимость, то покупательная способность потребителя возрастает;
- 3) если рынок наполнен данным товаром, то полезность товара

снижается, и человек готов приобрести его лишь по низкой стоимости.

Основным фактором формирования спроса является цена товара, которая влияет на спрос. Эффект процентной ставки – при увеличении цен на какие-либо товары увеличивается сумма кредитов и, соответственно, уровень процентной ставки. Следствием является уменьшение спроса.

Эффект богатства – рост цен обуславливает снижение покупательной способности реальных финансовых активов. В итоге наблюдается уменьшение доходов людей и снижение их покупательной способности.

Эффект импортных закупок – увеличение цены на товары национальных производителей снижает спрос на них. Потребители стремятся удовлетворить свои потребности, приобретая импортные, более дешевые аналоги

Помимо этого существует целый ряд факторов, которые именуются неценовыми (Рис.2.), они влияют на спрос товара независимо от его цены.

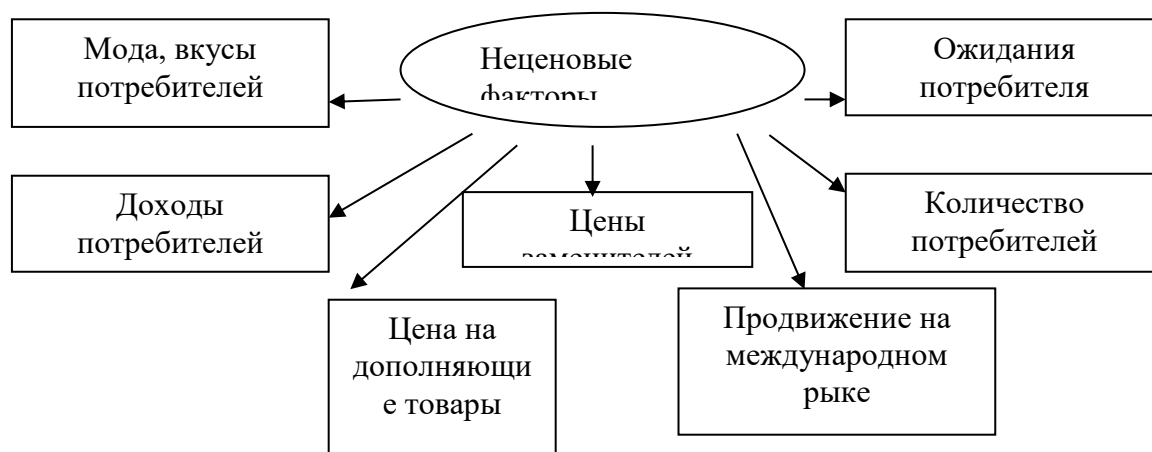


Рис. 2. Неценовые факторы формирования спроса

Доходы потребителей. Увеличение доходов обычно приводит к тому, что увеличивается спрос на товары, но при этом может значительно измениться общая структура потребления. Спрос на низкокачественные товары снижается, поскольку потребители имеют возможность приобретать более качественную продукцию.

Мода, вкусы потребителей. Не секрет, что вкусы потребителей изменяются под влиянием капризной моды, как следствие может изменяться и спрос на данный товар. Рост потребительских предпочтений неизбежно приводит к тому, что спрос на определённый вид продукции неизбежно растёт. Подобный факт оказывает достаточно сильное влияние на модные товары (одежду, обувь) и наименьшее – на товары длительного использования.

Количество потребителей. Уменьшение числа потребителей приводит к снижению спроса, в то время как увеличение числа потенциальных покупателей значительно повышает спрос на товары. Всё это зависит от разных факторов, например, изменение численности населения, которое

связано с миграциями или более высокой рождаемостью.

Продвижение на рынки других стран увеличивает спрос на товары, в то время как неправильная ценовая политика и введение налогов на экспорт товара может значительно его понизить. Количество потенциальных покупателей влияет на цену товара только в том случае, если товар востребован повсюду.

Цены заменителей. Поскольку практически любой товар на рынке имеет свой заменитель, который выполняет те же самые функции, рост цен на сам товар приводит к увеличенному спросу на товары-заменители. Этот фактор играет огромную роль, особенно если заменители имеют похожие качества, что и сам товар. Чем уникальнее продукция, тем сложнее подобрать ей заменитель, в таком случае этот фактор перестаёт играть значимую роль.

Ожидания потребителя. Потребитель может ожидать значительного снижения цены на данный товар, из-за чего спрос на продукцию может значительно снижаться. Таким образом, в сложных экономических ситуациях значительно возрастает спрос на товары (соль, мыло, спички), покупатели разбирают продукцию первой необходимости, поскольку боятся исчезновения её с прилавков. При ожидании повышения цен на некоторые товары спрос сильно понижается.

Цены на дополняющие товары. Многие из товаров, представленных на рынке, нуждаются в дополняющих товарах. Для фотоаппаратов такими продуктами являются карты памяти и фотоплёнка, цены на них будут влиять на спрос обратным образом. Если цены на составляющие сильно возрастут, то спрос на фотоаппараты значительно уменьшится.

Для того чтобы процент незапланированных покупок стремительно возрастал необходимо воздействовать на потребителя высокоэффективными стратегически технологиями. Кроме того, сегодня бренды активно сражаются за качество уникальных предложений, ведь современный пользователь руководствуется не только эмоциональными стимулами при выборе конкретного товара, а анализирует и изучает конкурирующие преимущества, что позволяет принять осознанное решение.

Управлять потребительским спросом можно с помощью различных маркетинговых стратегий (Рис. 3.). Маркетинг ориентирован на удовлетворение желаний потребителя, поэтому сегодня так актуальны технологии с ярко выраженными этническими аспектами. Нейромаркетинговая тактика позволяет объяснить причину принятия целевого решения и помогает в управленческих стимулах, обеспечивая заранее заданный конверсионный маршрут [4; 352].



Рис. 3. Стратегии управления спросом

Нейромаркетинговые коммуникационные инструменты — это универсальное сочетание приемов и методов, которые помогают достигать конечной цели.

Однозначно, стратегия нейромаркетинга — это объективный инструмент бизнес-деятельности, соответственно, без коммуникационных средств, которые способны формировать доверие потребителя не обойтись. Нейромаркетинг — это инновационный механизм манипулирования потребителем. Такие мощные инструменты необходимы для роста продаж, привлечения внимания, увеличения прибыли.

Известно, что основной функцией фирмы является удовлетворение спроса потребителей с целью извлечения прибыли. Результатом этого процесса является определенный уровень удовлетворенности потребителей. Поддержание высокого уровня удовлетворенности способствует формированию потребительской приверженности. Наличие у компании широкой группы приверженных потребителей ведет к росту ключевых показателей деятельности компании в долгосрочной перспективе. Известно также, что удержание приверженных клиентов требует существенно меньших издержек по сравнению с затратами на привлечение новых [3; 624].

Таким образом, управление удовлетворенностью потребителей обеспечивает устойчивый спрос на продукцию или услуги фирмы и способствует формированию конкурентного преимущества компании перед остальными участниками рынка. Для достижения преимущества на рынке компания должна изменить свою конкурентную стратегию и перейти от соперничества с конкурентами к ориентации на потребителя. Ориентация на потребителя подразумевает точное определение самых значимых потребностей клиентов и наиболее полное их удовлетворение.

Использованные источники:

1. Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст]: учебник / О.С. Виханский/ - М.: Гардарики, 2006. 456 с
2. Голубков, Е.П. Изучение потребителей [Текст] // Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - №5. - с.11-29
3. Соломонцев, Ю.М. Экономика и управление предприятием [Текст] / Ю.М. Соломонцев - М.: Высшая школа, 2005. - 624 с.

4. Кузнецова, Л. В. Методические аспекты моделирования оценки влияния состояния этапов процесса управления обслуживанием на уровень обслуживания потребителей предприятий [Текст]/ Л. В. Кузнецова // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2010. – № 1. – с. 352-355.

5. Экономика предприятия [Текст]: учебник / под ред. А.С. Паламарчук. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 458 с.

*Гильманишина А.И.
студент 4го курса
ИМЭК*

*Югорский Государственный Университет
Слободян М.Л.*

*науч. руководитель, доцент
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ОТЛИЧИЕ АУДИТА И СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Судебно-бухгалтерская экспертиза и аудит являются формами контроля, которые способствуют выявлению фактов незаконной деятельности организаций, а так же предупреждают случаи повторного нарушения законодательства, но не смотря на эти сходства они имеют существенные различия. Выделим следующие отличительные признаки судебно-бухгалтерской экспертизы и аудита.

Целевой признак.

Судебно-бухгалтерская экспертиза не существует вне уголовного или гражданского дела, ее назначение — получить новое доказательство по конкретному делу, основанное на специальных знаниях. Доказательства, собранные экспертом, формируют мнение правоохранительных органов относительно существа дела, виновности конкретных лиц и отображают стоимостную оценку исследуемых вопросов.

Аудит – это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. Это независимая форма контроля. Цель аудита финансовой отчетности заключается в выражении мнения о подготовленности финансовой отчетности во всех существенных аспектах и её соответствии установленным принципам финансовой отчетности. Аудитор может лишь дать рекомендации руководству организации относительно исправления допущенных ошибок и предупреждения фактов нарушения законодательства в будущем. Основной принцип аудита это конфиденциальность информации, полученной в процессе аудиторской проверки.

Информационный признак.

При проведении судебно-бухгалтерской экспертизы эксперт отвечает на поставленные следственными или судебными органами вопросы. Ему могут быть заданы именно вопросы, но не даны поручения что-то определить, рассчитать и др. Эксперт вправе выйти за рамки того перечня

вопросов, которые поставлены перед ним правоохранительными органами, если он установит данные, имеющие значение для дела. Основные принципы экспертного исследования — это конкретность и доказательность информации, полученной экспертом. Объем материалов, представляемых эксперту-бухгалтеру, определяет следователь или судья. Если эксперт-бухгалтер считает, что предоставленные следователем или судьей материалы недостаточны для подготовки заключения, он может получить интересующий его материал для исследования только через следователя (судью). Следователь (судья) может отказать эксперту-бухгалтеру в предоставлении требуемых материалов, но при этом должен указать причину отказа.

Аудит может носить комплексный, выборочный и тематический характер. При комплексном аудите исследуется вся сфера деятельности организации в сплошном порядке (все статьи баланса и все бухгалтерские документы в хронологическом порядке). При выборочном аудите исследуется организация бухучета во всех существенных аспектах. При тематическом аудите определяется тема для проверки, например аудит системы налогообложения организации. При этом тематическая проверка также может быть сплошной и выборочной. Характер аудита влияет на объем информации, который подвергается проверке. Объем необходимой информации (документов) аудитор определяет самостоятельно исходя из предоставления достоверного и полного аудиторского заключения по результатам проверки. Руководство организации обязано предоставлять аудиторам информацию и документацию, необходимую для осуществления аудита. Однако при проведении аудита клиент может ограничить объем предоставляемой информации. В этом случае данный факт находит отражение в аудиторском заключении.

Организационный признак.

Судебно-бухгалтерская экспертиза назначается следователем, органами дознания или судом, как правило, после проведения ревизии, в результате которой выявились конфликтные ситуации.

Инициатором проведения судебно-бухгалтерской экспертизы может быть одна из сторон в гражданском или арбитражном процессе. В этом случае эта сторона ходатайствует перед судом о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы. Судебно-бухгалтерскую экспертизу суд или следователь может назначить по собственной инициативе, если необходимо произвести исследование с использованием специальных судебно-бухгалтерских знаний. Назначение судебно-бухгалтерской экспертизы оформляется постановлением (определением). В нем указываются основания для назначения экспертизы, фамилия эксперта-бухгалтера, которому поручается ее производство, перечень вопросов, которые призвана разрешить судебно-бухгалтерская экспертиза, и перечень материалов, предоставленных в распоряжение эксперта-бухгалтера для экспертного исследования (акты ревизий, первичные учетные документы, инвентаризационные ведомости, учетные регистры и др.).

Аудит носит инициативный или обязательный характер. Проверка проводится по инициативе руководства организации и оформляется договором на проведение аудита. Обязательный аудит осуществляется ежегодно.

Правовой признак.

Судебно-бухгалтерская экспертиза регулируется Конституцией РФ, процессуальным законодательством, федеральными законами, подзаконными актами, издаваемыми федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов РФ, государственными судебно-экспертными учреждениями.

Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с Законом об аудиторской деятельности, федеральными и внутренними правилами (стандартами) аудиторской деятельности. Внутренние стандарты разрабатываются самой аудиторской организацией и служат для регламентации деятельности аудиторов в рамках этой организации. Они обеспечивают дополнительные основы для урегулирования реальных и потенциальных конфликтов между сотрудниками и администрацией аудиторской организации, между аудиторской организацией и контролирующими органами, между аудиторской организацией и экономическим субъектом, а также между аудиторами.

Документально-результативный признак.

Результаты судебно-бухгалтерской экспертизы представляются экспертом в заключении. На основании проведенных исследований с учетом их результатов эксперт от своего имени или комиссия экспертов дает письменное заключение и подписывает его. Подписи эксперта или комиссии экспертов удостоверяются печатью государственного судебно-экспертного учреждения. Материалы, иллюстрирующие заключение эксперта или комиссии экспертов, прилагаются к заключению и служат его составной частью. Документы, фиксирующие ход, условия и результаты исследований, хранятся в судебно-экспертном учреждении. По требованию органа или лица, назначивших судебную экспертизу, эти документы предоставляются для приобщения к делу.

По результатам аудита оформляется аудиторское заключение. Аудиторское заключение — это официальный документ, предназначенный для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности организации. Оно составлено в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности и содержит выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации о достоверности отчетности организации и соответствии порядка ведения ее бухгалтерского учета законодательству. Выводы и рекомендации аудитора представляются в аудиторском отчете, который составляется в форме письменной информации руководству аудируемого субъекта.

Методы и процедура судебно-бухгалтерской экспертизы и аудита в основном сходны и зависят от полноты проверки рассматриваемых вопросов

и направлений деятельности организации. Общим является и то, что все эти формы контроля используют при исследовании объектов одинаковые источники информации (бухгалтерские документы), обосновывают свои выводы на документально достоверных данных.

По итогам проведенного исследования можно сказать, что главное отличие аудита от судебно-бухгалтерской экспертизы заключается в том, что аудит обеспечивает не только проверку достоверности финансовых показателей, но и занимается разработкой предложений по оптимизации хозяйственной деятельности с целью рационализации расходов и увеличения прибыли, выступая в роли советника, консультанта (по вопросам ведения учета, налогообложения, обучения), помощника всех специалистов, занимающихся обработкой и использованием финансовой документации.

Использованные источники:

1. Атенесян, Г.А. Судебная бухгалтерия: Учебник / Г.А. Атенесян, С.П. Голубятников. – М.: Юридическая литература, 2007.
2. Герасимова, Л.Н. Профессиональные ценности и этика бухгалтеров и аудиторов. Учебник/Л.Н. Герасимова. – М.: Юрайт, 2014. — 318 с.

Глухова С.С.

студент магистратуры 2 курса

Сыротюк С. Д., к.пед.н.

доцент

кафедра «Менеджмент организации»

Тольяттинский Государственный Университет

Россия, г. Тольятти

АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ТЕРМИНА «ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО»

Аннотация: В статье рассмотрены существующие определения категории «государственно-частное партнерство». Выявлены недостатки существующих трактовок и предложено универсальное определение сущности термина «государственно - частное партнерство».

Ключевые слова: Государственно-частное партнерство, нормативно-правовой признак, целевой признак, интеграционный признак.

Glukhova S. S., 2-year master student,

Togliatti State University

Russia, Tolyatti

Syrotyuk S. D., candidate of pedagogical Sciences, associate Professor,

associate Professor of the Department "Management of organization"

Togliatti State University

Russia, Tolyatti

THE ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO DEFINITION OF ESSENCE OF THE TERM "PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP"

Abstract: the article considers the existing definition of "public private partnership". Identified shortcomings of existing interpretations and proposed a universal definition of the essence of the term "public - private partnership".

Key words: Public-private partnership, regulatory sign, target sign, integration sign.

Современное социально-экономическое развитие Российской Федерации основывается на рыночных отношениях, определяющих специфику взаимодействий различных институтов и хозяйственных субъектов экономического пространства. В настоящее время в экономической теории вызывают неоднозначные суждения вопросы о вовлеченности государства в экономические рыночные отношения. Следует отметить, что государство может выступать одновременно, во-первых, как законотворческий орган, осуществляющей непосредственное организационно-административное и правовое регулирование, действующий в качестве внешний катализатор по отношению к функционированию экономики, во-вторых, как собственник определенных хозяйственных субъектов экономики, что позволяет ему реализовывать непосредственно экономическую деятельность как субъекта рынка. В соответствии с научным подходом А. Смита, вовлеченность государства в рыночные отношения сводятся к минимуму, а государственным институтам отводятся функции, которые позволяют регулировать отношения, которые субъекты хозяйствования не в состоянии реализовать самостоятельно, либо достаточно эффективно. На основе теории А. Смита выявлено, что в условиях рынка государство не является необходимым, поскольку оно может привести дисбаланс в действия рыночных механизмов, которые, на основе саморегулирования, устанавливают равновесие между спросом и предложением.

Следует отметить, что научный подход А.Смита в современных условиях усложнения факторов производства, экономических отношений, процессов глобализации, концентрации производства и капитала, противоречит экономической логике, так как в данной концепции государству отводится минимальная роль выполнения задач, реализация которых невозможна самим рынком, а также регулирования по устранению несоответствий в функционировании свободного рынка, которое в современных условиях проявляется как антимонопольное регулирование [1].

Государство в рамках данного исследования выступает в виде хозяйственной организации, которая обладает совокупностью экономических и регулирующих функций. Формируя структуры государственно-частного партнерства, государство вступает в интеграционные связи с частными секторами экономики с целью создания добавленной стоимости, используя преимущества интеграции и кооперации по объединению ресурсов всех партнеров, обеспечивая синергетический эффект. Следует отметить, что государственно-частному партнерству

отводится особая роль в развитии экономики всех уровней Российской Федерации. Существуют различные подходы к определению сущности термина «государственно-частное партнерство», которые проанализированы, систематизированы и представлены в табл.1.

Таблица 1- Систематизация термина «государственно-частное партнерство»

№	Признак систематизации	Источник	Существенные признаки
1	Нормативно-правовой признак	HM Treasury, The World Bank Group	слабо отражены отраслевые особенности, внимание концентрируется на юридических особенностях партнерства
2	Целевой признак	Нормативно-правовые акты субъектов РФ	отражены принципы, цели партнерства со стороны государства, однако нивелированы интересы частного сектора экономики
3	Интеграционный признак	В. Варнавский [2], Е.А. Махортов, А.С. Семченков [6], Дерябина М.А.[3], Порфирьев Б.Н. [5] и др.	прослеживается детальное рассмотрение принципов, целевой направленности партнерства, однако недостаточно раскрыты такие аспекты как: взаимодействие, распределение доходов и рисков, не конкретизированы интересы частного сектора экономики

На основании информации, представленной в табл. 1, выявлено, что понятие категории «государственно-частное партнерство» носит преимущественно, во-первых, экономическую направленность, не отражая основных социально-значимых целей; во-вторых, исключает единство целей государства и частного сектора; в-третьих, характеризуется разобщенностью действий государства и бизнеса, и, следовательно, в-четвертых, не позволяет четко определить меры ответственности и рисков. Частный бизнес, стремясь принять участие в государственно-частном партнерстве, предполагает привлечение государственных инвестиций для реализации собственных целей и собственной экономической выгоды. Вследствие нестабильной политико-экономической и социальной ситуации в Российской Федерации, в настоящее время наблюдается пассивная позиция частного сектора в отношении инициации образования подобных структур и ожидание активизации действий со стороны государства в данном направлении.

В результате проведенного исследования определения категории «государственно-частное партнерство» и выявленных недостатков существующих трактовок, предлагается в рамках данного исследования под государственно-частным партнерством понимать следующее.

Государственно-частного партнерство – это интегрированная система государства и частных структур, механизм эффективного взаимодействия которых регламентирован нормативно-правовыми актами, позволяющими регулировать отношения по распределению функций,

рисков, доходов партнеров в процессе хозяйственной деятельности по реализации общей социально-экономической цели и получения синергетического эффекта.

Данное определение носит универсальный характер и не меняет своей экономической сущности в отношении инновационной деятельности на региональном уровне. С этой точки зрения, государственно-частное партнерство в инновационной деятельности регионов предполагает усиление кооперационных взаимодействий структур по всему инновационному циклу, снижение транзакционных издержек, а также формирование единого информационного и экономического пространства при реализации инновационных проектов и программ по социально-экономическому развитию региона. Подобная структура функционирует на основе саморегулирования, а интересы партнеров мотивированы эффектом синергизма.

Использованные источники:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. - 960 с.
2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство : в 2 т. / В.Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 398 с.
3. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 74
4. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / под ред. А.К. Казанцева, Д.А. Рубвальтера. – М. : Инфра-М, 2010.-321 с.
5. Порфирьев Б.Н. Государственно-частное партнерство: понятие, типология и перспективы развития в сфере альтернативной энергетики / Государственно-частное партнерство в условиях кризиса / Материалы конференции. М.: ИЭ РАН, 2009, С. 69-76.
6. Махортов Е.А., Семченков А.С. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России –[Электронный ресурс]-Источник// http://lobbying.ru / content / sections /articleid _2359_ linkid _ 16. html

Глухова С.С.

студент магистратуры 2 курса

Сыротюк С. Д., к.пед.н.

доцент

кафедра «Менеджмент организации»

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье представлена классификация существующих форм и моделей государственно-частного партнерства. Отражено

содержание каждой из моделей, включающее в себя следующие структурные компоненты: отношения собственности, порядок взаимодействия, формы, механизмы, сфера применения. Целью статьи является освещение основных направлений форм ГПЧ в региональной экономике.

Ключевые слова: Государственно-частное партнерство, модель оператора, модель кооперации, модель концессии, модель договорная и модель лизинга.

*Glukhova S. S., 2-year master student,
Togliatti State University
Russia, Tolyatti*

*Syrotyuk S. D., candidate of pedagogical Sciences, associate Professor,
associate Professor of the Department "Management of organization"
Togliatti State University
Russia, Tolyatti*

MAIN DIRECTIONS OF REALIZATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL ECONOMY

Abstract: The article presents a classification of the existing forms and models of public-private partnership. Recorded content of each of the models, including the following structural components: property relations, the order of the interaction forms, mechanisms, scope. The aim of the article is to highlight the main areas of forms HRU in the regional economy.

Key words: public-private partnership, the operator model, a model of cooperation, the concession model, the model contract and leasing.

В современной экономической литературе существует различная классификация форм и моделей государственно-частного партнерства, которые зависят от степени участия государства в использовании имущества; по видам контрактов; по способу реализации крупных инфраструктурных проектов и распределению рисков; по инициатору взаимодействий; по источникам финансирования; по видам деятельности; по последовательности стадий реализации проекта и объему компетенций; по количеству участников бизнес-структур; по уровню управления; по роли государства в отношениях государственно-частного партнерства; по срокам реализации проектов; по инновационной составляющей.

Существуют следующие классификации форм и моделей государственно-частного партнерства [1, 2, 3, 4]: 1) В соответствии с признаком участия государства в использовании имущества в процессе реализации проекта. 2) По степени огосударствления имущества и принципов распоряжения доходами. 3) По способу реализации крупных инфраструктурных проектов и распределению рисков. 4) По инициатору взаимодействий учеными. 5) По источникам финансирования проектов государственно-частного партнерства. 6) Разделение форм государственно-частного партнерства по последовательности стадий реализации проекта и

объему компетенций. 7) В современной теории государственно частного партнерства предлагается разделение форм и моделей государственно-частного партнерства по количеству участников бизнес-структур данных отношений. 8) По уровню управления.

Многообразие существующих в настоящее время в экономической литературе форм и моделей классификаций государственно-частного партнерства негативно отражается на понимании бизнес-структурами их преимуществ и недостатков. Поэтому в рамках исследования путем систематизации выявленных форм и моделей предложена их классификация, отображенная в табл.1.

Таблица 1-Классификация форм и моделей государственно-частного партнерства

Модель Содержани е	Модель оператора	Модель кооперации	Модель концессии	Модель договорная	Модель лизинга
Отношения собственно сти	Собственност ь – частно- государственн ая; управление- частное; финансирован ие – частное.	Собственност ь – частно- государствен ная; управление- частно- государствен ное; финансирован ие – частно- государственн ое	Собственнос ть – государствен ная; управление - частно- государствен ное; финансирова ние – частно- государственн ое	Собственност ь – частно- государствен ная; управление- частное; финансирован ие – частное.	Собственнос ть – частная; управление - частно- государствен ное; финансирова ние – частно- государствен ное
Порядок взаимодейс т-вия	Разделение меры ответственнос ти при контролирую щей функции государства	Совместная проектная кампания частного инвестора и государства	Долгосрочно е взаимодейств ие государства и бизнеса на основе концессии, исключение передачи права собственност и частным бизнес- структурам	Осуществлен ие деятельности на основе заключения различных видов договоров с привлечением государствен ной собственност и	Совместная деятельность на основе лизинговых договоров, в рамках которых частные бизнес- структуры передают имущество в собственнос ть государству
Формы	Контрактная форма	Контрактная форма	Концессионн ая форма	Контрактная форма	Контрактная форма
Механизмы	BOT, DBFO, BOOT, BOO, ROT, LROT, и др.	BOT, DBFO, BOOT, BOO, ROT, LROT, и др.	ВТО	BOT, DBFO, BOOT, BOO, ROT, LROT, и др.	BOT, DBFO, BOOT, BOO, ROT, LROT, и др.

Сфера применения	ЖКХ, инфраструктура	Социально-культурная сфера, инфраструктура	Во всех отраслях народного хозяйства, в соответствии с законодательством РФ, инновации, развитие территорий	Энергетика, инфраструктура	Строительство и эксплуатация общественных зданий, инфраструктура

Приведенная в табл. 1 классификация форм и моделей государственно-частного партнерства позволяет осуществить выбор необходимой модели и формы в конкретных экономических условиях их реализации. В рамках данной классификации выделены следующие модели с особенностями их содержания: модель оператора, модель кооперации, модель концессии, модель договорная и модель лизинга. Содержание каждой модели различается по отношениям собственности, порядку взаимодействия, формам, механизмам и сферам применения. В рамках рассмотренных моделей роли государства и бизнес-структур строго разграничены и дают определенный социально-экономический эффект при выполнении условий соглашения государственно-частного партнерства, согласовании интересов сторон в достижении поставленных целей проекта и формировании механизмов устранения внутренних противоречий партнерства [5, 6].

Существующее законодательство ограничивает использования всего многообразия мирового опыта построения взаимодействий между государством и бизнес-структурами. Проблемой в сфере реализации проектов государственно-частного партнерства в Российской Федерации является неразвитость институциональной среды в данной сфере, которая должна обеспечить соответствующую нормативно-правовую базу на федеральном и региональном уровнях; создать условия для наиболее эффективной реализации проектов на основе использования оптимального инструментария; сформировать образовательную среду в области государственно-частного партнерства и инновационной деятельности; образовать совокупность институтов, направленных на инфраструктурную поддержку проектов государственно-частного партнерства [7, 8].

Таким образом, следует отметить важность в развитии институциональной среды программ стратегического и инновационного развития регионов и отдельных компаний с участием государства в реализации проектов, что обусловлено необходимостью поступательного инновационного развития субъектов хозяйствования и повышения их конкурентоспособности в целях социально-экономического развития регионов.

Использованные источники:

1. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 74.,
2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // www.strana-oz.ru/print.php?type=article&id=988&numid=21,
3. Зельднер А.Г. Совершенствованию государственно-частного партнерства в России системный подход // Экономические науки. 2013. № 1 (98). С. 7.,
4. Зельднер А.Г. Правовые проблемы развития государственно-частного партнерства // Вопросы экономики и права. 2011. № 1. С. 7–10., Ernst & Young. Как обеспечить успех ГЧП в России: обзор за 2012 г. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP-Survey-2012/\\$FILE/Russian-PPP-Survey-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP-Survey-2012/$FILE/Russian-PPP-Survey-2012.pdf)
5. Новикова, И.В. Глобализация, государство и рынок, ретроспектива и перспектива взаимодействия: монография / И.В. Новикова. – Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2009.,
6. Богачев Ю.С., Октябрьский А.М. Государственно-частное партнерство в инновационных системах // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики.-2012.-№3.,
7. Шамбир В.Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных муниципальных проектов: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: МГУ, 2010.,
8. Ширяева Р.И. Государственная собственность в структуре государственно-частного партнерства / Статья в сборнике. М.: ИЭ РАН, 2009

Глуценко А.В.

студент

Нестеренко И.Н., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента

ЮРИУ РАНХиГС

Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НА РЫНКЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: В данной статье анализируется современное состояние рынка консалтинговых услуг в России. Представлены тенденции и перспективы дальнейшего развития данной сферы. Проанализирован региональный рынок консалтинговых услуг на примере Ростовской области.

Ключевые слова: консалтинг, экономическая ситуация, бизнес, тенденции, проблемы, перспективы.

Участники рынка консалтинговых услуг отмечают, что в сложившейся экономической ситуации расходы бизнеса на консалтинговые услуги сокращаются. При этом спрос становится более избирательным. Однако

кризисная ситуация 2008–2009 годов и нынешняя, по мнению экспертов, имеют существенные отличия, связанные как с состоянием самого рынка консалтинговых услуг (сегодня он более развит), так и со спецификой антикризисной экономики и вниманием государства к импортозамещающим отраслям. По сравнению с 2009 годом, спрос в реальном выражении не сокращается благодаря относительно высокой активности в промышленности и сельском хозяйстве.

Анализируя состояние рынка в текущем году, стоит отметить, что бухгалтерия и аудит сохраняют объемы, менеджмент снизился на 10–20%, все формы обучения потеряли не менее 30%. Однако существуют консалтинговые направления, которые не почувствовали снижения спроса, связанного с кризисом, и даже становятся более востребованными, к данным направлениям относится юридический консалтинг. В наименьшей степени ощутил влияние кризиса и консалтинг в ИТ-отрасли. Эксперты связывают этот факт с тем, что и сама отрасль продолжает развиваться, несмотря на сложности в экономике.

Наиболее продвинутые руководители понимают, что привлечение профессиональных консультантов в кризис иногда бывает необходимо и исключать эту статью из бюджета компании нельзя. Однако при этом стремятся к разумной экономии, сокращению расходов без ущерба для качества услуг. Часто количество специалистов, с которыми взаимодействует какая-либо организация, сокращается, а с оставшимися осуществляется поиск возможностей взаимодействия в режиме экономии».

В 2015 году спрос в консалтинге сместился на проекты с быстрым результатом. Если речь идет о проектах по повышению эффективности, то клиент хочет результат в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Долгосрочные проекты интересуют намного меньше. При этом оплата по результату — основной тренд.

Анализируя данные тренда, можно сказать, что в конце 2016- начале 2017 года спрос на консалтинговые услуги в различных сферах экономики и экономического взаимодействия бизнеса сохранится или даже вырастет. Консалтинг, как своего рода сервисное подразделение, рота поддержки, всегда будет там, где есть соответствующий спрос у бизнеса и, соответственно, будет силен там, где сосредоточен большой объем платежеспособного спроса. С развитием бизнеса в регионах и появлением там крупных рыночных игроков (сегодня к этому наметилась серьезная тенденция) будет развиваться и консалтинговый бизнес в регионах», — поясняет эксперт.

Чтобы проанализировать конкретный рынок консалтинговых услуг, стоит обратиться к Ростовской области, как одного из наиболее динамично и успешно развивающегося региона Российской Федерации.

Местный рынок консалтинговых услуг до сих пор не может достигнуть докризисных показателей. В городе ведут работу, по примерным оценкам, порядка 60 организаций, способных предоставить комплексные

услуги по консалтингу. При этом доля компаний, ежегодная выручка которых составляет 10-15 млн рублей в год, не превышает 15%. В расчет не берутся международные консалтинговые фирмы, о доходах которых нет достоверной информации.

Ключевыми трендами 2014 – 2015 гг. стали:

1. Ростовский рынок консультационных услуг в 2014 г. просел на 10% в 2015 на 13%, по оценкам экспертов данный показатель на конец 2016 года достигнет 11%. Наибольший спад в пределах 50% продемонстрировал сегмент оценочной деятельности, на 30% сократился юридический консалтинг. Противоположная ситуация наблюдается у налогового и финансового видов консалтинга.

2. В борьбе за клиента игроки серьезно занижают стоимость услуг. Яркий пример этому ряд торгов, проводимых в последнее время крупными финансовыми компаниями, победителями которых становились поставщики снизившие стоимость услуг в 10 раз.

3. Структура лидирующих сегментов местного консалтинга прежняя. По данным ТОП-листа, традиционно наибольшую долю занимает налоговый консалтинг (34%), финансовый — (30%), оценочная деятельность (16%), юридический консалтинг (14%).

4. В отраслевом разрезе консалтинг в 2015 г. был наиболее востребован у государственных предприятий (22%), торговли (19%) и финансовых компаниях. Для сравнения, ранее наибольший спрос наблюдался со стороны промышленности (40% всех клиентов), теперь этот показатель снизился до 10%.

По итогам 2015 г. расстановка сил на ростовском рынке консалтинговых услуг осталась прежней. В тройке лидеров по совокупному обороту от консалтинга такие компании, как «Денисов-Аудит», «Терра Докс Инвест», «Гудвилл».

Таким образом, существующие тенденции в сфере консалтинговых услуг в Российской Федерации и сложившая политическая и экономическая обстановка оказывают существенное влияние на данный рынок. Прогнозировать состояние рынка консалтинговых услуг на сегодняшний день является проблематичной задачей, поэтому можно разрабатывать прогнозы лишь на краткосрочную перспективу и совершенствовать консалтинговый бизнес в России.

Использованные источники:

1. Блинов А.О., Дресвянников В.А. Управленческое консультирование: учебник. М.: «Дашков и Ко», 2013.
2. Маринко Г. Управленческий консалтинг: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013.
3. Мороз Ю. Управленческий консалтинг - нет ничего проще. М.: Феникс, 2013.

*Гнездилова Е.А.
студент 3 курса
юридический факультет
СфБашГУ
Гареева Э.Р.
научный руководитель, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

ЭЛЕМЕНТЫ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, КАК ПРЕДМЕТА УГОЛОВНО- ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ

В настоящей статье рассматриваются элементы криминалистической характеристики преступления, как предмета уголовно-процессуального познания. Криминалистическая характеристика преступлений играет очень важную роль при разработке методики расследования преступлений, что обуславливает актуальность ее исследования.

Ключевые слова: преступление, криминалистическая характеристика, расследование.

В структуре методики расследования отдельных видов преступлений криминалистическая характеристика по праву занимает доминирующее положение. Это объясняется ее научным и практическим значением в криминалистике и деятельности правоохранительных органов по выявлению, расследованию и предупреждению преступлений⁵⁰.

В конце 60-х и начале 70-х гг. прошлого века сложилось понятие криминалистической характеристики преступления, под которой понимается совокупность объективных сведений об обстоятельствах определенного вида или группе преступлений, полученных в результате научных исследований и анализа передовой следственной практики, способствующих раскрытию, расследованию и предупреждению преступлений.

В структуру криминалистической характеристики преступлений включаются следующие данные:

- о типичных чертах самого преступного события (объект преступного посягательства; место, время, условия и другие обстоятельства, характеризующие обстановку, выявленные при анализе уголовных дел данного вида как закономерности);
- о механизме слеодообразования, характерного для данного вида преступных посягательств;

⁵⁰ Волохова О.В., Егоров Н.Н., Жижина М.В. и др. Криминалистика: учебник / под ред. Е.П. Ищенко. М.: Проспект, 2011. С. 146.

- о способе подготовки, совершения и сокрытия преступления;
- об особенностях личности преступника (возрастные, половые, психологические и др.);
- о мотивах и целях совершения преступлений;
- о поведении потерпевшего (виктимологический аспект);
- о связи расследуемого преступления с другими преступными проявлениями;
- о закономерных связях, существующих между различными элементами криминалистической характеристики;
- о последствиях преступления и др.⁵¹

Перечень компонентов криминалистической характеристики заранее представить невозможно, он может быть составлен только в типизированном виде, а внешнее сходство обстоятельств криминалистической характеристики с обстоятельствами, подлежащими доказыванию по уголовному делу, свидетельствует об исключительной значимости криминалистической характеристики в следственной деятельности.

Обстоятельства, подлежащие доказыванию, перечислены в ст. 73 Уголовно-процессуального кодекса РФ⁵², это именно то, что необходимо доказать в процессе расследования уголовного дела, а такие же обстоятельства, выступающие в элементах криминалистической характеристики, - это сведения уже известные, обобщенные, выверенные передовой следственной практикой и представленные криминалистикой для использования их при расследовании конкретного преступления.

Криминалистическая характеристика преступлений как научная категория криминалистики имеет важное значение как для методики расследования отдельных видов преступлений, так и для следственной тактики и криминалистической техники. Определяя типичные особенности подготовки, совершения и сокрытия преступлений, криминалистическая характеристика способствует тем самым выявлению наиболее эффективных тактических приемов, рекомендации необходимых технических средств их раскрытия⁵³.

Для того чтобы криминалистическая характеристика отвечала требованиям сегодняшнего дня и была востребована следственной практикой, необходимо систематически обновлять достаточно репрезентативный массив уголовных дел нужного вида с выявлением всех закономерностей и связей между ее структурными элементами.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 30.03.2016) // Собрание законодательства РФ. 24.12.2001. №

⁵¹ Топорков А.А. Криминалистика: учебник. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2012. С.261.

⁵² Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 30.03.2016) // Собрание законодательства РФ. 24.12.2001. № 52 (ч. I). ст. 4921.

⁵³ Павликов С.Г. К вопросу о значении теории криминалистической характеристики преступлений // Российский судья. 2012. № 10. С. 45 - 47.

52 (ч. I). ст. 4921.

2. Волохова О.В., Егоров Н.Н., Жижина М.В. и др. Криминалистика: учебник / под ред. Е.П. Ищенко. М.: Проспект, 2011. 504 с.

3. Павликов С.Г. К вопросу о значении теории криминалистической характеристики преступлений // Российский судья. 2012. № 10. С. 45 - 47.

4. Топорков А.А. Криминалистика: учебник. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2012. 464 с.

Говорова Е.В.
студент 3 курса
Орловский Государственный Аграрный Университет
Кружкова И.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, статистика»
Россия, г. Орел

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ПРОГРАММЕ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 8» ПРЕДПРИЯТИЕ

Аннотация

В статье раскрывается понятие денежных потоков и денежных средств. Рассматривается современное состояние учета денежных потоков по финансовой деятельности. В статье приведены примеры типовых проводок, а также предложены пути совершенствования учета денежных потоков.

Abstract

The article reveals the concept of cash flow and cash. Discusses the current state of accounting of cash flows in financing activities. The article presents examples of typical transactions, as well as the proposed ways of improvement of accounting of cash flow.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные средства, денежные активы, бухгалтерский учет, финансовая деятельность, предприятие.

Keywords: cash flow, cashm facilities, cash assets, accounting, finance, business.

Учетная информация в современных условиях институциональной бизнес-среды становится все более первостепенной и актуальной при разработке новой, адекватной условиям глобализации и интеграции методологии учета.

На предприятиях России систематический учет и контроль движения денежных средств помогает обеспечить их устойчивость и платежеспособность в текущем и будущем периодах. В условиях современной нестабильной экономики следует исходить из принципа, что умелое использование денежных средств само по себе может приносить

организации дополнительный доход; значит нужно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств для получения прибыли.

По мнению ряда ученых «Денежным средствам –относят совокупность средств предприятия, представленная денежным (наличным или безналичным) оборотом» [8, с. 197].

А под денежным потоком – понимают величину денежных средств, которым поступают или расходуются предприятием за планируемый период [10, с. 71].

«Поток денежных средств от производственно-хозяйственной деятельности определяется путем вычитания себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации» [9, с. 53].

Несмотря на существующую полемику между отечественными и зарубежными авторами по определению «денежный поток» - все они правы, так как рассматривают его с различных позиций финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, денежный поток – это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов.

Критерием качества и достоверности учета денежных средств на предприятиях является соответствие законодательной базе бухгалтерского учета, налоговому регулированию учетного процесса в Российской Федерации, их автоматизация.

Для автоматизированного учета наличия и движения денежных средств в программе «1С: Бухгалтерия» предприятию используется активный счет 50 «Касса». Известно, что основной формой ведения безналичных расчетов являются расчеты платежными поручениями.(рис.1)

Вид налога	КБК	Счет учета	Наименование налога	Статус
Налог на прибыль, зачисл...	18210101011011000110	68.04.1		01
Налог на прибыль, зачисл...	18210101012021000110	68.04.1		01
Налог на имущество	18210602010021000110	68.10		01
Взносы в ПФР	39210202010061011160	69.02.1		08

Рис.1 – Электронная форма документа «Платежное поручение»

Для обобщения информации в программе «1С: Бухгалтерия» о наличии и движении денежных средств в валюте Российской Федерации на расчетных счетах организации, открытых в кредитных организациях, предназначен счет 51 «Расчетные счета», который представлен следующим

образом (рис.2)

The image shows two screenshots from the '1C: Accounting' software. The top screenshot displays the 'Chart of Accounts' (План счетов бухгалтерского учета) for account 51 'Calculation accounts'. The bottom screenshot shows a 'Bank Statement' (Банковская выписка) for account 51.

Код счета	Наименование счета	Субсчет 1	Субсчет 2	Субсчет 3	См.	Вкл.	Вкл.
51.01	Основные средства	Основной счет			А		
51.02	Основные средства и приращения	Основной счет			А		
51.03	Основания подлинности, права собственности на которые не подтверждены	Основной счет			А		
51.04	Выборы в основные средства	Основной счет			А		
51.05	Амортизация основных средств	Основной счет			П		
51.06	Амортизация основных средств, уменьшаемая на счете 51	Основной счет			П		
51.07	Амортизация основных средств, уменьшаемая на счете 51	Основной счет			П		
51.08	Денежные средства в иностранных валютах	Клиринг	Основной счет		А		
51.09	Материальные ценности в организации	Основной счет			А		
51.10	Материальные ценности, предназначенные для хранения (охраны и использования)	Клиринг	Основной счет		А		

Дата	Платежное поручение	Платежный документ	Платежный документ	Платежный документ	Вкл.
01.01.2014 17:30:13					Служ.
01.01.2014 17:30:13		49 000.00		Минск	Служ.
01.01.2014 17:30:13		1 000.00		Плат.	Служ.
01.01.2014 17:30:13		4 000.00	Оплата по договору 1 от 01.01.2014	Платежный документ	Служ.
01.01.2014 17:30:13		9 000.00	Оплата по договору 1	Акт	Служ.
01.01.2014 17:30:13		10 000.00	Оплата по договору 1	ОСО	Служ.
01.01.2014 17:30:13		9 000.00	Оплата по договору 2	Платежный документ	Служ.
01.01.2014 17:30:13		10 000.00	Оплата по договору (Договор 01)	Платежный документ	Служ.
01.01.2014 17:30:13		10 000.00	Оплата по договору (Договор 02)	Платежный документ	Служ.
01.01.2014 17:30:13		10 000.00	Оплата по договору (Договор 03)	Платежный документ	Служ.
01.01.2014 17:30:13		10 000.00	Оплата по договору (Договор 04)	Платежный документ	Служ.

Рис.2 - Электронная форма документа «Банковская выписка» и справочника «План счетов» в программе «1С: Бухгалтерия 8»

Программа «1С: Бухгалтерия» предназначена для подготовки, печати и хранения основных бухгалтерских документов таких как:

Платежное поручение — это один из видов документов, используемых для осуществления безналичных платежей между организациями. Этот документ является одним из наиболее часто используемых документов. Платежное поручение является распоряжением владельца счета обслуживающему его банку перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

Платежное требование — расчетный документ установленной формы, содержащий приказ получателя денежных средств обслуживающему банку обеспечить производство списания определенной суммы денежных средств со счета третьего лица (плательщика) в этом же или другом банке (учреждений банка)..

Документы «Платежное поручение» или «Платежное требование»

нужны только для формирования печатных форм. Никаких бухгалтерских и налоговых проводок эти документы не формируют. Если организация применяет систему «Банк-клиент» и выписывает платежные поручения в этой системе, то документы «Платежное поручение» и «Платежное требование» вообще можно в программе не формировать.

Авансовый отчет-это ключевой документ для ведение учета денежных средств выданных подотчет в организации. В конфигурации «1С:Бухгалтерия»,подотчетными лицами являются работники организации, получившие авансом наличные суммы денежных средств на предстоящие административно-хозяйственный и командировочные расходы. при этом подотчетные лица должны состоять с организацией в трудовых отношениях, регулируемых ТК РФ.

Доверенность — документ, передающий право лицу представлять доверителя перед третьей стороной.

Кассовые документы в бухгалтерии оформляются, как правило, двумя документами Приходный кассовый ордер (далее ПКО) и Расходный кассовый ордер (далее РКО). Предназначены для принятия и выдачи наличных средств в кассу (из кассы) предприятия.



54

Схема 1. - Схема работы программы «1С: Бухгалтерия предприятия 8»

С помощью отчета Оборотно-сальдовая ведомость по счету формируют регистр, который содержит информацию об остатках на начало, оборотах по дебету и кредиту и остатках на конец указанного периода по выбранному счету учета безналичных денежных средств.(рис.3).

С помощью отчета Анализ счета можно сформировать регистр,

⁵⁴ Харитонов С.А. «Бухгалтерский и налоговый учет в «1С:Бухгалтерии 8» (ред.2.0)». М:«1С-Публишинг»,2013

который будет содержать информацию об оборотах счета учета безналичных денежных средств с другими бухгалтерскими счетами за указанный период, а также остатках на начало и конец этого периода.(рис.4).

Отчет "Карточка движения денежных средств" является средством расшифровки данных платежного календаря организации за определенный интервал времени. В состав отчета включаются суммы документов планирования и платежных документов, зарегистрированных в системе в течении периода, указанного в отчете (рис.5).



Рис.3 Отчет «Оборотно-сальдовая ведомость»



Рис.4 Отчет «Анализ счета»



Рис.5 Отчет «Карточка движения денежных средств»

Информация о состоянии и движении денежных средств отражается в финансовой отчетности. Бухгалтерский баланс содержит сведения об остатках денежных средств на начало и конец отчетного периода. Отчет о движении денежных средств отражает информацию о движении денежных средств по текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

В программе «1С: Бухгалтерия» бухгалтерская финансовая отчетность формируется через раздел «Отчеты и называется регламентированные отчеты».

Специалистам фирмы «1С: Бухгалтерия» разработаны рекомендации по подготовке и сдаче отчетности, которые сделают процесс формирования и сдачи отчетности максимально удобным.

В первую очередь, необходимо проверить соответствие информации, введенных в программу, первичным документам по всем факторам хозяйственной жизни: реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), поступлению, выбытию, оплате ценностей и прочим операциям. Затем

используя встроенные механизмы «1С: Бухгалтерии 8», рекомендуется проделать контрольных проверок корректности ведения учета: экспресс-проверка ведения учета, анализ состояния бухгалтерского учета, сопоставление данных бухгалтерского и налогового учета, анализ состояния налогового учета по налогу на прибыль. После выполнения всех вышеперечисленных операций отчет необходимо сформировать.

Бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения предприятия, для дальнейшего расчета показателей платежеспособности и ликвидности. Приумножение, правильное использование денежных средств, контроль за их сохранностью – важнейшая задача бухгалтерского учета. Учет денежных потоков необходимо вести постоянно и своевременно, в соответствии с действующим законодательством РФ.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете: Закон РФ № 402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 04.11.2014 №344-ФЗ) // СПС Консультант Плюс.
2. О правилах осуществления перевода денежных средств: Положение ЦБ РФ от 19.06.2012 г. № 383-П // СПС Консультант Плюс.
3. О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства. Указание ЦБ РФ от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 03.02.2015) // СПС Консультант Плюс.
4. Ибрагимов Э. А. Сравнительная характеристика учета денежных средств по российским и международным стандартам // Молодой ученый. — 2014. — №4.2. — С. 29-32.
5. Ковалев В.В. Финансы / В.В. Ковалев. – М: Проспект, 2013. – 928 с.
6. Махонина Е. А., Вокина Е. Б. Управление денежными потоками предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 53-55.
7. Фомина А. Н. Управленческий учет движения денежных потоков на предприятии // Молодой ученый. — 2014. — №4.2. — С. 70-73.
8. Учет денежных средств [Электронный ресурс] <http://buh.1c.ru/> 25.04.2016 г.
9. Учет денежных средств [Электронный ресурс] <https://edu.1cfresh.com/articles/tutorialsmain> 26.04.2016 г.

Головкин Я.Д.
магистрант
факультет Технологического менеджмента и инноваций
кафедра Экономики и стратегического менеджмента
Герасимова А.Ю., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
кафедра социальных и гуманитарных наук
Университет ИТМО
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОНФЛИКТЫ И ИХ ПРИЧИНЫ

Ни одна культура, ни одно общество не являются гомогенными (однородными) по своему составу. Чаще всего они представляют собой мозаику различных этнических культур и субкультур. При этом для каждой из них характерны свои нормы и правила общения, ценностные ориентации, мировосприятие. В силу этого социокультурного многообразия люди неизбежно вступают в противоречия и конфликты друг с другом.

В современной конфликтологии возникновение конфликтов объясняется самыми разными причинами. В частности, существует точка зрения, согласно которой вражда и предубежденность между людьми извечны и коренятся в самой природе человека, в его инстинктивной «неприязни к различиям». Так, представители социал-дарвинизма утверждают, что законом жизни является борьба за существование, наблюдающаяся в животном мире. Она проявляется в человеческом обществе в виде различного рода конфликтов, то есть конфликты для человека так же необходимы, как питание или сон.

Проведенные специальные исследования опровергают эту точку зрения, доказывая, что как враждебность к иностранцам, так и предубеждения против какой-то конкретной народности не являются всеобщими. Они возникают под влиянием причин социального характера. Этот вывод в полной мере относится и к конфликтам, носящим межкультурный характер.

Существует множество определений понятий «конфликт». Чаще всего под *конфликтом* понимается *любой вид противоборства или несовпадения интересов*. Отметим те аспекты конфликта, которые, на наш взгляд, непосредственно связаны с проблемой межкультурного общения. Исходя из этого, конфликт будет рассматриваться не как столкновение или конкуренция культур, а как нарушение коммуникации.

Конфликт имеет динамический характер и возникает в самом конце ряда событий, которые развиваются из имеющихся обстоятельств: *положение вещей -> возникновение проблемы -> конфликт*. Возникновение конфликта вовсе не означает прекращения отношений между коммуникантами; за этим скорее стоит возможность отхода от имеющейся модели коммуникации, а дальнейшее развитие отношений возможно как в

позитивном направлении, так и в негативном.

Возникновение конфликтов наиболее вероятно среди людей, которые находятся между собой в достаточно зависимых отношениях (например, партнеры по бизнесу, друзья, коллеги, родственники, супруги). Чем теснее эти отношения, тем вероятнее возникновение конфликтов; поэтому частота контактов с другим человеком повышает возможность возникновения конфликтной ситуации в отношениях с ним. Это верно и для формальных, и для неформальных отношений. Таким образом, в межкультурном общении причинами коммуникативных конфликтов могут выступать не только культурные различия. За этим часто стоят вопросы власти или статуса, социальное расслоение, конфликт поколений и т.д.

В ситуации межкультурной напряженности или конфликта наблюдается чрезмерное акцентирование различий между противоборствующими сторонами, которое может принимать форму противопоставления собственной этнической группы другой группе.

Диапазон причин возникновения межкультурных конфликтов (как и конфликтов вообще) предельно широк: в основе конфликта могут лежать не только недостаточное знание языка и связанное с этим простое непонимание партнера по коммуникации, но и более глубокие причины, нечетко осознаваемые самими участниками. Конфликты нельзя рассматривать только как деструктивную сторону процесса коммуникации. Согласно теории позитивного конфликта, конфликты понимаются как неизбежная часть повседневной жизни и не обязательно должны носить дисфункциональный характер.

Согласно К. Делхес, существуют три основные причины коммуникационных конфликтов: личные особенности коммуникантов, социальные отношения (межличностные отношения) и организационные отношения.

К *личностным* причинам конфликтов относятся ярко выраженные своеобразие и честолюбие, фрустрированные индивидуальные потребности, низкая способность или готовность к адаптации, подавленная злость, неговорчивость, карьеризм, жажда власти или сильное недоверие. Люди, наделенные такими качествами, часто вызывают конфликты.

К *социальным* причинам возникновения конфликтов относят сильно выраженное соперничество, недостаточное признание способностей, недостаточную поддержку или готовность к компромиссам, противоречащие цели и средства для их достижения.

К *организационным* причинам конфликтов относят перегрузку работой, неточные инструкции, неясные компетенции или ответственность, противоречащие друг другу цели, постоянные изменения правил и предписаний для отдельных участников коммуникации, глубокие изменения или реструктуризацию укоренившихся позиций и ролей.

В процессе коммуникации с представителями других культур причинами напряженности и конфликта очень часто бывают ошибки

атрибуции. *Знание* (или незнание) культурных особенностей партнеров играет огромную роль в построении атрибуций. Обладание такой информацией позволяет многое прояснить относительно того, что является желательным и на что накладывается табу в каждой конкретной культуре.

В культурной антропологии выделяют несколько видов межкультурных конфликтов:

- между различными этническими группами и их культурами (например, между армянами и азербайджанцами, грузинами и осетинами и т.д.);
- между религиозными группами, представителями различных религий (например, между католиками и протестантами в Северной Ирландии, православными и униатами на Западной Украине, суннитами и шиитами в мусульманстве);
- между поколениями и носителями разных субкультур;
- между традициями и новациями в культуре;
- между различными лингвокультурными сообществами и их отдельными представителями (вследствие языковых барьеров и интерпретативных ошибок).

Главной причиной межкультурных конфликтов служат культурные различия между народами, которые могут принимать форму противоречия или даже открытого столкновения. Поскольку современное общество в культурном плане представляет собой довольно пестрое явление, то в нем вполне естественно возникают очаги напряжения и конфликты между различными системами норм и ценностей.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы лингвистики, транслитологии, межкультурной коммуникации и лингводидактики- Материалы региональной научно-практической конференции г. Ульяновск/ под ред, А.И. Фефилова.// УлГУ, 2003;
2. Общение. Языковое сознание. Межкультурная коммуникация. - Сборник статей. / под ред. Л.Н. Виноградова.//Калуга, 2005;
3. Быстрова С.П. Грани культуры: актуальные проблемы истории и современности.//ИБП, М.,2006;
4. Василик М.А. Основы теории коммуникации. / под ред. М.А. Василика // Гардерика, М.,2005;
5. Гришаева Л.И. Культура взаимопонимания и взаимопонимание культур. / под ред. Л.И.Гришаева, М.К. Попова//Воронежский государственный университет, Воронеж,2004;
6. Песикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура // М.:Логос,2002;
7. Петров Ю.В. Культура и коммуникация: глобальные и локальные измерения / под ред. Ю.В. Петрова // НТЛ, Томск, 2004;
8. Садохин А.П., Грушевицкая Т.Г. Культурология. Теория культуры.//М.:Юнити-ДАНА,2004;

9. Садохин А.П., Теория и практика межкультурной коммуникации//М.:ЮНИТИ,2004;
10.Харьковская А.А. Коммуникация в диалоге культур//Самара,2002.

*Голокозова Е.Р.
студент 3 курса
Учетно-финансовый факультет
Латышева Л.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Ставрополь*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

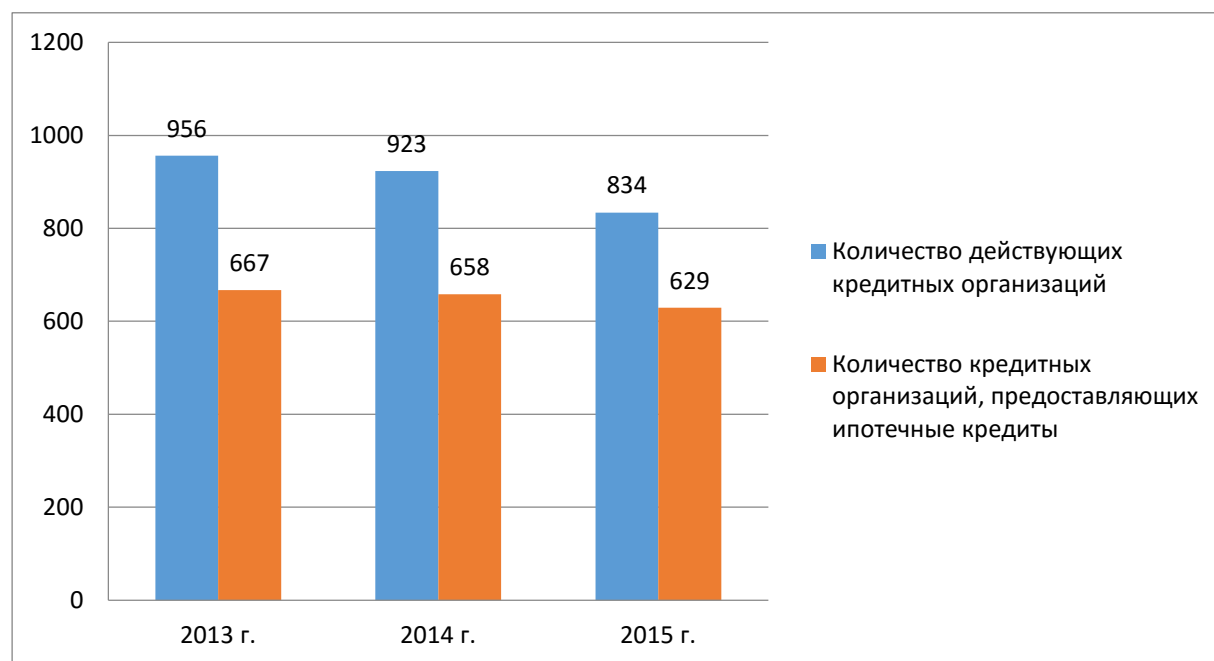
Аннотация: В статье рассмотрено современное состояние рынка ипотечного кредитования. Приведен анализ рынка ипотеки и программы, направленные на его поддержание

Ключевые слова: ипотечное кредитование; процентные ставки; рынок ипотеки; жилье; программа поддержки ипотечного рынка.

На сегодняшний день экономика России формируется в сложных, противоречивых условиях, испытывая на себе влияние множества факторов. Банковский сектор страны постоянно изменяется. Наибольшей популярностью в России стало пользоваться ипотечное кредитование. Так как ипотека помогает приобрести жилье сегодня, но при этом его полную стоимость выплачивать на протяжении нескольких последующих лет. Это намного удобнее, чем копить деньги, при этом подвергая их инфляции и другим рискам. Данный вид кредитования считается важной частью банковской системы государства. На данный момент рынок ипотечного кредитования идет на спад, как и другие виды кредитования [1].

Необходимо обратить внимание, что за последние годы, наблюдается тенденция сокращения действующих кредитных организаций, а, следовательно, и кредитных организаций, которые предоставляют ипотечные кредиты (рис. 1)

Рисунок 1- Динамика действующих кредитных организаций и кредитных организаций, предоставляющие ипотечные кредиты за 2013-2015



гг.

В России 2015 год для рынка недвижимости был очень сложным и неоднозначным. Из-за валютного кризиса в стране, экономическими санкциями западных стран в отношении России и ростом инфляции – существенно снизилось социальное положение граждан, вследствие чего, произошел спад кредитного рынка, а также снижение спроса на жилье (табл. 1)

Анализируя данные таблицы, необходимо отметить, что выдача ипотечных кредитов за данный период сократилась на 578 592 млн.руб. Так в 2014 году объем предоставленных ипотечных кредитов был равен 1 576 680 млн.руб., а в 2015 году – 998 088 млн.руб. Следовательно, из-за ухудшения экономической ситуации в стране объем задолженностей по ипотечным кредитам растет, так в 2015 году, по сравнению с предыдущим годом, задолженность выросла на 388 350 млн.руб.

Таблица 1 – Предоставленные ипотечные кредиты кредитными организациями физическим лицам-резидентам в рублях.

	2013	2014	2015	Изменения (+,-) 2015 г. к 2014 г.
Объем предоставленных ипотечных	1 202 022	1 576 680	998 088	-578 592

кредитов, млн.руб.				
Задолженность по предоставленным ипотечным кредитам, млн.руб. всего	2 553 718	3 443 067	3 831 417	388 350
в т.ч. просроченная	28 575	30 464	43 280	12 816

Необходимо обратить внимание на процентные ставки. Стремительное изменение процентных ставок вводило в заблуждение не только заемщиков, но и сами банки. Повышение ставок по ипотечному кредитованию в начале 2015 года произошло из-за резкого повышения ЦБ ключевой ставки в декабре 2014 года с 10,5% до 17% годовых. В настоящее время ситуация на ипотечном рынке изменилась, ставки снизились и их размер теперь практически в любом банке находится в одном диапазоне. Большое значение в этом оказало решение Центрального Банка о снижении с 3 августа 2015 года размера ключевой ставки до 11% годовых. Что является следствием изменения ситуации на рынке ипотечного кредитования в лучшую сторону. За 2015 года ипотека значительно подешевела. Если же рассматривать начало 2015 года, то банки выдавали ипотечные кредиты по ставке 18-25% годовых, а к декабрю жилищное кредитование на первичном рынке стала стоить от 10,9% годовых, а на вторичном – от 13%.

Снижение ключевой ставки способствовало восстановлению рынка ипотечного кредитования, что помогло банкам предлагать клиентам ипотеку в 2016 году на интересных и значительно более выгодных условиях.

Государство также старается способствовать поддержке рынка ипотеки в сегменте новостроек. К примеру, в марте 2015-го года вышло Постановление № 220, которое касается субсидирования кредитных организаций из госбюджета, вследствие чего запустили программу на покупку новостроек с Госсубсидированием. Главным преимуществом этой программы считается низкая процентная ставка, к концу 2015 года, в среднем, она держалась на уровне 11,3%. Данная программа поддержки рынка ипотеки была запущена сроком всего на 1 год, однако Правительство РФ решило продлить срок действия программы льготного ипотечного кредитования - до мая 2016 года, т.к. она стала пользоваться большим спросом.

Также важный закон, который будет способствовать улучшению на рынке ипотечного кредитования в 2016 году, принял и Пенсионный фонд России. В соответствии с данным Федеральным законом появилась возможность средства материнского капитала направлять на уплату первого взноса по ипотечному кредиту, при этом не надо дожидаться трехлетнего возраста ребенка. Госдума продлила данную программу материнского капитала до 2018 года, т.к. она оказывает большую помощь молодым семьям.

С апреля предыдущего года была запущена программа помощи

ипотечным заемщикам, которые испытывают трудности с обслуживанием кредитов. В том числе и помощь валютным заемщикам. Некоторые банки подключились к решению проблем валютных заемщиков и некоторые из них запустили льготные программы реструктуризации.

Так же, необходимо обратить внимание, что изменения произошли и в налоговом кодексе РФ, который касается купле/продаже жилья. В частности законодатели предусмотрели, что при продаже квартиры налог необходимо будет уплатить, если она была в собственности менее пяти лет, ранее этот срок составлял три года. Налоговая ставка, как и прежде, составит 13%, но ставка привязывается не к сумме, которая указана в договоре, а к кадастровой стоимости жилья. При этом сумма, из которой исчисляют налог, не может быть менее 70% от кадастровой стоимости недвижимости.

Следовательно, с целью повышения спроса на ипотечное кредитование в 2016 году банки предлагают интересные акции и программы кредитования. Постоянно поступают новые предложения. Так, к примеру, ЮниКредит Банк с 1 декабря предложил акцию по снижению ставок по кредитам на покупку недвижимости на вторичном рынке жилья со ставкой 13-13,5% в год. Газпромбанк предложил снижение ставки по ипотечным продуктам. Пока что минимальный размер процентной ставки на приобретение строящегося жилья по ипотечному кредитованию с программой господдержки составит 10,60%, по стандартным ипотечным программам для покупки квартиры в новостройке 13,50% (13,00% после регистрации залога). Россельхозбанк в рамках госсубсидирования опять снизил процентную ставку по продуктам ипотечного кредитования - размер ставки снизился до 10,9% годовых.

Эти действия банков помогают постепенному восстановлению рынка ипотечного кредитования в РФ, а также возможное снижение ЦБ ставки рефинансирования. Что приведет к естественному снижению ставок по ипотечному кредитованию в 2016 году, при этом сделав их доступными для многих граждан нашей страны. Ведь ипотека считается оптимальным, а иногда и единственным вариантом приобретения недвижимости для российской семьи.

Использованные источники:

1. Павлова И.В. «Ипотечное жилищное кредитование в России: история и современность». – «Банковское дело», 10/2013.
2. Цылина Г.А. Ипотека: жилье в кредит. М.: Экономика, 2013. 247 с.

Горбунов Р.В.
студент 4-го курса
Васильев О.С.
студент 4-го курса
«Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф.Горбачева»
Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМА ВЫВОЗА И УБОРКИ СНЕГА С МАГИСТРАЛЕЙ ГОРОДА КЕМЕРОВО

Аннотация: главной задачей работы является решение проблем, связанных с уборкой и вывозом снега на центральных магистралях города Кемерово и устранение негативных последствий после снегопадов.

Ключевые слова: снег, снегоплавильная установка, зарубежный опыт.

Для территории России характерна продолжительная и снежная зима. Для крупных городов и мегаполисов снежная зима – это не только прекрасное явление природы и ощущение приближения нового года, но и серьезная проблема. Снегопады доставляют массу неприятностей и в городах средней величины: снег мешает движению транспорта и пешеходов, суровая погода образует наледь на дорогах, что приводит к заторам на дорогах и проблемами с общественным транспортом, по причине обледенения и обрывов проводов нарушается инфраструктура города. Все это приводит к увеличению аварийности на дорогах и травматизму населения.

По данным «Сибдепо» на конец февраля высота снега на полях Кемеровского района достигла 82 см, ранее в этой территории самый высокий показатель был зафиксирован в 2001 году – 73-76 см. В Крапивинском районе покров достигает 105 см. В горах снега и того больше – в Центральном руднике напало около 2-х метров. Высота снега в целом по области выше на 50%, при этом даже в степных районах выпало выше нормы. Но самые обильные осадки пришлось на последний день календарной зимы — 28 февраля в Кемерово и Крапивино выпала месячная норма осадков. [1]

Борьба со снегом за рубежом

Шведы вместо того, чтобы снег убирать, старательно укатывают его большими машинами, похожими на катки-асфальтоукладчики, только более подвижными и лёгкими. А после поливают бульоном из кипящей воды и мелкого гравия. Все плюсы такого подхода очевидны – дорога остаётся невероятно гладкой, а вмёрзший в подтопленный снег гравий обеспечивает хорошее сцепление колёс автомобилей с таким покрытием.

Единственная проблема, которая здесь возникает – это таяние всего этого снега весной. Но и тут скандинавы проявляют технологическую сознательность – в этот период дороги поливаются из специальных брандспойтов антифризом, который не даёт снегу схватиться морозной ночью и ускоряет его таяние днём. А за температурным режимом на дороге

внимательно следят специальные датчики, установленные чуть ли не на каждом светофоре, по показаниям которых опять же в автоматическом режиме происходит приготовление антифризовой смеси.

Интересно, что пешеходные снежные дорожки и тротуары улиц скандинавы посыпают всё теми же солью и песком, что являются привычными и для нас.

А вот *немцы* пошли дальше – они заботятся о здоровье нации, и аллергенную соль, способную ещё и отравлять почву, предпочитают не использовать.

Уборка снега с улиц и дорог в Германии последние несколько лет представляет собой посыпание очень мелким песком, получаемым после переработки отходов горнодобывающей промышленности. По сути, это – измельчённая лава из рейнских разработок, которая отличается остротой скола своих частиц.

Измельчённая до размеров мелких песчинок, она на снегу обеспечивает хорошее сцепление шин автомобилей и подошв обуви с дорогой, а при попадании на почву улучшает в ней газообмен, поддерживает рост растений и – главное – никак не влияет на здоровье людей и животных. Поистине, полезная разработка!

Кстати, эту же лаву иногда в сельском хозяйстве используют для улучшения агротехнических свойств почвы и в качестве компонента удобряющих смесей.

В *Канаде* даже разработали, создали и вывели на улицы огромные машины, в которые загружаются кубометры снега и которые превращают его в простую талую воду.

Так канадцы решают проблему вывоза снега, при которой огромные отвалы его могут нарушить экологическое равновесие в окрестностях больших городов. Ведь городской снег – это отнюдь не дистиллированная вода, а скорее химический раствор сильных солей, детергентов и кислот, который, оказавшись на полях, сможет отравить будущий урожай.

Однако такие машины чрезвычайно энергозатратны. Так, час работы одного такого агрегата, за который он успевает растопить 60 тонн снега, требует 400 литров дизельного топлива. Для наших российских реалий это как-то очень много...

Интересно, что график и уборок, и работы снеготопительных машин там, в Канаде, рассчитывают программы. Так, сперва всегда убираются от снега главные магистрали и улицы, затем – дополнительные проезды. Причём за всей работой в определённом районе операторы могут следить в режиме реального времени, и каждый водитель уборочного автомобиля в таком же автоматическом режиме получает указания, куда ему ехать далее.

Кстати, в *США и Канаде* снегоуборщики даже научились обрабатывать заснеженные улицы специальными химическими реагентами, безопасными для людей и животных, но делающих снег твёрдым и шероховатым – напоминающим по структуре асфальт.[2]

Пути решения проблемы:

- ✓ Увеличить количество снегоуборочной техники
- ✓ Улучшить качество снегоуборочной техники
- ✓ Использование инновационных реагентов
- ✓ Коллективная уборка снега жителями города
- ✓ Автоматизация графиков и маршрутов выхода снегоуборочной техники на улицы города в соответствии с погодными условиями
- ✓ Использование снегоплавильной установки (машины)

Снегоплавильная установка (снеготаялка) — устройство для переработки (плавления) снега в городских условиях.

Делятся по способу установки: на стационарные и мобильные. В зависимости от источника тепла:

- Тепловая энергия канализации
- Сбросные воды ТЭЦ
- Теплосеть (при наличии свободных мощностей)
- Сжигание топлива: дизельного или иного органического
- Электрические нагревательные элементы
- Естественное таяние без дополнительных источников тепла

Принцип работы: снег измельчается и после отсеивания крупного мусора и механических примесей растапливается. После этого проходит очистку через локальные очистные сооружения и сбрасывается в канализацию[3].

Таким образом, данный метод позволит сократить транспортные расходы, уменьшить простои под погрузкой – разгрузкой и загрязнение окружающей среды.

Использованные источники:

1. <http://sibdepo.ru/>
2. <http://vyvoz-othodov.ru/>
3. http://www.mosvodostok.com/wastewater/snow_items/

Горина В.С.

студент 2-го курса

Международный финансовый факультет

Калугина О.А.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра «Иностранные языки-4»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

FOREIGN EXPERIENCE AS THE SOLUTION OF THE ECONOMIC PROBLEMS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract : *the article analyzes the foreign policies, implemented in times of severe crises. The main purpose of the paper is to figure out, whether any measures taken by modern 'economic miracles' (such as Japan and China) are*

applicable for the solution of the economic problems in the Russian Federation. It is concluded that the current situation in Russia has nothing in common with the experience of China and Japan. However, the restructuring processes in the Russian Federation prove to be relatively successful, so there is a hope that someday Russia itself can become an example for the other states facing similar problems.

Key words: *‘economic miracles’, financial crisis, the deficit of budget, modernization.*

The Russian Federation is currently experiencing the financial crisis. As a matter of fact, it results from the significant imperfections in the structure of Russian economy. In such terms the changes are required. Some economists believe the foreign experience is useful as the potential basis for future economic reorganization. The question is, whether the tools successfully used by some states in the past are applicable for the Russian Federation today. There are different opinions on this point.

To start with, let us define the main examples of policies that really helped some countries to overcome the severe crises some time ago. The most famous example is the case of Japanese ‘economic miracle’, occurring in the post-WWII period. The main features of reforms performed to achieve such ‘miraculous’ results were: policy of cooperation of manufacturers, suppliers, distributors and banks in groups, strong quality management strategy of companies, the policy of guaranteed ‘lifetime employment’, and the focus on technology industry’s development [4]. Secondly, the example of Chinese economy should be mentioned. In the relatively short period, China managed to catch up with the majority of developed countries in terms of GDP volume. Nowadays it is considered to be one of the most promising economies in the world. Such success was achieved mainly due to the Four Modernization policy, aimed at strengthening the field of agriculture, industry, national defense, and science and technology. In addition, China managed to combine the communist ideology in political sphere with market economy [3].

In our opinion, none of the policies mentioned above could be used to solve the current problems of the Russian economy.

First of all, Japanese strategy of big unions of companies, suppliers and banks is too risky because of the size of the Russian Federation. It would be problematic to control such huge organizations, especially taking into consideration the problem of corruption. As an example may serve the current situation in the sphere of education, where the similar policy is currently implemented. Many schools, kindergartens and higher education institutions are being united into huge clusters. As a result, the system became too ‘bulky’, causing additional problems with documentation and the span of control [1].

Another problem is that there are obstacles for the development of technological and scientific fields in Russia because of ‘brain-drain’ - the mass migration of intellectually gifted people to foreign countries. The reason is that it

is much more beneficial for 'brainpower' to implement their ideas abroad, rather than in Russia as there are no proper conditions available.

Finally, the policy of Chinese modernization is not applicable for Russia because of the population limitations. One of the keys to success of China was the volume of labor force, decreasing the production costs and attracting foreign producers and investors. In the Russian Federation since 1990 until 2012 there was negative population growth. As a result, we have population of only 146 million people (in comparison with 1,375 billion people in China) [5].

Surely, many other examples of policies in different states are worth mentioning. But the main point is that there has never been any case of successful policy taken under exactly the same conditions as the ones currently experienced by the Russian Federation. The most essential problem of Russia nowadays is the 'Resource Curse' - high dependency of the whole economy on the raw materials exports. That is the reason why the current fall in the prices of oil, gas, metals and ores resulted in the deficit in the budget of the state. There are many states facing similar problem, but there is no particular example of successful solution of such a problem. That is why we think the foreign experience to be practically non-applicable to the situation in Russia.

To sum everything up, the crisis of 2014-2016 proves to be less severe than the General Crisis of 2008-2009. According to the forecasts of economists, the deficit of budget as a percentage of GDP will be 3-4% only (in 2009 it was more than 8%)[2]. That means that the current processes of economic restructuring are running in the right direction. Such deep measures surely require a lot of time. Still we believe that someday Russian economy will become another 'economic miracle', the example of which may help other 'resource-curse' countries to overcome similar problems.

BIBLIOGRAPHY

1. Alla Mozhdzhenskaya [2013]. «Скованные одной цепью: как происходит объединение вузов». Ponedelnik online magazine. URL: <http://ponedelnikmag.com/post/skovannye-odnoy-cepju-kak-proishodit-obedinenie-vuzov>
2. Ben Aris. 2016 Prognosis: Another Tough Start for Russia Before Return to Growth. Russia Insider online magazine. URL: <http://russia-insider.com/en/business/2016-prognosis-another-tough-start-russia-return-growth/ri12002>
3. Gregory C. Crow [2004]. Economic Reform and Growth in China. Department of Economics, Princeton University, USA. URL: <http://aeconf.com/Articles/May2004/aef050107.pdf>
4. Masahiro Takada [1999]. Japan's Economic Miracle: Underlying Factors and Strategies for the Growth. Professor Wylie. URL: <http://www.lehigh.edu/~rfw1/courses/1999/spring/ir163/Papers/pdf/mat5.pdf>
5. Russian Population. Trading Economics Official Statistical Website. URL: <http://www.tradingeconomics.com/russia/population>

*Грибакина Н.М.
студент 3го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Развитие внешнеэкономических связей, привлечение в страну иностранных инвестиций диктуют необходимость обеспечения потенциальных партнеров достоверной финансовой информацией, позволяющей принимать обоснованные решения при построении хозяйственных отношений с российскими предприятиями для потенциальных инвесторов до привычной для них формы.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность - это данные о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта на текущую дату, о финансовом результате деятельности экономического субъекта и движении денежных средств за отчетный период, сгруппированных в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом [1].

Отчет о финансовых результатах — одна из основных форм бухгалтерской отчетности, которая характеризует финансовые результаты по разнообразным видам деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Кроме того рассматриваемая отчетная форма является связующим звеном между прошлым и нынешним отчетным периодом и показывает за счет чего произошли изменения в бухгалтерском балансе отчетного периода по сравнению с прошлым [2].

В отчете о финансовых результатах раскрывается информация о прибылях и убытках полученный от основной и прочей деятельности, кроме того в нем дается информация о размере прибыли подлежащей налогообложению и прибыли отчетного года, которая будет передана в распоряжение собственников или учредителей в соответствии с этим в структуре отчета о финансовых результатах предусмотрены части, посвященные вышеперечисленным вопросам. В структуре отчета можно выделить 4 части:

- 1-я часть показывает доходы и расходы от основной деятельности;
- 2-я часть доходы и расходы от прочих операций;
- 3-й части производится расчет налогообложения прибыли и налога на прибыль;
- 4-я часть посвящена конечному финансовому результату за отчетный год.

Показатели в отчете о финансовых результатах отражаются нарастающим итогом за отчетный год и за аналогичный период прошлого года (за квартал, полугодие, 9 месяцев, год).

В 1-й части отчета о финансовых результатах отражается выручка от продажи продукции, работ и услуг её сравнивают с произведенными в организации затратами и рассчитывают 2 вида финансовых результатов валовую прибыль и прибыль от продаж.

Во 2-й части отчета показывают виды прочих доходов и расходов организации. Эти доходы и расходы организации возникают от операций связанных с участием организаций в уставных капиталах других организаций, от операций связанных с арендой имущества, от операций связанных с получением кредитов и займов или выдачи кредитов и займов, от операций связанных с куплей продажей ценных бумаг, прочего имущества.

В 3-й части при расчете налогооблагаемой прибыли прочие доходы увеличивают прибыль от продаж, а прочие расходы её уменьшают. Прибыль до налогообложения подлежит уменьшению на суммы налога на прибыль и других платежей с доходов (если организация находится на специальных режимах налогообложения).

4-й раздел отчета о финансовых результатах отражают расчет чистой прибыли (убытка) отчетного года, которая представляет собой разницу между прибылью до налогообложения и уплачиваемыми из нее налогами на доходы.

В форме о финансовых результатах, как и в балансе, присутствует столбец «Пояснения», в котором указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Заполняя данные о выручке и себестоимости от продаж, необходимо помнить о требованиях, закрепленных в ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99: выручка, прочие доходы, составляющие 5 и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются в отчете о финансовых результатах по каждому виду деятельности. При этом каждому выделенному в отдельную строку виду доходов показывается соответствующая ему часть расходов [3].

Основные принципы заполнения формы такие же, как и при заполнении баланса:

во-первых, все существенные показатели, как по количественному признаку, так и по качественному должны быть раскрыты в отчете о финансовых результатах.

во-вторых, в этой форме не должно быть пустых строк. Технические правила ее заполнения аналогичны правилам заполнения баланса.

В составе отчета о финансовых результатах в его основных частях приводятся следующие показатели:

1-я часть – Доходы и расходы от основной деятельности.

Организация сама определяет, какие виды деятельности являются для неё основными, исходя из принципов классификации доходов, изложенных в ПБУ 9/99.

В форме отчета о финансовых результатах нет дополнительных строк

для расшифровки показателей выручки и себестоимости продаж. Но это не значит, что организация, ведущая несколько видов деятельности, может не давать расшифровку по составу полученной выручки. Здесь действует общее правило: все существенные показатели деятельности организации должны быть отражены в бухгалтерской отчетности. Выручка и себестоимость от продаж – это существенные показатели, причем это определяется не только по количественному признаку, но и по качественной характеристике. Поэтому организация должна отразить в формах отчетности распределение полученной выручки по видам деятельности. Где давать эту расшифровку организация решает сама [3].

Выручка (строка 2110) – указывается общая сумма выручки, полученной при осуществлении обычных видов деятельности (за вычетом возмещаемых налогов, т.е. за минусом НДС, акцизов и пр.) за отчетный период.

При этом все доходы, не являющиеся доходами от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями (п.4 ПБУ 9/99) [2].

Доходы от обычных видов деятельности отражаются в регистрах бухгалтерского учета по кредиту счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка» и попадают в отчет о финансовых результатах за вычетом сумм, отраженных по дебету счета 90 «Продажи», по субсчетам:

- «НДС»;
- «Акцизы»;
- «Экспортные пошлины».

Себестоимость продаж (строка 2120) – указывается сумма расходов от обычных видов деятельности, кроме коммерческих и управленческих расходов (за вычетом возмещаемых налогов – НДС, акцизов и т.п.). Такие расходы должны быть связаны:

- с изготовлением и продажей продукции;
- с приобретением и продажей товаров;
- с выполнением работ;
- с оказанием услуг;
- с осуществлением деятельности по предоставлению имущества в аренду;
- с вложениями в уставные капиталы других организаций (для организаций, занимающихся такой деятельностью);
- другие расходы, признаваемые расходами от обычных видов деятельности организации.

Расходы от обычных видов деятельности отражаются в регистрах бухгалтерского учета по дебету счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж» и кредиту счетов:

- 20 «Основное производство»;
- 40 «Выпуск продукции»;
- 41 «Товары»;
- 43 «Готовая продукция».

Показатель по строке 2120 указывается в круглых скобках.

Валовая прибыль (убыток) (строка 2100) – указывается сумма валовой прибыли организации, рассчитанная как разность выручки и себестоимости продаж. Расчет данного показателя представлен на рисунке 2.

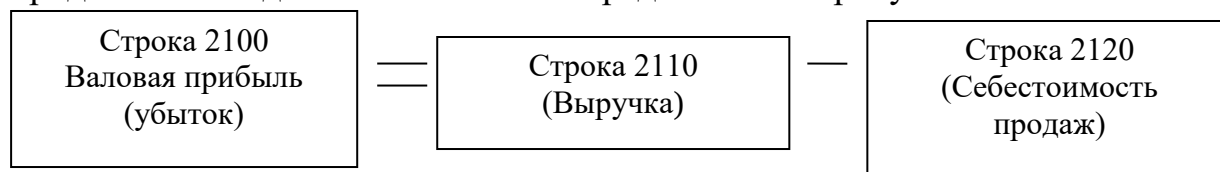


Рисунок 1 – Расчет показателя валовая прибыль (убыток)

Если полученный результат отрицателен, то он указывается в круглых скобках.

Коммерческие расходы (строка 2210) – указывается общая сумма коммерческих расходов организации, которые связаны с реализацией товаров, работ и услуг по обычным видам деятельности.

Коммерческие расходы от обычных видов деятельности отражаются в регистрах бухгалтерского учета по дебету счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж» (либо по субсчету «Расходы на продажу») и кредиту счета 44 «Расходы на продажу».

Показатель по строке 2210 указывается в круглых скобках.

Управленческие расходы (строка 2220) – затраты организации, связанные с содержанием административно-управленческого персонала (оплата труда, отчисления от неё, амортизация зданий). Эти расходы накапливаются в бухгалтерском учете на счете 26 по дебету и в качестве вариантов списания этих расходов в учетной политики организации могут быть отражены [5]:

1. Расходы по управлению можно относить сразу на себестоимость производства продукции, работ и услуг (Дт 20 Кт 26) при таком варианте в отчете в отчете о финансовых результатах строка управленческие расходы будет не заполнена, так как эти расходы будут включены в статью себестоимость продаж.

2. Управленческие расходы можно включать в себестоимость только проданной продукции (Дт 90/общехозяйственные расходы Кт 26) в этом случае по строке отчета управленческие расходы будет отражен показатель, сумму которого берут в виде дебетового оборота 90/общехозяйственные расходы.

Показатель по строке 2210 указывается в круглых скобках.

Прибыль (убыток) от продаж (строка 2200) – указывается сумма прибыли от продаж организации, рассчитанная путем вычитания из суммы валовой прибыли организации сумм коммерческих и управленческих расходов. Расчет данного показателя представлен на рисунке 3.

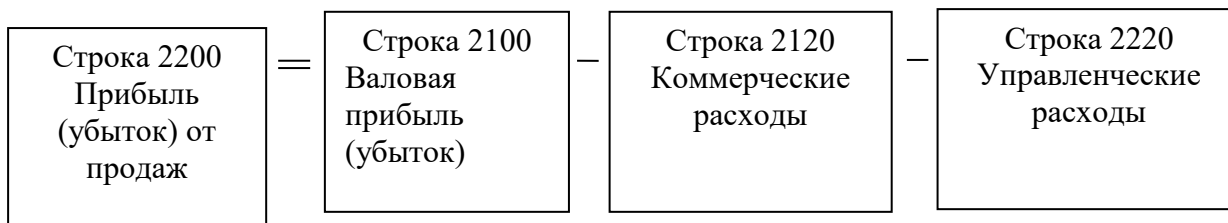


Рисунок 2 – Расчет показателя прибыль (убыток) от продаж

Если полученный результат отрицателен, то он указывается в круглых скобках.

2-я часть – Доходы и расходы от прочей деятельности.

Доходы от участия в других организациях (строка 2310) – указывается общая сумма поступлений, связанных с участием в уставных капиталах других организаций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам (в случае, если такие доходы не являются для организации доходами от обычных видов деятельности).

Кредитовый оборот субсчетов счета 91, на которых показана величина доходов от долевого участия в других организациях.

Проценты к получению (строка 2320) – указывается сумма доходов в виде процентов, полученных за предоставление в пользование денежных средств организации, а также процентов за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке (в случае, если такие доходы не являются для организации доходами от обычных видов деятельности).

Кредитовый оборот субсчетов счета 91, на которых показаны проценты к получению [7].

Проценты к уплате (строка 2330) – указывается сумма процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств по займам (включая привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций) и кредитам (в том числе товарным и коммерческим).

Дебетовый оборот субсчетов счета 91, где отражены проценты к уплате [7].

При этом, в соответствии с п.15 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», проценты по причитающемуся к оплате векселю организацией-векселедателем отражаются обособленно от вексельной суммы как кредиторская задолженность.

Показатель по строке 2330 указывается в круглых скобках.

Прочие доходы (строка 2340) – указывается сумма прочих доходов (за вычетом возмещаемых налогов, т.е. за минусом НДС, акцизов и пр.). Сумма прочих доходов указывается за исключением доходов, отраженных по строкам 2310 и 2320.

Прочие расходы (строка 2350) – указывается сумма прочих расходов (за вычетом возмещаемых налогов, т.е. за минусом НДС, акцизов и пр.).

Сумма прочих расходов указывается за исключением расходов в виде процентов к уплате, отраженных по строке 2330.

Дебетовый оборот по остальным субсчетам счета 91, на которых отражены прочие расходы.

Показатель по строке 2350 указывается в круглых скобках.

3-я часть – Прибыль до налогообложения.

Прибыль (убыток) до налогообложения (строка 2300) – рассчитывается путем прибавления прибыли от продаж, доходов в виде: доходов от участия в уставных капиталах, проценты к получению и прочих доходов и вычитанию суммы процентов к уплате и прочих расходов.

Расчет данного показателя представлен на рисунке 4.

Строка 2300	=	Строка 2200	+	Строка 2310	+	Строка 2320	+	Строка 2340	-	Строка 2330	-	Строка 2350

Рисунок 3 – Расчет показателя прибыль (убыток) до налогообложения

Если полученный результат отрицателен, то он указывается в круглых скобках.

Текущий налог на прибыль (строка 2410) - налог на прибыль рассчитывается для целей налогообложения его сумма будет отражена в налоговой декларации. Текущий налог на прибыль рассчитывается по формуле 1:

$$\text{ТНП} = \text{УРНП} + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО}, \quad (1)$$

где УРНП – (условный расход по налогу на прибыль) – подразумевает под собой налог на прибыль.

После текущего налога на прибыль форме отчета отражаются 2 статьи изменения «отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств». По этим статьям отражают разницу, возникшую за отчетный период между Дт и Кт оборотами счетов 77 и 09.

ОНО и ОНА – (отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы, строки 2430 и 2450 соответственно) – суммы налога на прибыль по операциям, которые в данном отчетном периоде вызывают разные по размеру доходы и расходы, признаваемые для целей налогообложения в бухгалтерском и налоговом учете в отчетном периоде эти расходы и доходы разные, но в целом они будут признаны для целей налогообложения (разные способы начисления амортизации по основным средствам и НМА, безвозмездная передача или получение имущества) [5].

Налоговый эффект от постоянных разниц проявляется в том, что по итогам отчетного периода условный расход по налогу на прибыль, рассчитанный исходя из суммы бухгалтерской прибыли, должен быть скорректирован до суммы текущего налога на прибыль. В качестве корректирующей величины используется постоянное налоговое обязательство [4].

Прочее – по этой статье отражают сумму налогов, которые организация уплачивает при применении специальных режимов

налогообложения (ЕСХН, УСН, патентная, ЕНВД), а также суммы штрафных санкций предъявленных к уплате налоговыми органами за нарушения налогового законодательства.

4 – я часть – Чистая прибыль.

Чистая прибыль (убыток) – определяется расчетным путем.

Чистая прибыль (убыток) = прибыль до налогообложения – текущий налог на прибыль – строка изменение отложенных налоговых активов – строка изменения отложенных налоговых обязательств – прочее.

Таким образом, информация, представленная в отчете о финансовых результатах позволяет пользователям отчетности рассчитать экономические показатели рентабельности деятельности организации в целом. Кроме расчета экономических показателей данные отчета могут быть использованы для прогнозирования финансового результата в перспективе.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
2. Башкатов В.В. Порядок расчета показателя совокупного финансового результата в бухгалтерской отчетности организации// В.В. Башкатов// Научный журнал КубГАУ. – 2014. - № 95. – С. 9-19.
3. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Е. И. Костюкова, О.В. Ельчанинова, С.А. Тунин, И.Б. Манжосова [и др.]; под ред. Е.И. Костюковой. - М. : КНОРУС, 2014. - 408 с.
4. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
5. Пономарева Л.В Бухгалтерская отчетность организации: Учеб. Пособие. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2013. – 384 с.
6. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.
7. Хусаинова А.С. Бухгалтерская отчетность сельскохозяйственных кооперативов о целевом использовании полученных средств/ А.С. Хусаинова, В.М. Ромадинова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - 2015. - №8. - С.42 – 46

*Грибакина Н.М.
студент 3-ого курса
Экономический факультет
Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ*

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО»)

Для эффективного развития сельскохозяйственной организации, руководству необходимо владеть ситуацией и быстро получать ответ на любой вопрос, связанный с затратами или управлением деятельностью организации. Это дает возможность оперативно принимать управленческие решения. [3]

Учёт затрат и выхода продукции отрасли растениеводства ведут на счёте 20 «Основное производство», субсчёт 1 «Растениеводство». По дебету этого субсчёта учитывают затраты на производство, по кредиту – выход продукции. В течение года записи по дебету и по кредиту производят нарастающими суммами, соответственно в текущем учёте данные субсчёта отражаются развернуто. Только в конце года определяют свёрнутое сальдо, которое отражает сумму незавершенного производства отрасли растениеводства.

Объектами учёта затрат в растениеводстве являются 1)сельскохозяйственные культуры (или группы культур); 2)сельскохозяйственные работы; 3) затраты, подлежащие распределению, 4)прочие объекты. [1]

Во всех случаях, когда затраты можно отнести непосредственно на ту или иную выращиваемую культуру под урожай текущего года, их учитывают на счетах объектов учёта затрат по культурам. В составе объектов учёта затрат второй группы отражают затраты по выполняемым сельскохозяйственным работам под урожай будущего года, которые, естественно, не могут быть отнесены на объекты учёта затрат по культурам под урожай текущего года. В составе объектов учёта затрат третьей группы учитывают те затраты, которые относятся к нескольким объектам учёта и, следовательно, подлежат распределению на них (затраты по осушению, орошению и т.д.). В составе объектов учёта четвертой группы учитывают затраты по кормопроизводству.

Учёт затрат на аналитических счетах по счёту 20 «Основное производство», субсчёт 1 «Растениеводство», ведут по следующей номенклатуре статей затрат:

1. Материальные затраты (ресурсы), используемые в производстве, в том числе:

- 1.1. Семена и посадочный материал;
- 1.2. Удобрения (минеральные и органические);
- 1.3. Средства защиты растений;

- 1.4. Нефтепродукты;
- 1.5. Топливо и энергия на технологические цели;
- 1.6. Работы и услуги сторонних организаций.
2. Оплата труда (с подразделением по видам);
3. Отчисления на социальные нужды;
4. Содержание основных средств (амортизация и ремонт основных средств);
5. Работы и услуги вспомогательных производств;
6. Финансовые расходы;
7. Прочие затраты;
8. Общепроизводственные расходы;
9. Общехозяйственные расходы. [5]

Статьи затрат занимают различный удельный вес в себестоимости продукции. Их процентное соотношение в себестоимости представляет структуру. Анализ и оценка структуры себестоимости конкретных видов продукции растениеводства позволяет выявить, какой из видов затрат занимает наибольший удельный вес и может представлять резерв для снижения себестоимости. [4] Анализ затрат на производство и себестоимость продукции как правило, проводится систематически в течение года в целях выявления внутрипроизводственных резервов её снижения.

Исследуем затраты на производство и себестоимость продукции растениеводства в ООО «Верховскагро» на основе данных бухгалтерской и управленческой отчетности.

Таблица – 1 Затраты на производство и себестоимость основных видов продукции растениеводства.

Показатели	2013 год		2014 год		2015 год	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Материальные затраты	16743	54,81	18057	59,59	22500	58,73
в том числе:						
семена и посадочный материал	4078	13,35	4234	13,97	4889	12,76
Удобрения	2070	6,78	2414	7,97	3488	9,10
в том числе:						
минеральные удобрения	1709	5,59	1966	6,49	2828	7,38
органические удобрения	361	1,18	448	1,48	660	1,72
средства защиты растений	870	2,85	1114	3,68	2106	5,50
нефтепродукты	5663	18,54	5623	18,56	6618	17,27

топливо энергия на технологические цели	948	3,10	1075	3,55	1344	3,51
работы и услуги сторонних организаций	3114	10,19	3597	11,87	4055	10,58
Затраты на оплату труда	6086	19,92	5064	16,71	5873	15,33
Отчисления на социальные нужды	2054	6,72	1479	4,88	1813	4,73
Содержание основных средств	5028	16,46	4793	15,82	6923	18,07
в том числе: амортизация	1118	3,66	1097	3,62	1305	3,41
ремонт основных средств	3910	12,80	3696	12,20	5618	14,66
Работы и услуги вспомогательных производств	-	-	-	-	-	-
Финансовые затраты	104	0,34	192	0,63	311	0,81
Прочие затраты	20	0,07	29	0,10	32	0,08
Общепроизводственные расходы	85	0,28	94	0,31	128	0,33
Общехозяйственные расходы	429	1,40	596	1,97	733	1,91
Итого затрат по основному производству	30549	100	30304	100	38313	100

По данным, представленных в таблице 1- Затраты на производство и себестоимость основных видов продукции растениеводства, мы наблюдаем увеличение затрат с каждым годом.

Наибольший удельный вес в затратах на основное производство имеют материальные затраты (в 2013 г. – 54,81 %, в 2014 г. – 59,59 %, в 2015 г. – 58,73 %). Из них большинство средств расходуется на нефтепродукты (в 2013 г. – 18,54 %, в 2014 г. – 18,56 %, в 2015 г. – 17,27 %), семена и посадочный материал (в 2013 г. – 13,87 %, в 2014 г. – 13,97 %, в 2014 г. – 12,76 %), работы и услуги сторонних организаций (в 2013 г. – 10,19 %, в 2014 г. – 11,87 %, в 2015 г. – 10,58 %). На предприятии больше внимания стало уделяться удобрению почв и химической защите растений, о чем свидетельствует увеличение затрат по этой статье. Также мы видим, что удельный вес данной статьи затрат в структуре затрат имеет тенденцию к росту. Так, в 2013 г. затраты на удобрения составляли 6,78% от общей суммы затрат на производство, в 2014 г. – 7,79%, в 2015 г. – 9,10%.

Следующими статьями в структуре затрат на производство являются затраты на оплату труда, удельный вес которых уменьшался с каждым годом (в 2013 г. – 19,92 %, в 2013 г. – 16,71 %, в 2015 г. – 15,33 %) и отчисления на

социальные нужды (в 2013 г. – 6,72 %, в 2014 г. – 4,88 %, в 2015 г. – 4,73%). Снижение данных статей затрат в отчетном году можно объяснить сокращением численности работников на предприятии. Затраты на содержание основных средств увеличились в отчетном году. Их удельный вес в структуре затрат составил в 2013 г. 16,46 % (в т.ч. амортизация -3,66%, ремонт основных средств – 12,80%), в 2014 – 15,82% (в т.ч. амортизация 3,62%, ремонт основных средств – 12,20%), в 2015 г. – 18,07% (в т.ч. амортизация 3,41%, ремонт основных средств – 14,66%) Наблюдается резкое увеличение затрат на ремонт основных средств в отчетном периоде, что связано с ростом цен на запчасти и строительные материалы.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы также возросли в отчетном периоде. Удельный вес общепроизводственных расходов в структуре затрат составил в 2013 г. 0,28%, в 2014 г. – 0,31%, в 2015 г. – 0,33%, а общехозяйственных в 2013 г. – 1,40%, в 2014 г. – 1,97%, в 2015 г. – 1,91%. Как мы видим, затраты на производство с каждым годом растут. Это объясняется, прежде всего, ростом цен на сырье, материалы и услуги.

Анализ издержек помогает выяснить их эффективность, установить, не будут ли они чрезмерными, проверить качественные показатели работы, правильно установить цены, регулировать и контролировать расходы, планировать уровень прибыли и рентабельность производства.

Важнейшими факторами снижения себестоимости продукции являются

- повышение уровня механизации и автоматизации рабочих процессов;
- повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- рациональное использование земли и трудовых ресурсов;
- совершенствование организации труда;
- внедрение новых технологий в производство;
- повышение квалификации работников;
- правильное использование принципов материальной заинтересованности;
- соревнование.

В качестве примера можно предложить ООО «Верховскагро» один из вышеприведенных путей снижения себестоимости продукции, а именно повышение урожайности сельскохозяйственных культур. Для того, чтобы повысить урожайность сельскохозяйственных культур, необходимо использовать более качественные, высокоурожайные сорта семян.

В данный момент поставщиком семян рапса сорта «Визит» для предприятия является ООО «Русский дом», которое поставляет семена культуры по цене 70000 руб./т. (или 70 руб./ц). Урожайность рапса этого сорта невысока (10-12ц/г). Предлагаю для ООО «Верховскагро» нового

поставщика, который по такой же цене поставляет семена рапса «Неман», урожайность которого по последним данным составляет 25-30 ц/га.

Проанализируем, как скажется введение нового сорта рапса «Неман» на результатах деятельности данного предприятия. Расчеты сведем в таблице 2.

Таблица 2 – Введение нового сорта рапса «Неман»

Показатели	2015 год	2016 год	Темп роста, %
Цена за 1 ц, руб.	70	70	100,00
Урожайность, ц/га	9,8	25	256,00
Площадь убранная, га	300	300	100,00
Валовой сбор, ц	2929	7500	256,00
Затраты труда, чел-час	2000	2000	100
Производительность труда, ц/чел-час	1,46	3,75	256,00
Трудоёмкость, чел-час/ц	0,68	0,27	39,71

- Валовой сбор (ВС) = Площадь убранная * Урожайность;
- Производительность труда = Валовой сбор / Затраты труда;
- Трудоемкость = Затраты труда / Валовой сбор;

Из данной таблицы видно, что при введении нового сорта рапса «Неман» с более высокой урожайностью, при неизменных трудовых затратах, площади и закупочной цены, объем реализации рапса значительно увеличится (на 156,00 %). Следовательно, повысится и производительность труда, а трудоемкость производства данной культуры, в свою очередь, снизится, что повлечет за собой снижение ее себестоимости.

При увеличении объема производства продукции также снижаются и расходы по обслуживанию производства и управлению. Это происходит потому, что в общехозяйственных расходах значительная часть затрат – условно-постоянные расходы, которые, как известно, не зависят от объема реализации продукции. [4] Т.е. сумма данных затрат не изменяется, или почти не изменяется в зависимости от объема произведенной продукции. Таким образом, чем больше объем произведенной продукции, тем меньше доля этих затрат в структуре ее себестоимости.

С ростом объема производства продукции прибыль предприятия увеличивается не только в результате снижения себестоимости, но и с увеличением количества произведенной продукции. Следовательно, чем больше объем производства продукции, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Использованные источники:

1. Бондина Н.Н. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в отраслях АПК: Учебное пособие. — М.: КолосС, 2015. — 189 с.
2. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / Д.В. Лысенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 478 с.
3. Ветрова Л.Н., Суворова С.П. Минимизация природных рисков в бюджетировании сельскохозяйственных организаций через систему

страхования //Известия Международной академии аграрного образования, 2013. –Выпуск №17. –с.258-261

4. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9 (50). С. 682-685.

5. Консультант Плюс / [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/about/software/cons/> (дата обращения: 03.05.2016).

Григорьева В.А.

магистрант

направление подготовки «Экономика»

Побирченко В.В., к.геогр.н.

доцент

кафедра мировой экономики

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Российская Федерация, Республика Крым, г. Симферополь

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РОССИИ В ШОС

Аннотация

Данная статья рассматривает приоритетные направления сотрудничества стран – участниц ШОС. Названы проблемы, возникающие в процессе сотрудничества стран-участниц ШОС.

Ключевые слова: Шанхайская организация сотрудничества, потенциал, внешнеэкономическая деятельность, сотрудничество, проблемы развития, лидерство, факторы развития, интеграция.

Grigorieva Viktoriya Aleksandrovna

Undergraduate «Economics»

Pobirchenko Viktoriya Viktorovna

Cand.Sc. (Geography), PhD, Associate Professor, Department of World

Economy

Institute of Economics and Management of the Federal State

Autonomous Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky

Crimean Federal University», Republic of Crimea, Simferopol

FEATURES OF FORMATION FOREIGN ECONOMIC PRIORITIES RUSSIA THE SCO

Abstract

This article examines the priority areas of cooperation between the countries - participants of the SCO. Named the problems arising in the process of cooperation between the SCO member states.

Keywords: Shanghai Cooperation Organization, the potential, trade, cooperation, development problems, leadership, development factors, integration.

На современном этапе основной целью внешнеэкономической безопасности России должно быть обеспечение для экспортных отраслей благоприятных условий доступа на рынки стран - торговых партнеров. Этого можно достичь только путем дальнейшей интеграции российской экономики в глобальную торговую систему и либерализации внутреннего рынка. Важными задачами российской внешнеэкономической политики остается создание торговых связей с международными организациями и объединениями, в том числе углубление связей с Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС).

Главный вопрос, который активно обсуждается в рамках ШОС – это возможность урегулирования взаимоотношений между странами в рамках данного интеграционного объединения. Для его решения страны – участницы подписали документы, которые будут определять направления сотрудничества в рамках ШОС, а также регулировать действия, направленные для дальнейшего развития приоритетных направлений. В частности, на саммите в Пекине в 2012г. странами была подписана декларация, определяющая направления, в которых страны будут осуществлять инвестиционные проекты многостороннего характера. Приоритетными направления были определены следующие: сельское хозяйство, транспорт, энергетическая безопасность, а также проекты в сфере альтернативных источников энергии и в сфере передовых технологий. Для контроля хода реализации планируемых проектов в рамках организации были созданы структурные подразделения – Деловой Совет и Межбанковское объединение. Также анализ деятельности организации осуществляется на совещаниях министров, контролирующих внешнеторговую деятельность объединения [1].

Однако, практическая деятельность организации все еще остается малоэффективной по причине того, что большинство проектов находится на стадии «заготовок» в бумажном варианте, а решения, принятые относительно этих совместных проектов, не имеют своей реализации [2].

Сложности экономической интеграции стран ШОС важно осмыслить, прежде всего, потому, что при анализе «абсолютных цифр», оказывается, что совокупный потенциал государств-членов этой организации колоссален. ВВП стран-членов объединения достигает $\frac{1}{4}$ мирового (12,4 трлн. долл. США). На их территории сосредоточено около 25% мировых запасов нефти, более 50% – природного газа, 35% – угля, около 50% – урана. В рамках организации между странами – участницами положительно развиваются двухсторонние связи торгового и политического характера – такая тенденция создает условия для большего углубления и развития многосторонней интеграции, в частности, создания инвестиционных проектов [3]. Страны участницы организации полностью солидарны в том, что транспортные проекты на данный момент наиболее перспективны для каждого члена ШОС.

В определенный период во внешнеэкономической деятельности

России появился евроцентризм, который выразился в том, что Россия прекратила свое сотрудничество с некоторыми выгодными азиатскими рынками, которые могли стать выгодными площадками для сбыта ее продукции. Такое внешнеэкономическое поведение усугубило экономическое отставание некоторых регионов России, в том числе Сибири, и негативно отразилось на сотрудничестве со странами ШОС. Сегодня, участие в ШОС является для России выгодным шансом вернуть свои позиции на перспективных рынках региона Центральной Азии.

Экономическое сотрудничество стало одной из наиболее насущных целей ШОС в последние годы. На саммите в Уфе в России, государства-члены приняли Стратегию развития ШОС, которая включает в себя укрепление финансов, инвестиций и торгового сотрудничества в качестве приоритетной задачи в течение ближайших десяти лет. Пекин «подтолкнул» организацию сосредоточиться на экономическом сотрудничестве с такими предложениями, как запуск фонда развития и зоны свободной торговли. В прошлом, многие из этих инициатив были «встречены со скептицизмом» по регионам. Тем не менее, государства-члены Центральной Азии, нуждающиеся в инфраструктуре и инвестициях в энергетику, реагировали на эти реверансы, несмотря на российскую чувствительность к расширению влияния Китая в бывших советских сателлитах.

Несколько государств-членов ШОС - в частности Казахстан, Россия и Туркменистан - обладают значительной частью крупнейших в мире запасов нефти и природного газа, что еще больше «разогревает» интерес расширения сотрудничества в энергетической сфере между членами [3].

Региональное сотрудничество в области энергетики осуществляется за пределами эгиды ШОС. Россия обеспечила соглашения с несколькими из своих соседей в Центральной Азии по строительству газопроводов. Энергетическая дипломатия Китая так же следует двустороннему курсу. Например, Центральная Азия - Китайский Газопровод состоит из нескольких линий, обе завершены, так и до сих пор в стадии строительства, проходящие более, чем на 1100 миль через Узбекистан и Казахстан в Синьцзян-Уйгурском автономном районе. Пекин также пообещал фонд в размере 16,3 млрд. долл. США для интеграции региона, возрождения старых торговых путей в рамках экономического пояса Шелковый путь Китая. Хотя китайская внезапная активность и выкорчевала традиционно доминирующее влияние России в регионе, энергетические сделки между Пекином и Москвой также на подъеме [2].

Россия является выгодным партнером в рамках интеграционных и региональных объединений. В первую очередь, это обуславливается возможностью предоставлять транзитные пути в Европу для своих партнеров. Также Россия обладает обширным природно-ресурсным и рекреационным потенциалом в районе Сибири и Дальнего Востока.

Соучастие для ШОС - это соревнование между Китаем и Россией, которое проходит в ШОС, так как оба государства имеют несколько

противоречащие друг другу мнения о «полезности» организации. Для Москвы, ШОС имеет второстепенное значение для ее многостороннего участия в Центральной Азии. Это в первую очередь потому, что Россия рассматривает ШОС как организацию, где в значительной степени доминирует Китай, несмотря на позицию Москвы в рамках организации в качестве соучредителя [3].

Россия предпочитает взаимодействовать с государствами Центральной Азии по вопросам безопасности через ОДКБ, а по экономическим вопросам через Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), обе организации во многом контролируются Москвой и исключают Пекин. В этом отношении Россия видит главное значение ШОС исходя из его способности помочь Москве наладить свои отношения с Китаем в Центральной Азии. Членство в организации позволяет России взаимодействовать с Китаем с тем, чтобы узаконить свою региональную деятельность в рамках многосторонней процедуры и способность влиять на поведение Китая в Центральной Азии [1].

Китай рассматривает участие в ШОС как возможность площадки для решения существующих пограничных проблем, а также для создания единого экономического пространства в Центральной Азии. В отличие от России, Китай видит ШОС в качестве доминирующей экономики и безопасности многосторонней организации региона. Значение ШОС для Пекина усилено господством Китая в ШОС, ролью организации в качестве противовеса присутствия США и НАТО в Центральной Азии, а также способности ШОС обеспечить более тесные китайско-российские отношения [1].

Достаточно острой проблемой, которая может возникнуть внутри организации – это конфликты в области гидроэнергетики между Россией и остальными членами ШОС. Данные конфликты могут стать причиной ухудшения и без того нестабильной политической обстановки в регионе Центральной Азии [3].

Ни один из членов ШОС не подписал документы о «политике санкций» России против западных стран (связанных с украинским конфликтом). Экономические проблемы разделили альянс, учитывая преобладающую фискальную мощь Китая. В обозримом будущем, ШОС, с ее туманными заявлениями и националистическими повестками государств-членов, скорее всего, ограничится деятельностью, которую все они могут согласовывать, такой как многонациональные антитеррористические учения, а не превращаться в нечто, напоминающее азиатский противовес НАТО, однако привлекательным такой вариант может показаться сверхдержавам ШОС - России и Китаю [4].

Таким образом, Шанхайская Организация Сотрудничества на сегодняшний день является уникальным региональным объединением, в которое вошли две крупные державы – Россия и Китай. Оба государства стремятся занять лидирующее положение в регионе, но для увеличения

экономического влияния созданной организации, им необходимо объединить свои усилия и направить их на укрепление многосторонних связей между всеми странами – участницами ШОС. Для сохранения экономического влияния в регионе, Китаю и России следует налаживать связи с европейскими странами, но при этом не допускать вмешательства в их деятельность со стороны европейских стран и США, стремящихся «перенять» лидерство в данном регионе.

Использованные источники:

1. Сургуладзе В.Ш. Актуальное состояние интеграционных процессов в рамках ШОС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riss.ru/analytics/6592>
2. Справка о Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/>
3. Канавский С.С. «Энергетический клуб ШОС» – не элитный клуб «шанхайской шестёрки», а структура, готовая к взаимодействию с разными странами» / Офис-группа ШОС БРИКС, г. Уфа – 2015 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ufa2015.ru/media/articles/360/>
4. Курбонов Д.Д. Развитие ШОС: приоритетное направление и перспективы / Материалы Третьего заседания Форума ШОС, Китай, г. Пекин, - 2008 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mgimo.ru/files/37535/kb-05_shos-Lukin.pdf

Громова С.В.
студент 4 курса
факультет управления
Пантелеева Т.А., к.филол.н.
доцент
кафедра «Менеджмента и торгового дела»
Российский университет кооперации
Россия, г. Мытищи

СОВЕРШЕСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу специфики использования автоматизированного программного обеспечения в управлении цепями поставок в розничной торговле.

Ключевые слова: розничная торговля, организация, система, управление запасами, автоматизация, эффективность.

Gromova S.V.
4th year student
faculty of management
Russian University of cooperation
Mytishi
Panteleeva T. A.
Candidate of philological Sciences, associate Professor of Department
"Management and commercial Affairs"
Russian University of cooperation
Mytishi

SECURITY SYSTEM FOR INVENTORY MANAGEMENT OF RETAIL BUSINESSES

The article analyzes the specifics of using automated software in supply chain management in retail trade.

Key words: retail trade, organization, system, inventory management, automation, efficiency.

В современных рыночных условиях необходимо отметить обострение конкуренции между организациями розничной торговли, сокращение нормы прибыли от торговых операций. В сложившейся ситуации руководители многих торговых организаций начали искать скрытые резервы, позволяющие снижать финансовую нагрузку на ресурсы организации и увеличивать рентабельность торговой деятельности. Одним из таких резервов является эффективное управление товарными запасами.

Чтобы уровень товарных запасов постоянно был оптимальный, необходимо использовать программное обеспечение, позволяющее автоматизировать систему контроля состояния товарных запасов.

Рассмотрим основные направления автоматизации управления цепями поставок.

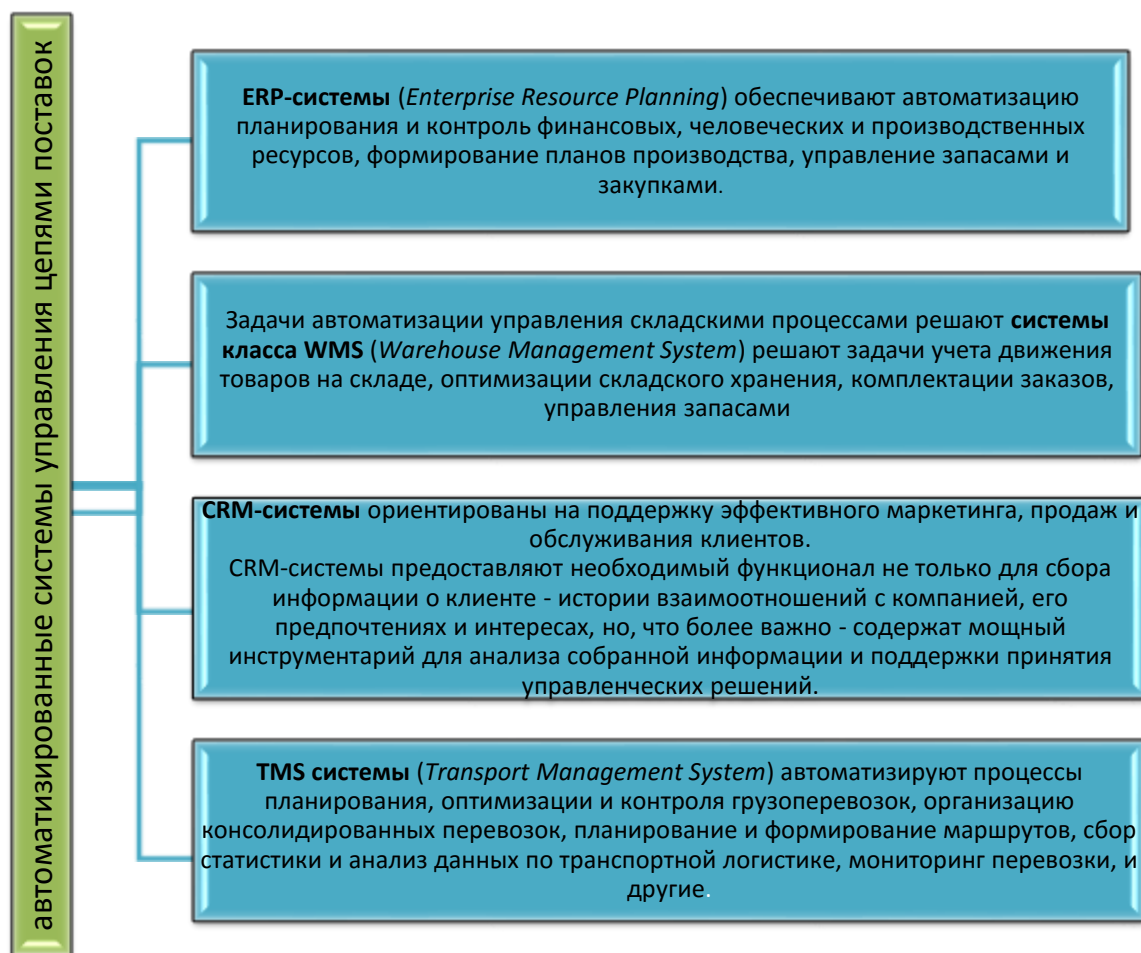


Рисунок 1 – Классификация автоматизированных систем УЦП

Товарные запасы являются основополагающими элементами управления торговой организации, от эффективности управления ими напрямую зависят результаты торговой деятельности, показатели товарооборота и рентабельности.

Отразим наглядно рынок внедрений системных интеграторов на рынке CRM в России (согласно данным статистики ресурса T Adviser)

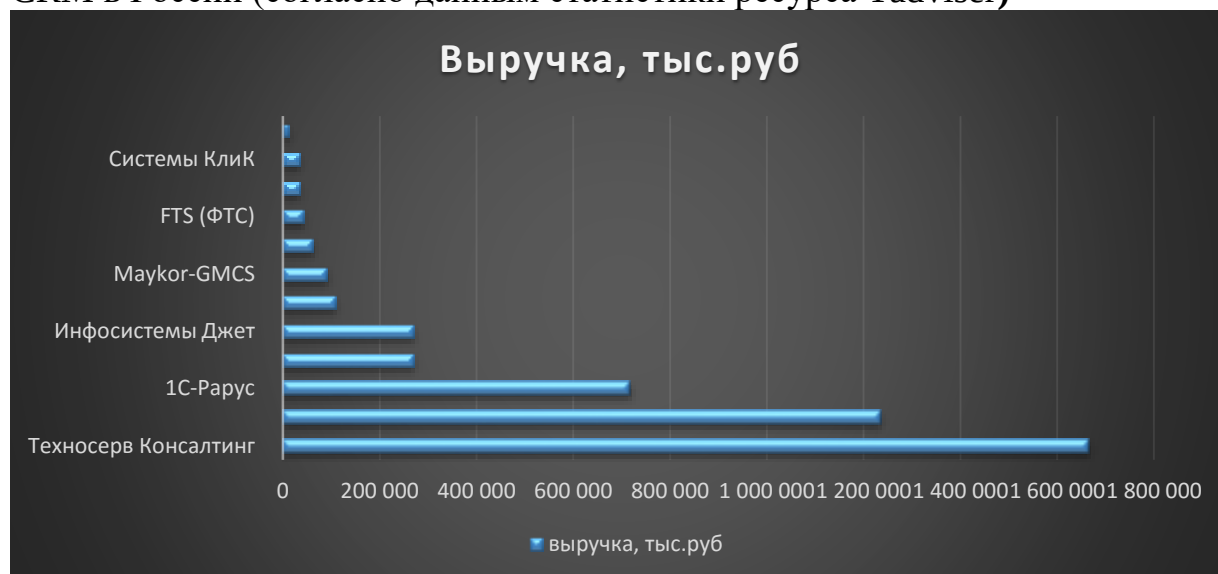


Рисунок 2 – Рынок CRM в России (T Adviser, 2015)

В пятерку лидеров по выручке на рынке ERP-систем внедрений вошли «Борлас», AT Consulting (АТ Консалтинг), Maykor-GMCS, Крок и Галактика.

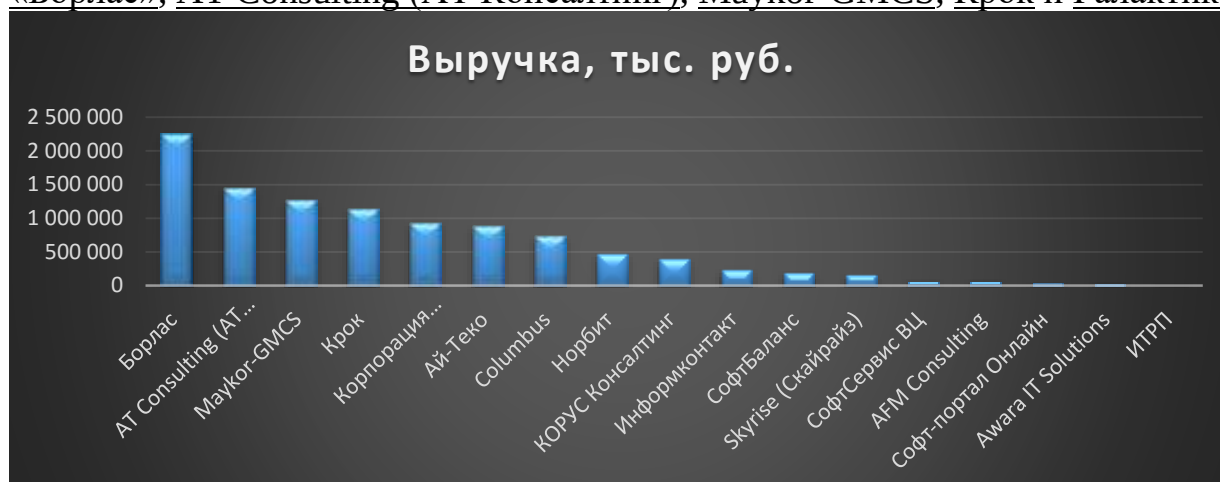


Рисунок 3 – Рынок ERP в России (TAdviser, 2015)

Однако, возглавляет рейтинг внедрений в России представители WMS-систем.

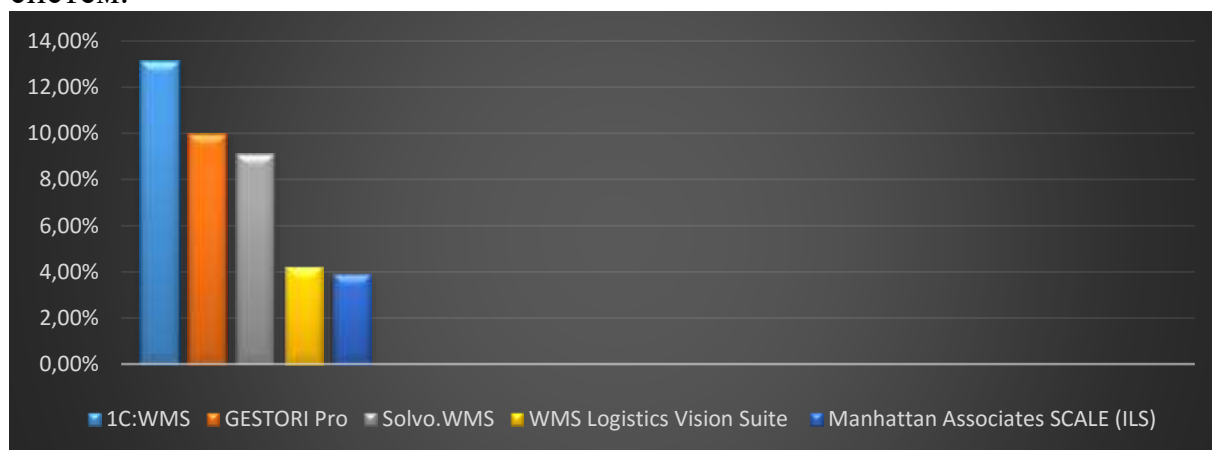


Рисунок 4 – Рынок внедрений WMS-систем (TAdviser, 2015)

Автоматизация розничной торговли является многосторонней задачей кроме программного обеспечения по автоматизации учета магазина, требуется поставка и подключение торгового оборудования. Наилучшим выбором по автоматизации магазинов розничной торговли, на сегодняшний день, являются программы фирмы «1С». Конфигурации 1С позволяют автоматизировать розничную торговлю любого направления, в том числен и сети магазинов.

Гибкость в управлении, способность и умение быстро перестраиваться, не упустить новые возможности, открываемые нововведениями и рынком, в настоящее время становятся важнее, чем прямая экономия управленческих расходов [1, с.187]. Затраты на реализацию данного решения намного ниже тех затрат, которые претерпевает торговая организация при дефиците продукции или потере ее ликвидности. Автоматизация контроля состояния товарных запасов позволяет в любой момент владеть актуальной информацией об уровне товарного запаса организации. В ходе процесса

купли-продажи в магазине через автоматизированную систему штрихкодирования, информация об отсутствии товарной позиции моментально поступает в общую базу. Получив данную информацию, уполномоченный управляющий по закупкам сразу же может внести нужное количество данного товара в заказ поставщику. А в ходе длительного использования данного программного обеспечения, происходит анализ продаж в автоматическом режиме и выявляется статистика потребления определенных видов товаров в зависимости от сезона, месяца, дня недели и времени суток. Вследствие чего формируется оптимальный размер заказа поставщику.

Внедрение автоматизированного контроля состояния товарных запасов организации позволяет устранить человеческий фактор, который приводит к не оптимальному размеру заказа, ввиду невнимательности или халатности торговых работников. Современный предприниматель зачастую ознакомлен с видами программного обеспечения, позволяющих автоматизировать контроль состояния товарных запасов и хозяйственной деятельности организации в целом. Но, не смотря на это, предпочитает не заниматься реорганизацией установленной политики ведения своего бизнеса. Причиной этому является отсутствие свободных денежных средств на реализацию данного решения или неуверенность предпринимателя в эффективности этого мероприятия. В таком случае помогли бы наглядные примеры внедрения автоматизации торгового бизнеса, которые предоставят реальные сроки и цифры экономической эффективности. К сожалению, не многие торговые организации, успешно реализовавшие подобные проекты, готовы поделиться такой корпоративной информацией. Таким образом, решение о внедрении такого нововведения, как автоматизация торговой деятельности предприятия, остается на усмотрение предпринимателя.

Использованные источники:

1. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. – 3-е изд., «Дашков и К°», 2012 г. – 520 с.

*Грязнова Е.Р., к.с.н.
доцент*

*Исинова З. Т.
магистрант*

*Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

БРЕНД РАБОТОДАТЕЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

В современных социально-экономических условиях самым главным конкурентным преимуществом компаний является персонал. Все большее количество работодателей приходят к тому, что необходимо системно и продуманно работать с персоналом, вкладывать деньги в его развитие. В условиях дефицита квалифицированных кадров важным преимуществом

компания становится сильный HR-бренд.

На сегодняшний день не четкого устоявшегося понятия «бренд работодателя». Самое распространенное определение HR-брендинга – это формирование имиджа компании как привлекательного работодателя, а также набор экономических, профессиональных и психологических выгод, которые получает работник, присоединяясь к компании. [1] Но, на сегодняшний день, понятие HR-брендинга шире, чем просто работа с репутацией компании как работодателя. Он включает все аспекты работы в компании, все HR-процессы и практики, которые формируют восприятие сотрудников и кандидатов. Другими словами, сегодня бренд работодателя ориентирован на формирование реальной рабочей среды, а не просто представлений о ней.

Создание HR-бренда направлено на привлечение и удержание талантливых специалистов. Для этого необходимо подчеркивать достоинства и отличительные черты компании, ее корпоративной культуры. Работа с HR-брендом непосредственно связана с корпоративной культурой. Он транслирует ценности и принципы компании. За счет этого, кандидаты на ту или иную должность, уже на первоначальном этапе могут понять, подходит им эта компания или нет. Таким образом, в компанию стремятся только близкие по духу специалисты. При работе с HR-брендом компании важно определить целевую аудиторию и ее ожидания относительно работы в данной организации. Аудиторией бренда могут быть как настоящие и бывшие сотрудники фирмы (руководители, менеджеры), так и будущие кандидаты (квалифицированные специалисты, выпускники ВУЗов).

В России проводится международный саммит HR- брендинг. Это масштабное мероприятие, посвященное управлению брендом работодателя. Его цель – не просто повысить уровень знаний HR-сообщества, а дать в руки работающие инструменты, которые позволят эффективнее привлекать, вовлекать и удерживать лучших сотрудников. В программе мастер-классы, дискуссии, доклады ведущих экспертов в области HR-брендинга, интерактивные игры. Проведение таких мероприятий в России означает, что идею брендинга не просто знают, но и активно развивают и применяют на практике. На отечественном рынке уже многие компании смогли продемонстрировать результаты реализации HR-брендинговых программ. Например, в компании «КПМГ» (победитель Премии «HR-БРЕНД 2010» в номинации МИР) в рамках Программы Управления талантами Emerging Leaders было реализовано 750 новых идей, что, в частности, привело к дополнительной прибыли, оцениваемой в двенадцать миллионов евро.

В построении своего HR-бренда первым шагом является выделение целевой аудитории, на которые ориентирован бренд работодателя: потенциальные кандидаты; работающие сотрудники; увольняющиеся (уволенные) сотрудники.

Внутри каждой из этих базовых аудиторий следует выделить подгруппы (например, среди кандидатов: студенты и молодые специалисты,

сотрудники конкурирующих предприятий, топ-менеджеры) и распределить их по степени приоритетности.

Вторым шагом является создание собирательного образа каждой целевой аудитории: возраст, пол, сфера интересов, базовые потребности. При составлении портрета необходимо ориентироваться на успешных людей, которые уже работают в компании.

В-третьих, важно исследовать, как в настоящее время воспринимается бренд компании - работодателя приоритетными целевыми группами. На основании результатов исследования определяются проблемные зоны и зоны успеха.

Четвертым шагом выступает формулировка ценностного предложения для каждой из целевых аудиторий бренда. Важно выделить именно те преимущества работы в компании, которые могут заинтересовать конкретную целевую группу, и охарактеризовать их ярко и понятно.

В-пятых, ориентируясь на результаты исследования и понимание потребностей целевых аудиторий, нужно определить стратегию коммуникации бренда и разработать конкретный план-график мероприятий по работе с приоритетными целевыми группами.

И, в заключение обязательно нужно провести исследование, которое покажет, каким образом изменилось восприятие бренда компании как работодателя приоритетными целевыми группами.

В мировой практике регулярно проводятся исследования, подтверждающие прямое влияние сильного HR-бренда на экономические результаты компании. Так, согласно исследованию Sears, увеличение удовлетворенности сотрудников от работы в компании на 5% вызывает увеличение прибыли на 0,5%. Исследование «Watson Wyatt» показывает, что совокупный доход акционеров за 3 года на 36% выше у организаций с высоким уровнем лояльности сотрудников по сравнению с компаниями с низким уровнем лояльности.

Реальные преимущества для компании заключаются в уменьшении расходов на подбор персонала, снижении текучести кадров, оптимизации расходов на работу с персоналом, в том числе прямая экономия на зарплатах. Компания, обладающая положительным HR-брендом, может себе позволить устанавливать уровень заработной платы на 20-30% ниже среднерыночной. Это связано с тем, что в понятие HR-бренд включаются перспективы карьерного роста, постоянное обучение персонала, грамотно выстроенная система менеджмента, комфортные условия работы. Таким образом, создаются все условия для повышения уровня удовлетворенности сотрудников и повышения уровня их лояльности к компании.

Обзор источников показал, что для компаний, имеющих сильный бренд работодателя, как правило, характерны:

1. Более высокая производительность труда и рентабельность.
2. Устойчивость во время экономических спадов.
3. Больше откликов от квалифицированных кандидатов.

4. Снижение текучести персонала.
5. Сокращение негативного воздействия стресса на сотрудников.
6. Повышение уровня удовлетворенности и лояльности клиентов.
7. Больше инициативы, творчества и инноваций со стороны сотрудников.

На высококонкурентном рынке бренд работодателя становится не просто визитной карточкой привлекательного работодателя, ее главным репутационным активом, а эффективным инструментом кадровой политики. Амбициозные и перспективные кандидаты при трудоустройстве все больше обращают внимание на экономические показатели компании, динамику бизнеса, возможность для персональной самореализации. Сильный HR-бренд необходим не только активно растущим компаниям для привлечения персонала, но и тем, кто нацелен на достижение высоких результатов без увеличения численности – для эффективного вовлечения в работу и удержания сотрудников.

Согласно международному исследованию характеристик бренда работодателя Employer Brand International (EBI), 41% российских компаний сегодня разрабатывает стратегию построения HR-бренда. При этом в качестве основных положительных результатов от внедрения подобных программ отечественные специалисты отмечают: уменьшение текучести кадров (29%), сокращение времени на поиск работников (29%), увеличение числа присланных резюме (21%) и привлечение большего количества клиентов (16%).

Как было уже сказано, компании с сильным брендом работодателя предлагают не самую высокую заработную плату, так как привлекают работников за счет других конкурентных преимуществ, которые зачастую мотивируют сильнее, чем материальная составляющая. Кроме того, это позитивно отражается на мотивации сотрудников внутри компании, на показателях их вовлеченности в общее дело и результативности.

Эксперты считают, что в наше время управление персоналом невозможно без маркетинговых инструментов. HR-бренд способен повысить узнаваемость компании, лояльность ее сотрудников и клиентов, обеспечить конкурентные преимущества и, в конечном итоге, увеличить продажи.

В целом, формирование репутации привлекательного работодателя – это набор четко спланированных, последовательных и взаимосвязанных действий, осуществляемых как внутри, так и вне компании. Очень немногие компании вправе заявить, что обладают надежным конкурентным преимуществом своего HR-бренда в вопросах найма, вовлеченности и удержания талантов.

При разработке стратегии развития HR-бренда компании необходимо найти то, что отличает ее от конкурентов, чем она может по праву гордиться и на основании этого формулировать особое предложение для своих сотрудников. Сегодня лучшие работодатели предлагают своим сотрудникам комфортные условия работы и конкурентоспособную заработную плату,

перспективы карьерного роста и развития, возможность участвовать в волонтерских проектах и благотворительных акциях. При этом мотивация все больше смещается в сторону человеческих ценностей. Социально-ответственная компания, заботящаяся о своих сотрудниках, обществе, экологии, занимающаяся благотворительностью, всегда будет пользоваться большей популярностью, нежели построенная только на идеологии максимальной прибыли.

Сильной стороной компании может стать ее уникальная корпоративная культура. Например, конкурентное преимущество компании SELA составляет ее внутренняя культура, основанная на простых общечеловеческих ценностях: взаимопонимании, взаимной заинтересованности, поддержке и командной работе. Большое внимание уделяется не только профессиональной деятельности сотрудников, но и личностному росту и развитию. В компании на регулярной основе действует система обучения и продвижения персонала. Возможность карьерного роста в SELA служит действенным мотиватором для персонала.

Итак, бренд работодателя становится необходимым инструментом кадровой политики, нацеленной на эффективное обеспечение организации персоналом необходимого количества и качества.

Использованные источники:

1. Бруковская О., Осовицкая Н. HR-Бренд. 5 шагов к успеху вашей компании – СПб.: Питер, 2011

*Губина В.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Уфа*

ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

Актуальной проблемой большинства отечественных коммерческих предприятий являются наличие сверхнормативных товарных запасов, низкая скорость их реализации, издержки, связанные с их хранением, старением или порчей. Данная проблема может еще более обостриться в сложившейся неблагоприятной экономической ситуации.

В связи с этим на российских предприятиях в структуре функций коммерческих служб стала формироваться товарная политика как особое направление их деятельности. Управлению товарными запасами стало уделяться значительное внимание.

Цель системы управления запасами обеспечение бесперебойного процесса торговли в нужном количестве и в установленные сроки и достижение на основе этого полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание запасов[1, с. 27]. На многих предприятиях политика управления товарными запасами стала формироваться по западным стандартам, с использованием западных методик и технологий. Однако,

деятельность по разработке такой политики должна ориентироваться, в первую очередь, на специфику потребителя, сформированную социально-культурной и экономической средой его жизнедеятельности в нашей стране.

Политика управления запасами охватывает ряд последовательно выполняемых этапов работ, основными из которых являются[2, с. 53]:

- 1) Анализ товарных запасов в предшествующем периоде
- 2) Определение целей формирования запасов
- 3) Оптимизация размера основных групп текущих запасов.
- 4) Оптимизация общей суммы запасов, включаемых в состав оборотных активов.
- 5) Обеспечение высокой оборачиваемости и эффективных форм движения запасов.
- 6) Обоснование учетной политики запасов.

При отпуске запасов в производстве, продаже и другом выбытии предприятие может осуществлять их оценку одним из следующих методов:

- идентифицированной себестоимости соответствующей единицы запасов. Такой метод может использоваться по отпускаемым запасам готовой продукции при выполнении специальных заказов и проектов;

- себестоимости первых по времени поступления запасов (метод ФИФО). Оценка запасов по методу ФИФО базируется на предположении, что запасы используются в той последовательности, в которой они поступали на предприятие (т.е. запасы, первыми отпускаемые в производство или продажу, оцениваются по себестоимости первых по времени поступления входящих запасов);

- себестоимости последних по времени поступления запасов. Оценка запасов по методу базируется на предположении, что запасы используются в последовательности, противоположной их поступлению на предприятие (т.е. запасы, первыми отпускаемые в производство или продажу, оцениваются по себестоимости последних по времени поступления входящих запасов);

- цены продажи. Оценка запасов по ценам продажи используется на предприятиях розничной торговли путем применения среднего процента торговой наценки на реализуемые товары. Этот метод могут применять торговые предприятия, реализующие обширный и изменчивый ассортимент товаров с примерно одинаковым уровнем торговой наценки. Себестоимость реализованных товаров определяется как разница между продажной (розничной) стоимостью этих товаров и суммой торговой наценки на них. В свою очередь, сумма торговой наценки на реализованные товары рассчитывается как произведение продажной (розничной) стоимости этих товаров и среднего процента торговой наценки[4, с. 84].

7) Построение эффективных систем контроля за движением запасов на предприятии.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Товарные запасы это оборотные фонды коммерческого предприятия. Товарные запасы выступают как условие непрерывности

процесса удовлетворения спроса покупателей и бесперебойной продажи товаров.

2. Существование товарных запасов как явления, обусловлено необходимостью обеспечения нормального процесса обращения товаров, его надежности и непрерывности.

3. Запасы можно классифицировать по большому количеству различных признаков. Однако, несмотря на большое число признаков классификации, наиболее часто применяемой является следующая дифференциация материальных запасов, представляющая собой некий сплав критериев по отношению к логистическим операциям и функциональной принадлежности[3, с. 40].

4. Политика управления запасами охватывает ряд последовательно выполняемых этапов работ, основными из которых являются: анализ товарных запасов в предшествующем период; обеспечение высокой оборачиваемости и эффективных форм движения запасов; обоснование учетной политики запасов; построение эффективных систем контроля за движением запасов на предприятии.

Использованные источники:

1. Бакаев А.С. Бухгалтерская финансовая отчетность: Учебник [текст] / А.С. Бакаев. - 4-е изд. - М.: 2015 г. - 36 с.
2. Борисов Л.П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности. М.: [текст] Консультант, 2015. 45с
3. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: Учебник [текст] / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. - М.: ОМЕГА-Л, 2012 г. - 408 с.
4. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах [текст] / Д.А. Панков. - М.: ИП Экоперспектива, 2014 г.

Губина В.Н
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Уфа

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ООО «КОМПАНИЯ ТЕКЛАЙН»

Общество с ограниченной ответственностью «Компания Теклайн» (ООО «Компания Теклайн») является юридическим лицом, действующим на основании устава и законодательства Российской Федерации.

Компания Теклайн начала свою работу в 1994г. За срок фирма достигла одного из лидирующих положений на компьютерном рынке Республики Башкортостан и зарекомендовала себя как честный и надежный поставщик с гибкой ценовой политикой. За счет постоянной оптимизации ассортимента, внедрения современных логистических и информационных технологий, оптимизации взаимоотношений с поставщиками, а также благодаря использованию эффективных маркетинговых и рекламных средств в 2014 году торговая компания достигла высоких темпов развития.

Для достижения главной цели компания следующим образом организует свою деятельность:

- ООО «Компания Теклайн» предлагает своим клиентам широкий ассортимент, наличие больших товарных запасов на складах компании, доступные цены и высококачественные услуги.

- Компания учитывает потребительские запросы всей аудитории.

- В каждом магазине сети созданы все необходимые условия для комфортной покупки: просторные залы, современное удобное торговое оборудование, удобная выкладка товара, полная достоверность информации о товаре. Система самообслуживания наряду с квалифицированным консультированием и полной предпродажной подготовкой товара позволяет покупателям значительно экономить их время.

- Для удобства покупателей ООО «Компания Теклайн» помогает оформить кредиты на покупку. Совместно с ведущими банками партнерами (Альфа Банк, ВТБ 24) торговая компания внедряет все более новые и выгодные программы потребительского кредитования, благодаря которым вся техника становится еще доступнее для всех категорий покупателей.

- Специальные предложения и рекламные акции, проходящие на регулярной основе, привлекают в магазины новых клиентов.

- Резервирование заказов клиентов на наших складах; бесплатная доставка крупногабаритного товара по городу.

- На всю продукцию предоставляются все необходимые сертификаты Госстандарта РФ, Министерства Здравоохранения РФ, Государственного комитета РФ по охране окружающей среды, других министерств и ведомств.

Высокое качество товаров и услуг в магазинах ООО «Компания Теклайн», перспективный торговый формат, каждодневная забота о покупателях, а также уникальный подход к торговому процессу позволяют торговой компании успешно развиваться и осваивать новые рынки, укрепляя свои позиции.

На предприятии существуют постоянно действующие отделы и службы, отвечающие за выполнение определенных функций.

Фирма располагает автопарком из 6 автомобилей «ГАЗель», которые используются для целей доставки грузов от поставщиков на склад и со склада в магазины. Автотранспорт находится в собственности ООО «Компании Теклайн».

Компания ООО «Компания Теклайн» создавалась путем формирования основных фондов и оборотных средств, величина которых определяется уставным капиталом. Уставный капитал общества образуется за счет имущественного вклада учредителей и составляет 2 016 тысяч рублей.

ООО «Компания Теклайн» имеет пять магазинов и 1 склад. Средняя площадь магазина составляет 90-150 кв. м.

Юридический адрес: 460076, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Свердлова, д. 72, кв. 2, телефон/факс: (347) 273-55-47, (347) 246-68-67

ОГРН 1070274006197

Организация поставлена на учет в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации 17 июля 2007 года в налоговом органе по месту нахождения МИФНС №40 в г. Уфе

ИНН/КПП 0274120652/027401001

Генеральный директор: Меремьянин Сергей Васильевич

Предприятие имеет штат из 125 сотрудников плюс двадцать внештатных сотрудников (торговых представителей), работающих по договору подряда.

Управление предприятием осуществляется на основе централизованного руководства, объединяющего всех работников. Непосредственное управление предприятием осуществляет генеральный директор предприятия.

Организационная структура ООО «Компания Теклайн» носит линейно функциональный характер. Многолетний опыт использования линейно функциональных структур управления показал, что они наиболее эффективны там, где аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций: посредством жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом.

Основным потребителем продукции ООО «Компания Теклайн» являются юридические лица (небольшие фирмы).

Доля данного потребителя на 2014 год составила 60 % от общего объема реализации всей продукции ООО «Компания Теклайн».

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Компании Теклайн» показал, что в организации имеются отрицательные моменты, такие как низкая ликвидность, снижение рентабельности, высокая зависимость компании от заемных источников. В данной ситуации необходимо уделить пристальное внимание использованию товарных запасов предприятия. Так как именно от их рационального использования, а также от их оптимального размера во многом зависит успешная деятельность организации.

можно выделить следующие предложения по решению проблем управления запасами в ООО «Компания Теклайн»:

- Дополнительно в организации ООО «Компания Теклайн» следует проводить анализ товарных запасов методом ABC. Суть метода ABC состоит в ранжировании анализируемых параметров по степени влияния на суммарный объем этих параметров на классы А, В и С, для которых затем устанавливают методы прогнозирования.

- Метод ABC весьма быстро набирает популярность среди отечественных руководителей, причем не только в деле управления запасами. Его также используют для выбора поставщиков (перевозчиков), для оценки клиентов, для анализа дебиторской задолженности т.д.

*Гумерова Э. Д.
магистр 2 курса
факультет «Институт экономики и управления»
Даминова Г. Н.
магистр 2 курса
факультет «Институт экономики и управления»
Уфимский государственный авиационный технический
университет
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ НАУЧНО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БРИКС В СФЕРЕ БИМЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: В данной научной статье говорится о сотрудничестве стран БРИКС в сфере биомедицинских технологий. Показывается значимость развития технологического и инновационного сотрудничества стран БРИКС в сфере биомедицинских технологий. Описываются формы сотрудничества между странами БРИКС. Приводятся методы укрепления сотрудничества между странами БРИКС в сфере биомедицинских технологий.

Ключевые слова: научно - технологическое сотрудничество, биомедицинские технологии, формы сотрудничества, страны БРИКС.

Abstract: In this scientific article refers to the cooperation of the BRICS countries in the field of biomedical technology. Showing the importance of the development of technological and innovation cooperation in BRICS biomedical technologies. It describes the forms of cooperation between the BRICS countries. The methods of strengthening cooperation among BRICS countries in the field of biomedical technology.

Keywords: scientific - technological cooperation, biomedical technologies, forms of cooperation of the BRICS countries.

Увеличение напряженности в отношениях с западными странами, а также введение санкций против России привело к возникновению ряда проблем в различных сферах экономической деятельности. Одной из наиболее острых стало прекращение трансфера технологий из ведущих стран Запада. Это поставило Россию в достаточно уязвимое положение, т.к. многие отечественные наукоемкие и высокотехнологичные отрасли зависят от импорта технологий. Поэтому для России развитие технологического и инновационного сотрудничества в сфере биомедицинских технологий со странами - партнерами по БРИКС является особенно актуальным.

В настоящее время растет влияние стран БРИКС на мировую экономику и политику. Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика претендуют на роль мировых лидеров нового тысячелетия и стремятся усилить свое влияние на процессы, происходящие на международной арене.

Механизмами и формами сотрудничества в сфере биомедицинских технологий являются реализация совместных программ и проектов НИР,

краткосрочные программы по обмену учеными, исследователями, техническими специалистами и преподавателями; организация семинаров и конференций, а также создание механизмов совместного финансирования для поддержки исследовательских программ БРИКС. В таблице 1 приведен список программ, реализуемых Россией совместно со странами – партнерами.

Таблица 1.

Страна	Формы сотрудничества	Сфера сотрудничества
Китай	Шэньянский промышленный институт, созданный совместно с Центром по изучению и развитию науки и техники, Томским политехническим университетом и Сибирским отделением Академии наук России	Биоинженерия, космические и авиационные технологии, энергетика.
	Яньтайская зона высоких технологий - российско-китайская база промышленного использования научных разработок.	Иновационные продукты
	Соглашение между фондом «Сколково» и пекинским технопарком «Чжунгуаньцунь» (Z-парк).	Биомедицинские технологии, информационные технологии и новые материалы.
Индия	Комплексная долгосрочная программа сотрудничества (ILTP), координируется Департаментом Науки и Технологий с индийской стороны, и Академией наук – с российской. КДП осуществила более трехсот совместных исследовательских проектов, создала 6 совместных исследовательских центров в различных отраслях науки.	Биотехнология и иммунология, биомедицинские технологии, физические технологии, лазерные технологии, космические технологии и тд.
	Компания VIBICOL КДП (Биологическая и Иммунологическая Корпорация Бхарат) в Буландшаре	Производство вакцины против полиомиелита
	Индийско-Российский центр Биотехнологии в Аллабаде	Биотехнологии
Бразилия	Соглашение о научно-техническом сотрудничестве между ФГУП Санкт-Петербургский НИИ вакцин и сывороток Федерального Медико-Биологического Агентства России (СПбНИИВС) и Институтом Бутантан	Производство вакцин и сывороток.
	Биотехнологический научно-исследовательский центр, построенный российской	Биотехнологии

	фармацевтической компанией «Биокад» в Бразилии.	
ЮАР	Университет Мали (г.Бамако) – российско-африканское соглашение от 18 ноября 2002.	Биотехнологии

Сотрудничество в сфере биомедицинских технологий между странами БРИКС находится на стадии развития. В перспективе можно предположить, что сотрудничество стран БРИКС укрепитя. Для этого необходимо приложить огромные усилия каждому из участников стран БРИКС.

Таким образом, у БРИКС есть возможности и необходимые условия для дальнейшего развития инновационного сотрудничества.

Для достижения этой цели странам БРИКС следует:

- проводить совместные научные исследования и подготовку квалифицированных сотрудников; создать сети исследователей и разрабатывать совместные проекты; учредить университеты БРИКС;
- больше организовать семинары и конференции; упростить доступ к научно-технологической инфраструктуре в странах БРИКС; обмениваться информацией по научно-технологическим разработкам.

Использованные источники:

1. Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики – взаимодействие в БРИКС. [Электронный ресурс]. URL: <http://inecon.org/docs/BRICS.pdf> (дата обращения 20.01.2016).
2. К меморандуму о сотрудничестве в сфере науки, технологий и инноваций между странами БРИКС. [Электронный ресурс]. URL: <http://riss.ru/analitics/11968/> (дата обращения 20.01.2016).
3. Перспективы инновационно-технологического сотрудничества стран БРИКС. [Электронный ресурс]. URL: <http://riss.ru/smi/7240/> (дата обращения 20.01.2016).
4. Л.В. Пономаренко, Е.Г. Зуева «РУДН и Африка». (дата обращения 20.01.2016).
5. И.А. Айдрис «БРИКС и Африка: сотрудничество в целях развития». (дата обращения 20.01.2016).
6. Владимир Путин: «Россия и Бразилия обладают поистине колоссальным экономическим потенциалом». [Электронный ресурс]. URL: <http://ruskline.ru/> (дата обращения 20.01.2016).

*Гумерова Э. Д.
магистр 2 курса
факультет «Институт экономики и управления»
Уфимский государственный авиационный
Технический университет
Россия, г. Уфа*

ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: В данной статье описывается значимость автомобильной промышленности в мировом хозяйстве. Показывается влияние информационных технологий на автомобилестроение. Также описывается конкурентоспособность отечественного автомобилестроения на мировом рынке, причины отставания от мировых конкурентов. В заключении описываются возможные пути решения данной ситуации.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, информационные технологии, конкурентоспособность, модернизация, интеграция.

Abstract: This article describes the importance of the automotive industry in the world economy. The influence of information technology in the automotive industry. It also describes the competitiveness of the domestic automotive industry in the world market, the causes of the backlog from world competition. In conclusion, outlines possible solutions to this situation.

Keywords: automotive, information technology, competitiveness, modernization and integration.

Автомобильная промышленность является одной из важнейших отраслей мирового хозяйства, относящаяся также к наиболее капиталоемким сферам мировой экономики. В производстве автомобилей и комплектующими занято примерно 9 миллионов человек в мире, которые каждый год собирают 67 миллионов автомобилей и создают 15% мирового ВВП. В автомобилестроении используется более 15% мирового объема производства стали и алюминия, более 10% выплавляемой в мире меди. Данная отрасль также является ведущим потребителем свинца, синтетического и натурального каучука (50%, 35% и 75% от мировых объемов производства соответственно). Кроме того, находящиеся в эксплуатации автомобили используют половину всего объема нефти, добываемой в мире. Потребители ежегодно тратят на автомобили до 15% своего бюджета.

Автомобилестроение – это отрасль машиностроения, которая постоянно развивается. В современном обществе имеют место информационные технологии, целью которых является ускорение обработки информации, следовательно – разработка сверхновых машин, имеющих максимальную скорость, высокий уровень комфорта и креативный дизайн. И в автомобилестроении используются только сверхновые информационные технологии. За счет их появления эта отрасль становится все более научно-, капиталоемкой и ресурсоемкой.

В области отечественного автомобилестроения в последние годы делаются огромные усилия, направленные на создание конкурентоспособного товара. Происходит это за счет улучшения качества различных конструктивных элементов, а также за счет создания новых моделей автомобилей. Вместе с тем, анализ состояния современного рынка показывает, что отечественное автомобилестроение по многим параметрам неконкурентоспособно с зарубежным. Причиной является то, что автомобили выпускаются на продажу, а не на удовлетворение потребностей клиентов.

Чтобы занять достойную конкурентоспособную позицию в мировом автомобилестроении, российскому автопрому на данный момент необходимо модернизировать автомобилестроение, что поможет ему выйти на уровень международных требований и стандартов. На начальной стадии перестройки требуется государственная поддержка. Осуществляться перестройка должна на базе модернизации на основе инноваций, с учетом уже существующего опыта мирового автомобилестроения. Для ускорения процесса модернизации российского автомобилестроения осуществлять ее необходимо в интернет-пространстве, где интернет-технологии могут обеспечить комплексное управление производством и реализацией автомобильной продукции в соответствии с современными международными стандартами и требованиями.

Началом перестройки отечественной автомобильной промышленности может стать интеграция одного из российских автозаводов с ведущим мировым альянсом. В основе таких отношений должны лежать не только обмен технологиями и ноу-хау, но и перенятие опыта в производстве и в реализации продукции. Это позволит автозаводу обновить модельный ряд, выпускать конкурентоспособные, качественные автомобили и создать собственные производственно-коммерческие партнерские сети для локального производства (АвтоВАЗом и Рено, LADA и Nissan).

Использованные источники:

1. Российская автомобильная промышленность. Информационно-познавательный портал «Перспективы». [Электронный ресурс]. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rossijskaja_avtomobilnaja_promyshlennost_2014-04-14.htm (дата обращения 10.05.2016).
2. Автомобильная промышленность в развивающихся странах. Информационно-познавательный портал «Перспективы». [Электронный ресурс]. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/avtomobilnaja_promyshlennost_v_razvivaju_shhihsa_stranah_2013-08-23.htm (дата обращения 10.05.2016).
3. Глобальный рынок машиностроения. Информационно-познавательный портал «Перспективы». [Электронный ресурс]. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyj_rynok_mashinostrojenija_2013-10-24.htm (дата обращения 10.05.2016).
4. Россия: автомобильный рынок или автомобильная промышленность?

Информационно-познавательный портал «Перспективы». [Электронный ресурс]. URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rossija_avtomobilnyj_rynok_ili_avtomobilnaja_promyshlennost_2013-01-31.htm (дата обращения 10.05.2016).

*Гусейнова Н.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Камысовская С.В.
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь*

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В условиях образования рыночных отношений практически невозможно управлять тяжелым экономическим механизмом хозяйствующего субъекта без экономической информации, главная часть которой дает четко налаженная система бухгалтерского учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности. Сведения бухгалтерского учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности используются для быстрого управления работой хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений, для составления экономических прогнозов и текущих планов и, наконец, для изучения и исследования закономерностей развития экономики страны.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит. - это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

Под дебиторами надлежит осознавать юридических и физических лиц, которые вследствие прошлых событий задолжали предприятию конкретные суммы денег, их эквивалентов либо иных активов.

Имея цель составления денежной отчетности дебиторская задолженность обозначается по таковым показателям:

-связи с обычным операционным циклом (обычный операционный цикл — промежуток времени меж приобретением припасов для воплощения работы и получением средств от реализации сделанной из их продукции либо продуктов и услуг);

- сроку закрытия;
- объектам, сравнительно которых появились обещания дебиторов;
- оперативности оплаты должником дебиторской задолженности.

Нынешняя дебиторская задолженность, сплетенная с реализацией продукции, продуктов, дел, услуг, представлена в Балансе в составе оборотных активов отдельными заметками обозначенных видов.

Дебиторскую задолженность, которая не связана с реализацией продукции, работ, услуг, составляют:

- дебиторская задолженность по выданным авансам;

- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по начисленным доходам;
- дебиторская задолженность по внутренним расчетам.

В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые не в состоянии быть быстро изменены, дебиторская задолженность представляет из себя очень переменный и оживленный состав оборотных средств, значительно зависящий от принятой в организации политики в отношении потребителей продукции. Так как дебиторская задолженность является из себя обездвижение собственных оборотных средств, то есть грубо говоря она не прибыльна в организации, то с полностью понятностью навязывается вывод о ее очень вероятном уменьшении. Дебиторская задолженность быть может сведена до минимального количества, все же, данного не случается в виду многих причин, даже из-за конкурентной борьбы.

Становление рыночных взаимоотношений и инфраструктуры денежного рынка дают возможность использовать в практике денежного маркетинга ряд новейших форм управления дебиторской задолженностью - ее рефинансирование, то есть убыстренный перевод в иные формы оборотных активов организации: деньги и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми сегодня, являются:

- 1) факторинг;
- 2) учет векселей, выданных покупателями продукции;
- 3) форфейтинг.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается по дебету счетов:

- 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" (если организацией выдан аванс в счет поставки);
- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" (в случае поставки товаров, работ, услуг в счет последующей оплаты);
- 68 "Расчеты по налогам и сборам" (в случае переплаты в бюджет);
- 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" (при удержании с работника определенных сумм в пользу организации);
- 71 "Расчеты с подотчетными лицами" (в случае невозврата подотчетным лицом выданных ему денежных средств) и т.д.

Внедрение новейших субсчетов предприятие имеет возможность производить без помощи других, как следует из потребностей управления, контролирования и анализа дебиторской задолженности с сохранением кодов (номеров) субсчетов Плана счетов бухгалтерского учета активов, денег, обязанностей и домашних операций компаний.

Таким образом, оценка момента, на который предприятие передает покупателю риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товар, требует изучения договора между предприятием и

покупателем и обстоятельств операции.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс РФ.
2. Донцова Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ДИС – 2015.
3. Медведев М. Финансовый результат как прирост или убыль имущества. Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2013
4. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учет. – М.: Омега-Л, 2013.
5. Шуремов В. Финансовый анализ.// Экономика и жизнь. – 2013.

Гуськова Ю.А.
студент 4 курса
факультет управления
Пантелеева Т.А., к.филол.н.
доцент

кафедра «Менеджмента и торгового дела»
Российский университет кооперации
Россия, г. Мытищи

**СПЕЦИФИКА КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Статья посвящена анализу операций, выполняемых на различных этапах коммерческой деятельности в розничной торговле.

Ключевые слова: розничная торговля, организация, торговая операция, эффективность.

Guskov Y.A.
4th year student
Faculty of management
Russian University of Cooperation
Mytishchi
Panteleyev TA

Candidate of Philology, Associate Professor of "Management and commercial matters"
Russian University of Cooperation
Mytishchi

SPECIFICS OF COMMERCIAL OPERATIONS AT RETAILERS

This article analyzes the operations carried out at various stages of business activity in the retail trade.

Keywords: retail, organization, business operation efficiency.

Коммерция - слово латинского происхождения (commercium — торговля). Под коммерцией понимается деятельность по продаже товаров или услуг с целью получения прибыли. Истоки российского предпринимательства уходят в глубь веков и относятся ко времени освоения торговых путей и строительства первых городов [1, с.9].

Суть коммерческой деятельности состоит в комплексном подходе к

организации совокупности коммерческих процессов и операций, направленных на выполнение коммерческих функций при осуществлении товарно-денежного обмена на всех его фазах.

Коммерческие операции на предприятиях розничной торговли обладают своей спецификой, особенно «это касается операций, которые следуют после совершения оптовых закупок товаров».

Конечно в розничной торговле также приходится осуществлять деятельность по управлению товарными запасами, плотно работать с ассортиментом. Но эти операции в рознице, в отличие от действий, которые выполняются в звеньях оптовой торговли, имеют свою собственную специфику. Эта специфика определяется иными структурой и размерами товарных запасов, временем хранения закупленных товаров в торговых учреждениях розничной торговли и другими принципами формирования всего ассортимента товаров в рознице.

Свою специфику деятельность учреждений, розничной торговли имеет и в рекламно-информационном продвижении и сопровождении. Оказываемые розницей услуги имеют иной (в отличие от оптовой торговли) характер, они рассчитаны на население, то есть на прямых потребителей.

Коммерческую деятельность, осуществляемую организациями торговли, можно условно разделить на несколько этапов, на каждом из которых выполняются определенные коммерческие операции. Содержание операций может отличаться в зависимости от того в розничной или оптовой торговле они осуществляются. Рассмотрим этапы, операции которых выполняются в розничной торговле (таб.1.)

Таблица 1. - Операции, выполняемые на различных этапах коммерческой деятельности в розничной торговле

Этап коммерческой деятельности	Выполняемые операции	
1. Сбор и анализ информации о конъюнктуре рынка	1.1	Сбор информации о спросе населения
	1.2	Сбор информации о товарном предложении
	1.3	Сбор информации о производителях и поставщиках
	1.4	Анализ полученной информации
2. Определение потребностей в товарах	2.1	Расчет предполагаемого объема реализации товаров
	2.2	Обоснование структуры, ассортимента закупаемых товаров
3. Выбор поставщиков товаров	3.1	Посещение выставок и ярмарок
	3.2	Изучение рекламных материалов в том числе размещенных в специальных зданиях
	3.3	Оценка результатов работы с поставщиками
	3.4	Отбор наиболее выгодных поставщиков
4. Установление хозяйственных связей с поставщиками	4.1	Разработка проекта договора купли-продажи
	4.2	Согласование условий договора
	4.3	Заключение договора и контроль его исполнения

5. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров	5.1 Выбор форм торгового обслуживания и методов продажи товаров 5.2 Применения различных методов стимулирования продажи товаров 5.3 Организация расчета с покупателями
6. Формирование ассортимента товаров	6.1 Обеспечение необходимой широты и полноты ассортимента 6.2 Обновление ассортимента товаров в зависимости от изменения спроса на них 6.3 Разработка ассортиментных перечней товаров и контроль над выполнение 6.4 Воздействие на производителей товаров с целью обновления и совершенствования выпускаемых товаров
7. Управление товарными запасами	7.1 Определение величины товарных запасов необходимых для бесперебойного снабжения ими покупателей 7.2 Поддержание товарных запасов на должном уровне 7.3 Применение мер по ускорению оборачиваемости товарных запасов
8. Рекламно-информационная деятельность	8.1 Выбор рекламных средств 8.2 Разработка и проведение рекламной компании 8.3 Оценка эффекта проведения рекламных мероприятий
9. Оказание торговых услуг	9.1 Отбор услуг, пользующихся спросом у качественных покупателей 9.2 Оказание услуг покупателям в магазинах

Так как именно розничная торговля завершает процесс доведения разных групп товаров от предприятия-изготовителя до конечного потребителя, коммерческие операции в розничной торговле являются самой ответственной фазой, ведь именно на этом этапе торговцы имеют дело с покупателем - то есть конечным потребителем.

Коммерческие операции торговых предприятий должны производиться на основе глубоких и объективных маркетинговых исследований. И ориентироваться при этом следует на интересы покупателя - то есть конечного потребителя, в противном случае рассчитывать на достойные коммерческие результаты бессмысленно.

Следует при этом учитывать и то, что на коммерческие операции предприятий розничной торговли оказывают влияние очень многие факторы.

Перечислим основные:

- степень квалификации розничного коммерческого персонала;
- текущее состояние материально-технического комплекса (включая объекты недвижимости) розничной торговли;
- правовая база осуществляемых коммерческих операций;
- ассортимент предлагаемых покупателям товаров и набор оказываемых торговых и дополнительных услуг;
- сложившийся уровень конкуренции в торговой нише (включая

близлежащих конкурентов в пределах шаговой доступности);

- финансово-хозяйственное положение розничного торгового предприятия;

- наличие и использование развитых современных информационных систем в виде баз постоянных покупателей, отчетов о покупательском спросе по времени года (месяца, дня);

- наличие Интернет-сайта и реализация отдельных групп товаров в онлайн режиме;

- прочее (доставка товаров на дом, наличие парковки перед розничным торговым предприятием, состояние подъездных путей и их загруженность и проч.).

При осуществлении коммерческих операций торговые учреждения обязательно должны учитывать силу влияния перечисленных нами факторов в своей текущей торговой деятельности. В современных условиях необходимость автоматизации торговых операций выходит на первый план. Для экономии средств и получения экономической выгоды предприятия отдают предпочтение небольшим проектам с короткими сроками реализации и быстрой отдачей (рис 1). То есть рынок живет не столько комплексными проектами, сколько внедрением отдельных модулей, призванных автоматизировать узкие отраслевые задачи.

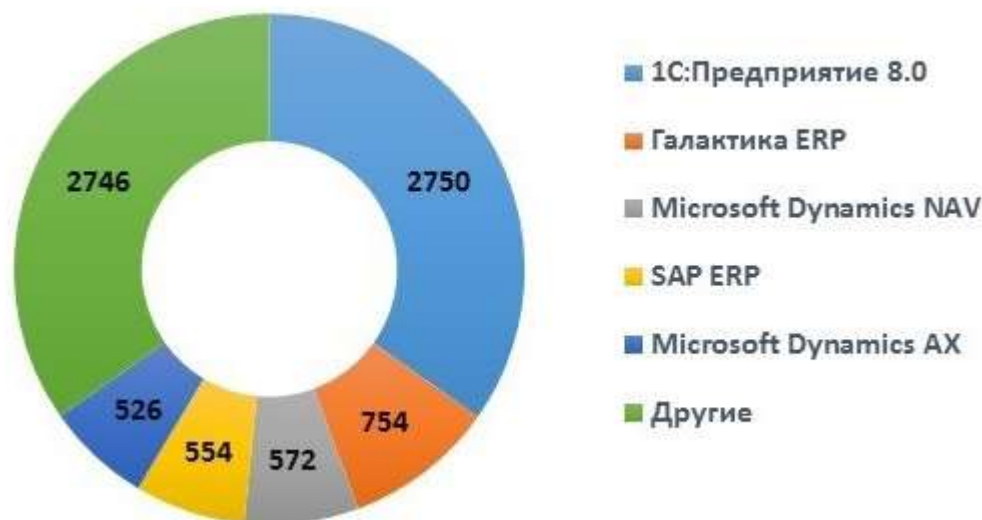


Рисунок 1 – Наиболее часто внедряемые ERP-платформы в России в период с 2005-2015 гг (TAdviser, 2015)

Без отсутствия автоматизации торговых операций в розничной торговле обеспечить высокую эффективность и нормальную прибыльность их функционирования маловероятно.

Использованные источники:

1. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. – 3-е изд., «Дашков и К°», 2012 г. – 520 с.

*Давлетова А.А.
студент
экономико-математический факультет
НФ БашГУ
Салимова Ф. Н., к.э.н.
доцент
Россия, г. Нефтекамск*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ - ФАКТОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На макроуровне благоприятный инвестиционный климат формируется вследствие развития политической, экономической и социальной сферы. Именно в тех направлениях, которые:

- 1) гарантируют сохранность вкладываемого капитала;
- 2) не препятствуют экономически выгодному применению;
- 3) в морально духовном плане общественность положительно воспринимает успехи бизнеса и конкретного бизнесмена.

Природно-материальной основой бизнеса является природно-климатические условия и наличие минеральных ресурсов. Инвестиционный климат складывается под влияниями демографических факторов. Но и их приходится воспринимать в таком состоянии, в каком она находится. В Российской Федерации природно-климатические и демографические условия являются недостаточно благоприятными.

На уровне инвестиционных проектов на привлечение средств и выбор объектов инвестирования, объемы инвестируемых средств и активность инвесторов оказывают влияние всевозможные факторы, которые складываются непосредственно государством или под его активным воздействием.

На современном этапе развития экономики, даже в условиях рыночной конъюнктуры рынка политика государства остается одним из ключевых звеньев в формировании инвестиционной привлекательности территорий. Это отражается в готовности к прозрачности страны для отечественных и иностранных инвесторов. Не должно остаться в стороне выполнение обязательств перед международными, экономическими и финансовыми организациями (уровень задолженности по внешним обязательствам международным экономическим и финансовым организациям).

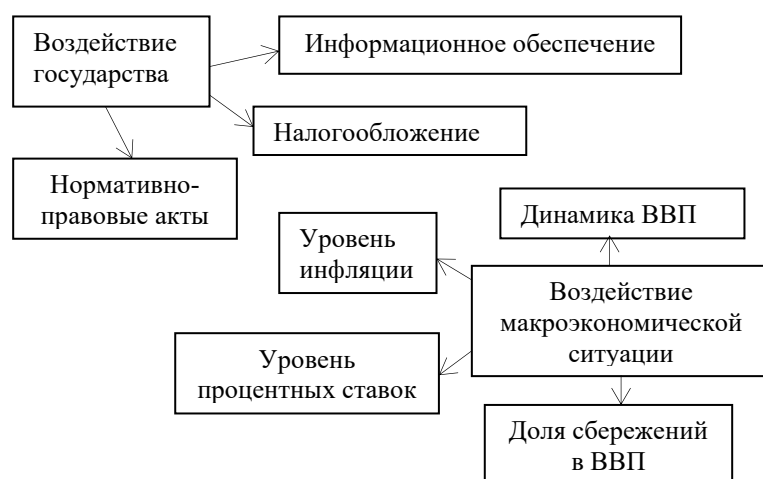


Рисунок 1 – Макроэкономические условия воздействия на привлекательность климата инвестирования

Прямое участие государства в инвестиционной деятельности заключается в реализации за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации капитальных вложений в соответствии с федеральными и региональными целевыми программами, а также по предложениям Правительства и Президента Российской Федерации.

С ноября 2014 года Агентство стратегических инициатив вместе с деловыми объединениями страны исполняет формирование масштабного Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах нашей страны на всей ее территории. Основными целями рейтинга являются оценка ключевых факторов образования благоприятного инвестиционного климата, что подразумевает под собой эффективность усилий региональных властей по улучшению состояния инвестиционного климата.

Методология Рейтинга включает в себя 50 показателей по четырем направлениям: «Регуляторная среда», «Институты для бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства». Рейтинг анализирует усилия органов власти по созданию благоприятных условий ведения бизнеса.

В последние годы в Российской Федерации были приняты определенные меры по улучшению деловой среды и условий для инвестирования. Реализованы конкретные меры по улучшению делового климата в стране и созданию благоприятных условий для ускоренного развития предпринимательской деятельности, увеличение доли частной собственности в развитии экономики. В результате совершенствования, направленного на усиление защиты прав предпринимателей, реализуется сокращение бюрократических барьеров, упрощаются регистрирующие и разрешительные процедуры. Сегодня макроэкономическое развитие обеспечивается реализацией многих программ экономической и социальной направленности, которые

содействуют созданию благоприятного инвестиционного климата в стране.

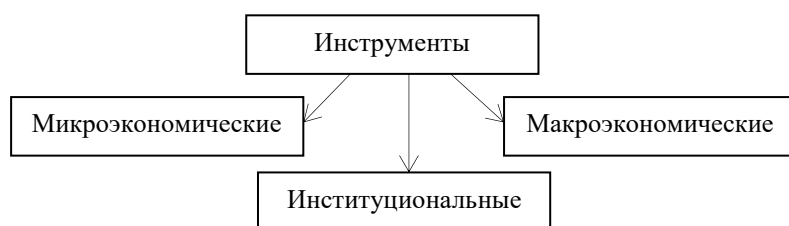


Рисунок 2 – Инструменты воздействия на инвестиционный климат

К макроэкономической группе относятся инструменты, которые создают общеэкономический климат инвестиций: влияют на процентную ставку, темпы роста экономики и внешнеторговый режим.

Наиболее эффективными среди микроэкономических инструментов регулирования инвестиций являются меры, непосредственно влияющие на объем фондов, остающихся в распоряжении предприятия. Финансирование внутренних инвестиций обычно выполняется из амортизационного фонда и прибыли. Из этого вытекают налоговые инструменты влияния государства на инвестиционный процесс. В рамках налогового регулирования имеются такие формы стимулирования инвестиций, как ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит, выведение из-под налогообложения части прибыли, направляемой на финансирование капиталовложений производственного и непроизводственного назначения.

Специальным инструментом поощрения частных инвестиций являются государственные гарантии реализовывающему финансирование проекта учреждению. Положительным в данном инструменте является то, что в условиях высокого риска государство может действительно увеличить заинтересованность инвесторов, уровень инвестиций и взимать плату, которая может стать важнейшим источником поступлений в бюджет, отрицательным – гарантии могут обратиться в реальные долги, а также наличием целого ряда ограничителей.

Государством значительно изменен порядок предоставления статистической, финансовой и налоговой отчетности, уплаты налогов и обязательных платежей. Теперь они осуществляются с использованием электронной системы, включая Интернет. В результате широкого внедрения современных технологий регистрационные и разрешительные процедуры, а также кредитование субъектов предпринимательства могут осуществляться без прямых контактов между государственными, контролирующими органами и субъектами предпринимательства, что значительно устраняет бюрократические барьеры. Произошло расширение возможностей информационного обеспечения субъектов бизнеса. Государственными структурами, общественными организациями созданы и регулярно обновляются и расширяются Интернет-ресурсы по направлениям, возможностям, порядку осуществления инвестиционной деятельности

в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Ильина С.А. Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность» // Молодой ученый. 2014. С. 154.
2. Алексеев В.Н., Ильин В.В. Инвестиционный климат и международный финансовый центр в Москве: тенденции и перспективы: монография. М.: ИНФРА-М, 2014. С.65.
3. Агентство стратегических инициатив [электронный ресурс] // ASI.RU. Электрон. данные URL: <https://asi.ru/regions/rating/> (дата обращения: 13.10.2015 г.). Заглавие с экрана.
4. Манташян Г.Г. Деловой и инвестиционный климат в России // Горизонты экономики. 2013. С. 48.
5. Припутнев А.В. Повышение привлекательности инвестиционного климата региона: автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата экон. наук: 08.00.05. Майкоп, 2014. С.14.

*Даминова Г.Н.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Институт экономики»
Уфимский государственный авиационный технический
университет
Ахметова Р.Р.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Институт экономики»
Гумерова Э.Д.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Институт экономики»
Россия, г. Уфа*

**РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ГОСТИНИЧНОМ
БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Аннотация: Последствия нестабильной экономической ситуации в мире оказали существенное влияние на сферу гостиничного бизнеса. В многочисленных отелях крупных зарубежных гостиничных брендов наблюдается неравномерная динамика загрузки.

Ключевые слова: стратегический альянс, гостиничный бизнес, международная гостиничная сеть, развитие стратегических альянсов

Abstract: The consequences of the unstable world economic situation had a significant impact on the hospitality industry. Most hotels of big foreign hotels brands have an uneven occupancy.

Key words: strategic alliance, hospitality, international hotel chain, developing of strategic alliances

В последние годы гостиничный бизнес стал одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире. Являясь неотъемлемой частью индустрии

туризма, он как межотраслевой комплекс социально-бытовой инфраструктуры играет все более важную роль в мировой экономике, тем самым обеспечивая десятую часть мирового валового национального продукта, и в ближайшие годы по экспертным оценкам, может стать одним из главных факторов мирового развития.

В результате глобализации в начале 1990-х гг. на российский рынок услуг гостеприимства пришли такие иностранные гостиничные компании, как Marco Polo Hotels and Resorts, Dusit Thani/Kempinski, Carlson/Radisson/SAS, Inter-Continental Hotels, Forte pic, IMP Groups Ltd., New World/Renaissance Hotels.

Сегодня мировое гостиничное хозяйство представлено в основном операторами из развитых индустриальных стран. Появление европейских и американских гостиничных цепей в России свидетельствует о переходе отечественного рынка услуг гостеприимства в качественно новое состояние.

Россия в последнее время стала популярным местом проведения разнообразных мероприятий мирового масштаба. Помимо спортивных мероприятий, таких как Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани и т.д., это и саммиты стран ШОС и БРИКС. Это способствовало развитию туризма и открытию гостиниц крупных международных сетей сразу в нескольких регионах России. Так, в 2015 году, согласно данным Umbrella Hospitality, в России появились новые отели таких международных сетей как Wyndham Hotel Group, Marriot, Starwood Hotels&Resorts Inc., InterContinental Hotels Group, Hayatt, что составило в общей сложности 28 отелей на 5149 номеров в 17 городах. [1]

Однако, сфера гостеприимства одной из первых ощутила на себе последствия нестабильной экономической ситуации в стране и в мире в целом. Во многих отелях наблюдается неравномерная динамика загрузки. Снижение заполняемости коснулось всех категорий средств размещения.

С другой стороны, замедление экономического роста и, как следствие, ослабление курса национальной валюты способствуют повышению привлекательности России для иностранных туристов. Таким образом туристы могут позволить себе больше и тратят, соответственно, больше.

Даже находясь за рубежом, большинство туристов отдают предпочтение знакомым гостиничным сетям, в каждой из которых имеется своя программа лояльности для постоянных гостей. Также многие международные гостиничные сети заключают партнерские соглашения с авиакомпаниями, мобильными операторами, службами заказа такси и аренды автомобилей, что позволяет туристам экономить, а отелям – сохранить своих клиентов. Так, например, американская гостиничная сеть Starwood Hotels&Resorts Worldwide в рамках своей программы лояльности SPG сотрудничает с более чем 30 авиакомпаниями, такими как Air Berlin, American Airlines и другими. Таким образом путешественники могут оплатить перелет баллами SPG Starpoints, накопленными в результате проживания в отеле данной сети. [2]

К середине 2016 года две крупнейшие мировые гостиничные компании Marriot и Starwood Hotels&Resorts объединяются и создадут крупнейшую в мире гостиничную компанию. После объединения компании будут управлять или отдавать в управление по франшизе более 5,500 отелей с номерным фондом в более 1.1 миллионов номеров.

Сокращение количества туристических агентств (до 2014 года было 2 тысячи зарегистрированных туроператоров, а в 2016 осталось всего 541), временный запрет на выезд в Египет и Турцию, повышение курса валют привели к тому, что отдых за рубежом стал практически невозможен для 80% жителей России. В 2015 году поездки за границу сократились на 35% — самое большое падение выездного туризма в современной истории России. В 2016 году ожидается дальнейший спад — на 40%. В связи с этим россияне отдают предпочтение внутреннему туризму.

Таким образом, экономический кризис в некоторой степени стимулирует развитие туризма, что благоприятно влияет и на гостиничный сектор.

Использованные источники

1. Umbrella Hospitality [Электронный ресурс]. URL: <http://umhos.ru/statistics/>
2. Starwood Hotels&Resorts Worldwide [Электронный ресурс]. URL: <http://www.starwoodhotels.com/>

Даминова Г.Н.

студент 2 курса магистратуры

факультет «Институт экономики»

*Уфимский государственный авиационный
технический университет*

Ахметова Р.Р.

студент 2 курса магистратуры

факультет «Институт экономики»

Россия, г. Уфа

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация: Эта статья посвящена теме национальных стратегических альянсов в гостиничном бизнесе в России, а также рассмотрены проблемы и пути решения.

Ключевые слова: стратегический альянс, национальная гостиничная сеть, гостиничный бизнес, национальный стратегический альянс

Abstract: This article is about national strategic alliances in Russian hospitality industry, its problems and the ways to solve them.

Key words: strategic alliance, national hotel chain, hospitality industry, national strategic alliance

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в России насчитывается примерно 10 тыс. гостиниц различных категорий, 152 из них, находящиеся в иностранной и совместной собственности или

имеющие договоры на управление или франшизу с какой-либо известной иностранной компанией, представлены на российском рынке брендами крупных международных гостиничных сетей. Большая часть сегмента гостиничного рынка под управлением иностранцев (66%) распределена между четырьмя международными гостиничными компаниями: The Carlson Rezidor Hotel Group, Accor Hotels, InterContinental Hotels Group и Marriott International. Всего же в России работает 23 международных гостиничных оператора в 38 городах. [1]

Высококласные отели в первую очередь представляют интерес для иностранных гостей, прибывающих в нашу страну. Поэтому в основном большинство отелей, представляющие в России международные гостиничные сети и ассоциации, являются пятизвездными.

Однако стоит отметить, что в России до сих пор нет ни одной национальной гостиничной сети за исключением крупного гостиничного объединения «Best Eastern Hotels» - ВЕН. В настоящее время в этот гостиничный консорциум входит более 300 гостиниц России и стран СНГ. Гостиницы, являясь членами такого консорциума, платят взносы в единый фонд, который идет на объединенную рекламную, маркетинговую деятельность, связи с общественностью, при этом полностью сохраняется финансово-экономическая и управленческая самостоятельность гостиниц.

Основная цель вступления гостиниц в ВЕН — это возможность увеличения продаж путем предоставления в каталогах цепи, системах резервирования и т.д. [2].

Отсутствие в России национальных гостиничных цепей и возможности объединения в гостиничные альянсы и консорциумы можно объяснить следующими причинами [2]:

- российское законодательство не способствует развитию национальных гостиничных сетей (получение многочисленных лицензий и других разрешительных документов);
- не определены вопросы собственности на тот или иной объект, хотя федеральные и муниципальные программы развития туризма декларируют поддержку гостиничного хозяйства;
- отсутствие финансовых средств для развития отечественных гостиниц,
- невозможность их привлечения на фондовом рынке;
- инвестирование в гостиничный бизнес связано с большим риском из-за отсутствия полной, достоверной статистики по туризму и серьезной аналитики;
- недостаточное количество высокопрофессиональных управленцев и специалистов гостиничного бизнеса в России;
- руководство многих отечественных гостиниц преследует свои частные интересы и не стремится к дальнейшему развитию и вхождению в сеть.

Для того чтобы вступить в гостиничный альянс, руководители

гостиничных предприятий должны провести тщательную аналитическую работу над такими основными направлениями как:

- с какими гостиницами стоит объединяться;
- с какой целью;
- будет ли это альянс только среди гостиниц, или его участниками могут быть и другие субъекты гостиничной индустрии (туристические компании, авиакомпании, системы бронирования и др.);
- основные затраты при вхождении в альянс;
- преимущества и ожидаемый экономический эффект от вхождения в альянс.

В России для того, чтобы стратегические альянсы в гостиничном секторе получили широкое распространение, как и в мировой практике, необходимо участие не только самих гостиниц и частных компаний, но и государства. Успешное развитие гостиничных стратегических альянсов в России напрямую зависит от поддержки государства и его заинтересованности в конкурентоспособности рынка гостиничных услуг России на мировом рынке туризма.

Поэтому стоит выделить те необходимые условия для развития стратегических альянсов в гостиничном секторе страны, реализация которых позволит успешно развиваться отечественным предприятиям. При создании благоприятных условий для развития стратегических альянсов можно выделить несколько перспективных направлений, по которым возможно наблюдать возникновение таких объединений на российском рынке гостиничных услуг.

К ним можно отнести объединение независимых гостиниц в маркетинговый союз; создание национальных гостиничных сетей; объединение с крупными туристическими операторами, компаниями или агентствами; заключение договоров с крупными авиакомпаниями; а также создание единых систем бронирования.

Проведенные исследования позволили сделать вывод о том, что приведенные выше перспективные направления развития стратегических альянсов в гостиничном бизнесе на территории России позволят повысить конкурентоспособность его участников по отношению к другим субъектам туристского и гостиничного рынка.

Использованные источники:

1. Консалтинговая компания Ernst&Young [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/RU/ru/Home>
2. Управляющая компания Аэротель [Электронный ресурс]. URL: www.hotelmanagement.ru
3. Чудновский А.Д., Жукова М.А., Сенин. Управление индустрией туризма: Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2004

*Даниелян К.А.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
Подхалюзина В.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика автомобильного транспорта»
МАДИ
Россия, г. Москва*

ЭКОНОМИКА ШВЕЦИИ ECONOMY OF SWEDEN

Статья посвящена изучению состояния экономики Швеции: динамике ВВП, основным экспортным и импортным товарам, странам, являющимся главными торговыми партнерами Швеции. Рассматриваются динамика прироста физического объема ВВП Швеции за 1994-2014 г., экспортируемые и импортируемые товары за 2013, 2014 г., их изменение за данный период и доля в 2014 году.

Ключевые слова: экономика, Швеция, ВВП, экспорт, импорт, торговые партнеры.

The article is devoted to study of state of the Swedish economy: dynamics of GDP, main export and import goods, countries – major trade partners of Sweden. Dynamics of growth of physical volume of Swedish GDP for 1994-2014, exported and imported goods for 2013, 2014, its change for this period and share in 2014.

Keywords: economy, Sweden, GDP, export, import, trade partners.

Oriflame, IKEA, Volvo, Skype, Ericsson являются всемирно известными шведскими компаниями. На сегодняшний день Швеция имеет конкурентную, развитую и разностороннюю экономику, Международный Экономический форум присвоил Швеции шестое место в рейтинге конкурентоспособности, также она занимает шестую позицию по версии Всемирного банка как страна с наиболее простыми условиями для торговли. Это неудивительно, поскольку ключевой особенностью ее экономики является открытость и либеральный подход к торговле. Швеция – это экспортно-ориентированная страна, имеющая положительное сальдо торгового баланса. Швеция находится среди стран Европейского союза с наиболее низким уровнем национального долга, низкой и стабильной инфляцией и здоровой банковской системой. [1]

Шведская экономика страдала от низкого роста и высокой инфляции, а ее национальная валюта – шведская крона – была девальвирована. В начале 1990-х годов Швеция также потеряла в результате глубокого финансового кризиса, банки стали нестабильными, безработица возросла, государственные расходы вышли из-под контроля и таким образом привели к появлению национального долга. Путь назад к стабильности был нелегким, но проводя реформы и придерживаясь их, Швеция преобразовала свою экономику и оставалась сильной перед лицом новой глобальной рецессии. Современное экономическое и социальное процветание Швеции было

построено на уроках из 1990-х, стабильная политика в области экономики, объединенная с конкурентоспособностью, инновациями и открытым подходом к торговле сделали Швецию моделью экономического успеха.

По данным Центрального статистического бюро Швеции, в целом за 2014 год прирост физического объема ВВП составил 2,1%. Уровень номинального ВВП (в текущих рыночных ценах) достиг 3 907,5 млрд. шведских крон (около 569,8 млрд. долл. США).

В структуре ВВП (по расходам) основную долю занимают расходы домохозяйств на потребление (48,5%), доля валовых инвестиций составляет 18,4%, государственных закупок товаров и услуг — 27,5%, чистого экспорта — 5,7%, при этом объем экспорта достигает 45,7% ВВП.

Подушевой объем ВВП Швеции за 2014 год составил 403,0 тыс. шв. крон (около 58 767 долл. США).

По прогнозам Риксбанка (Центробанка Швеции), прирост ВВП в 2015 году составит 2,7 %, в 2016 и 2017 — 3,3 % и 2,2 % соответственно. Главным драйвером роста в 2015 году может стать наращивание внутреннего спроса, в 2016-2017 годах постепенное увеличение международного спроса приведет к более быстрому росту экспорта и инвестиций.

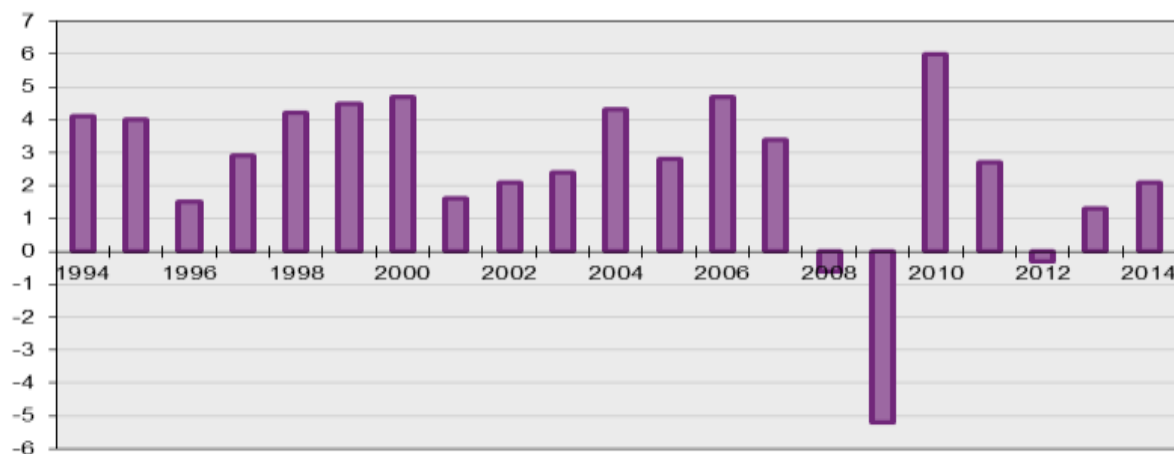


Рисунок 1.1. Годовая динамика прироста физического объема ВВП Швеции в 1994-2014 годах (в процентах)

Источник: ЦСБ Швеции[2]

Наибольший прирост физического объема ВВП был достигнут в 2010 г. и составил 6 %, наименьший показатель был зафиксирован в 2009 г. и составил -5,2 %. Начиная с 2012 г. темп прироста объема ВВП начал увеличиваться.

Швеция предлагает широкую номенклатуру товаров и услуг, но она не все производит сама и очень многое закупает, например, сырье, частично переработанное сырье и полуфабрикаты. В таблице 1.1. представлены данные об импорте Швеции.

Таблица 1.1. Основные импортированные Швецией в 2013-2014 гг.

товары, млн. долл. США

Товарные категории	2014 г.	2013 г.	Доля в 2014, %	Прирост 2014/2013, %
Всего	162 197	160 581	100,0	6,3
Древесина и изделия из нее	4 647	4 616	2,9	6,0
Минеральное сырье	11 608	11 884	7,2	2,8
Железо и сталь	5 012	5 111	3,1	3,2
Прочие металлы	2 410	2 394	1,5	6,0
Руды, металлический лом	1 775	1 994	1,1	-6,3
Продукция химической промышленности	20 773	20 316	12,8	7,6
Химические элементы и соединения	5 310	4 749	3,3	17,7
Лекарственные средства	4 520	4 661	2,8	2,1
Пластмассы	4 106	4 073	2,5	6,1
Резина и изделия из нее	1 965	2 012	1,2	2,8
Энергоносители	22 252	23 016	13,7	1,8
Сырая нефть	12 471	12 750	7,7	3,0
Нефтепродукты	7 641	7 923	4,7	1,5
Машины, оборудование и механизмы	67 110	65 632	41,4	7,6
Оборудование для металлообработки	4 814	4 646	3,0	9,1
Машины	16 213	16 281	10,0	4,8
Электроника, телекоммуникации	24 731	24 376	15,2	6,8
Транспортные средства, в т.ч.	16 156	15 281	10,0	11,3
Легковые автомобили	7 956	7 323	4,9	14,4
Детали и аксессуары	5 346	5 232	3,3	7,6
Прочие транспортные средства	1 366	1 296	0,8	11,0
Инструмент, оптика	3 830	3 752	2,4	7,5
Прочие изделия	35 806	35 117	22,1	7,3
Продукты питания	17 420	16 938	10,7	8,3
Текстиль, обувь	8 065	7 820	5,0	8,6
Мебель	2 514	2 380	1,6	11,2

*Источник: ЦСБ Швеции[2]**Примечания: прирост рассчитан в шведских кронах*

Курс доллара США к шведской кроне: в 2013 г. 1 долл. США = 6,5140 шв. крон, в 2014 г. 1 долл. США = 6,8577 шв. крон. Общий объем шведского импорта товаров в 2014 году составил около 162,2 млрд. долл. США (1 112,3

млрд. шв. крон).

Анализируя данную таблицу, мы можем сделать вывод о том, что больше всего Швеция импортирует машины, оборудование и механизмы, на втором месте находятся такие изделия, как текстиль, обувь, мебель, продукты питания, третью позицию занимают энергоносители, на четвертой строчке – продукция химической промышленности, следом идет минеральное сырье, а на последнем месте – древесина и изделия из нее.

Также хочется привести данные по экспорту Швеции.

Таблица 1.2. Экспорт основных товарных групп в 2013-2014 годах

Товарные группы	2014		2013		Дол я в 2014 г.	Изменение 2014/2013, %
	млн. шв. крон	млн. шв. долл. США	млн. шв. крон	млн. шв. долл. США		
Всего	1 124 664	164 000	1 090 797	167 454	100.0	3.1
Товары лесной промышленности	124 176	18 108	120 139	18 443	11.04	3.4
Древесина	26 232	3 825	23 596	3 622	2.33	11.2
Целлюлоза	18 704	2 727	17 415	2 673	1.66	7.4
Бумага	73 094	10 659	73 288	11 251	6.50	-0.3
Минеральные ресурсы	114 252	16 660	109 917	16 874	10.16	3.9
Железная руда	19 164	2 795	19 164	2 942	1.70	0.0
Железо и сталь	50 125	7 309	46 834	7 190	4.46	7.0
Прочие металлы	21 585	3 148	22 079	3 389	1.92	-2.2
Товары химической промышленности	144 237	21 033	138 656	21 286	12.82	4.0
Химические соединения	16 270	2 373	16 912	2 596	1.45	-3.8
Лекарства	59 505	8 677	56 297	8 642	5.29	5.7
Пластмассы	28 870	4 210	28 612	4 392	2.57	0.9
Энергоносители	98 496	14 363	92 129	14 143	8.76	6.9
Нефтепродукты	87 223	12 719	82 090	12 602	7.76	6.3
Продукция машиностроения	490 969	71 594	483 300	74 194	43.65	1.6
Металлообработка	33 607	4 901	32 102	4 928	2.99	4.7
Машины	175 241	25 554	173 320	26 607	15.58	1.1
Электроника и телекоммуникационное оборудование	132 267	19 287	125 945	19 335	11.76	5.0
Транспортные средства	114 524	16 700	116 555	17 893	10.18	-1.7
Легковые автомобили	33 824	4 932	35 366	5 429	3.01	-4.4
Грузовые автомобили	24 779	3 613	25 137	3 859	2.20	-1.4
Автокомпоненты	46 350	6 759	46 576	7 150	4.12	-0.5

Прочие транспортные средства	7 803	1 138	9 667	1 484	0.69	-19.3
Инструменты оптика	и 27 525	4 014	25 712	3 947	2.45	7.1
Прочие товары	152 534	22 243	146 655	22 514	13.5	4.0
					6	
Продукты питания	69 327	10 109	63 410	9 734	6.16	9.3
Одежда и обувь	25 034	3 650	23 389	3 591	2.23	7.0
Мебель	15 993	2 332	15 708	2 411	1.42	1.8

Источник: ЦСБ Швеции[2]

На основании данных, приведенных в таблице, можно сделать вывод о наиболее значимых экспортно-ориентированных отраслях экономики Швеции: продукция машиностроения занимает наибольшую долю в экспорте Швеции, продукты питания, мебель, одежда и обувь находятся на втором месте, товары химической промышленности занимают третью позицию, товары лесной промышленности – на четвертом месте, следом идут минеральные ресурсы, а энергоносители замыкают список.

Также хочется рассказать о внешнеэкономической деятельности Швеции. Швеция с 1 января 1995 г. является членом Европейского союза и принимает активное участие в общеевропейских процессах, в том числе, в выработке внутренней и внешней торговой политики. Свои политические интересы в регионе Швеция отстаивает, участвуя в более чем 50 различных форматах международного сотрудничества. Организациями, имеющими наибольшее политическое значение, являются: «Северное измерение» - совместная политика Европейского союза, России, Норвегии, Исландии; Арктический совет; Совет государств Балтийского моря; Хельсинская комиссия; Совет Баренцева региона; Совет министров северных стран; NB8 – «Восьмерка» стран Северной Европы и Прибалтики. Швеция является членом ВТО с 1995 года и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с 1961 года. Швеция выступает за обеспечение свободы доступа на международные рынки, снятие торговых барьеров и либерализацию международных торговых правил.

Швеция заинтересована в сотрудничестве с Россией в ряде сфер. Наиболее интересные для России направления: утилизация бытовых и промышленных отходов, очистка воды, создание устойчивых транспортных систем, опыт по планированию и строительству городов устойчивого развития. В таблице 1.3. представлена информация о наиболее крупных торговых партнерах Швеции.

Таблица 1.3. Страны – крупнейшие торговые партнеры Швеции по товарообороту

Страна	2013 год		2014 год		Прирост в 2014 г. к 2013 г., %	Доля в обороте, % 2014 г.
	млн. крон	шв. млн. долл. США	млн. крон	шв. млн. долл. США		
Всего	2 136 821.4	328 035.2	2 236 962.3	326 197.2	4.69	100.00
Германия	291 551.0	44 757.6	304 871.9	44 456.9	4.57	13.63
Норвегия	209 619.7	32 179.9	210 219.5	30 654.5	0.29	9.40
Дания	159 342.1	24 461.5	159 561.9	23 267.6	0.14	7.13
Великобритания	134 442.6	20 639.0	149 251.7	21 764.1	11.02	6.67
Нидерланды	138 654.6	21 285.6	144 515.2	21 073.4	4.23	6.46
Финляндия	134 809.7	20 695.4	134 864.5	19 666.1	0.04	6.03
США	96 521.4	14 817.5	103 877.7	15 147.6	7.62	4.64
Франция	91 696.8	14 076.9	98 578.1	14 374.8	7.50	4.41
Бельгия	94 606.1	14 523.5	93 831.1	13 682.6	-0.82	4.19
Китай	83 339.7	12 793.9	89 741.3	13 086.2	7.68	4.01
Россия	69 537.4	10 675.1	76 924.0	11 217.2	10.62	3.44
Польша	62 959.8	9 665.3	68 758.9	10 026.5	9.21	3.07
Италия	57 419.1	8 814.7	61 339.0	8 944.5	6.83	2.74
Испания	31 532.0	4 840.7	35 530.9	5 181.2	12.68	1.59
Эстония	25 348.4	3 891.4	26 901.9	3 922.9	6.13	1.20
Австрия	21 698.2	3 331.0	24 118.0	3 516.9	11.15	1.08
Япония	23 642.5	3 629.5	24 113.9	3 516.3	1.99	1.08
Турция	21 618.0	3 318.7	22 869.7	3 334.9	5.79	1.02
Чехия	20 973.0	3 219.7	22 835.7	3 329.9	8.88	1.02
Ирландия	16 968.6	2 604.9	20 938.5	3 053.3	23.40	0.94
Швейцария	20 892.5	3 207.3	19 876.3	2 898.4	-4.86	0.89
Индия	14 727.4	2 260.9	15 646.0	2 281.5	6.24	0.70
Литва	12 510.5	1 920.6	14 899.4	2 172.7	19.10	0.67
Южная Корея	16 493.1	2 532.0	14 811.0	2 159.8	-10.20	0.66
Нигерия	12 365.6	1 898.3	14 393.2	2 098.8	16.40	0.64
Бразилия	13 047.9	2 003.0	13 195.8	1 924.2	1.13	0.59
Австралия	14 727.1	2 260.8	13 115.7	1 912.6	-10.94	0.59
Гонконг	11 717.6	1 798.8	12 740.8	1 857.9	8.73	0.57
Венгрия	11 120.3	1 707.1	12 225.3	1 782.7	9.94	0.55
Саудовская Аравия	13 566.9	2 082.7	12 160.5	1 773.3	-10.37	0.54

кая
Аравия

Источник: ЦСБ Швеции[2]

Примечания: изменение рассчитано по шведским кронам

Курс доллара США к шведской кроне: в 2014 г. 1 долл. США = 6,8577 шв. кр., в 2013 г. 1 долл. США = 6,5140 шв. кр.

На основании данной таблицы видно, что Россия входит в первую двадцатку торговых партнеров Швеции, занимая одиннадцатое место, наиболее крупный товарооборот у Швеции с другими скандинавскими странами, США, Китаем, а также Германией, Великобританией, Нидерландами, Францией и Бельгией.

В заключение хотелось бы отметить, что шведская экономика находится на высоком уровне развития, конкурируя с другими ведущими экономиками мира, несмотря на то, что она не имеет собственных запасов нефти и других видов ископаемых энергоресурсов. Также хочется упомянуть о разработке и внедрении шведским правительством программ по защите окружающей среды, ресурсо- и энергосбережении, которые играют немаловажную роль на сегодняшний день. В Швеции научно-исследовательская сфера широко финансируется государством, обеспечивая тем самым развитие отраслей экономики и поддержанию ее конкурентоспособности на мировых рынках.

Использованные источники:

1. How Sweden created a model economy // sweden.se URL: <https://sweden.se/business/how-sweden-created-a-model-economy/> (дата обращения: 22.10.2015).
2. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности в Швеции в 2014 году // www.ved.gov.ru URL: http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Economics_Review_2014/Economics_Sweden_2014.pdf (дата обращения: 22.10.2015).
3. Подхалюзина В.А. Автомобильный транспорт. Особенности функционирования в России. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
4. Подхалюзина В.А. Анализ пассажиропотока на наземном пассажирском транспорте Москвы // Вызовы глобального мира. Вестник ИМТП. 2015. №2(6). С. 31-34.
5. Подхалюзина В.А. Воздушный транспорт России в условиях глобализации мировой экономики. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
6. Подхалюзина В.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование. М.: Издательские решения, 2016.
7. Подхалюзина В.А. Макроэкономическое регулирование. М.: Издательские решения, 2016.
8. Подхалюзина В.А. Пассажирский транспорт Москвы в условиях кризиса. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.
9. Подхалюзина В.А. Стратегии глобализации как способ повышения конкурентоспособности российской автомобильной промышленности //

Автомобильная промышленность. 2015. №2. С. 1-2.

10.Подхалюзина В.А. Экономика России: регулирование, планирование, прогнозирование. Saarbrücken: Lap Lambert, 2015.

11.Подхалюзина В.А., Ипатов А.А. Российский транспорт в условиях интеграции в международную транспортную систему // Грузовик. 2015. №8. С. 30-32.

Дворянчикова А.В.

студент 1 курса магистратуры

Институт экономики и предпринимательства

Россия, г. Нижний Новгород

МАРКЕТИНГ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматривается стратегический подход к развитию территорий, который может обеспечить в рыночных условиях конкурентоспособность территории в долгосрочном периоде и постоянный рост жизненного уровня населения. Определено, что маркетинг муниципального образования выявляет и частично формирует уникальные свойства территории, города, которые могут быть полезны для целевых групп потребителей. Целью статьи является исследование существующих методов стратегического подхода в планировании развития регионов и особенно использование инструментов городского маркетинга для разработки комплексной экономической политики, а так же предложение своих вариантов методов осуществления развития муниципальных образований.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, стратегии развития территорий, муниципальное образование.

MARKETING OF THE MUNICIPALITY

Dvoryanchikova A.V. student,

Abstract: This article describes a strategic approach to the development of the territories, who can provide in market conditions, the competitiveness of the territory in the long term and continuous growth of living standards of the population. Determined that the marketing of the municipality identifies and partly contribute to the unique properties of territory, city, which may be useful for the target groups of consumers. The aim of the article is to explore the existing methods of the strategic approach in development planning regions and especially the use of the instruments of the urban marketing for development of the complex of economic policy.

Keywords: territorial marketing, a municipality, a strategy of territorial development.

Развитие муниципальных образований естественным образом должно быть направлено на всестороннее развитие всех элементов сложного народно-хозяйственного комплекса, которыми они являются. Для эффективного управления и достижения глобальных целей местное управление должно обоснованно выбрать стратегию развития

пространственной структуры муниципального образования, основываясь на анализе своих сильных и слабых сторон и перспектив на рынке. Именно стратегический подход подразумевает управление по целям, а не по отклонениям. Для муниципального образования необходима стратегия, которая позволит ему быть конкурентоспособным как во внешней, так и во внутренней среде. [1]

Маркетинговая деятельность администрации муниципального образования предполагает такие ее действия, при которых вся деятельность в муниципальном образовании тесно увязывается с запросами потребителей и направлена на то, чтобы сделать максимально полезными социальные и экономические функции территории.[2] Использование территориального маркетинга направлено на оптимизацию процессов изучения различных рынков, выбор приоритетных маркетинговых стратегий по направлениям и создание системы разработки и продвижения муниципального «товара».

Рассмотрим один из вариантов местной экономической политики, ориентированной на следующие позиции:

- привлечение новых фирм и создание имиджа;
- поддержка развития местного предпринимательства;
- поддержка развития инноваций.

Классификация существующих стратегий развития территорий:

- 1) типу покупателей, выделяя стратегии, предназначенные населению, юридическим лицам и органам управления территорией;
- 2) видам (потребительские, маркетинговые, предпринимательские, трудовые и организационные стратегии);
- 3) сферам деятельности (производство, услуги, инфраструктура, сфера управления, социальная сфера и др.);
- 4) отраслям (промышленность, сельское хозяйство, образование);
- 5) направлениям (инвестиционная, инновационная, финансовая, институциональная, развитие импортозамещающих производств и т.д.);
- 6) стратегическим приоритетам, выделяя стратегии стабильности функционирования, ключевые стратегии, новаторские стратегии. [3]

На основе анализа, проведенного по 14 субъектам РФ, применяющим стратегическое планирование развития муниципальных образований, выявлены основные приоритетные маркетинговые стратегии:

- Маркетинг имиджа.
- Маркетинг привлекательности.
- Маркетинг инфраструктуры.

Все перечисленные стратегии в большинстве своем направлены на создание благоприятного имиджа территории, привлечение инвесторов и позиционирование муниципального образования во внешней среде. Современный этап развития страны характеризуется появлением и нарастанием угроз экономики, среди которых особенно стоит выделить следующие:

- смена поколений и технологических укладов.

- усиление роли интеллектуальных ресурсов и новых технологий
- неблагоприятная демографическая ситуация [4]

Перечисленные выше макроэкономические факторы, характеризующие последнее десятилетие, являются глобальными по своей сути и стратегически значимыми. Поэтому становится очевидным, что применявшиеся до этого подходы к стратегическому планированию развития территорий требуют пересмотра и совершенствования. Для достижения успеха в среде с высоким уровнем изменчивости и неопределенности необходимы действенные рыночные механизмы, основанные на современном маркетинговом подходе. Использование только части элементов маркетинга, более всего связанных с продвижением или созданием имиджа территории становится недостаточным. На основании вышеизложенного в данной работе предлагается новый маркетинговый подход, направленный на обеспечение комплексного стратегического подхода в планировании развития муниципального образования. До сих пор элементы маркетинга применялись при стратегическом планировании комплексного развития региона для изучения рынка или внешней среды и для разработки имиджа территории.

Рассмотрим несколько иной подход к оценке внешней и внутренней среды и определению ее конкурентоспособности. Главная идея маркетингового подхода в любой сфере является ориентация на удовлетворение запросов клиентов или потребителей товаров и услуг. Именно, исходя из данной основополагающей позиции, будет рассматриваться новый подход в формировании стратегии развития территории. Стратегическая рыночная ориентация в целевом отношении предполагает постановку и достижение следующих вполне конкретных целей: повышение степени удовлетворения потребностей, увеличение доли по каждому целевому сегменту рынка. Такой подход совершенно не противоречит целям и задачам стратегического развития территории, если использовать ориентированный на потребителей подход в управлении. Сущность маркетингового подхода - предлагать то, что потребитель хочет приобрести, а не то, что мы предпочитаем производить. Конечно, существует и функция, направленная на формирование потребительского спроса, но она должна быть обоснованной и являться разумным продолжением маркетинговой политики. Основной целью является разработка оптимального комплекса маркетинга. И на этой стадии мы сразу сталкиваемся с особенностями, присущими городскому маркетингу.

Анализ рыночных возможностей территории является основой для разработки комплекса маркетинга и выбора стратегического направления развития территории. Маркетинговый подход к изучению и анализу рыночных возможностей территории начинается с изучения внутренней и внешней среды, а затем переходит к анализу целевых сегментов рынка. Но если по отношению к предприятию внешние и внутренние факторы, а также потребители определяются довольно однозначно, то для муниципального

образования эти понятия гораздо сложнее. Точное определение потребителей для муниципального образования является первым шагом в реализации маркетингового подхода к формированию и реализации стратегии. Виды или категории потребителей в территориальном маркетинге гораздо более широкое понятие, чем в маркетинге торговли или промышленности. Это связано со специфической характеристикой самого понятия «муниципальное образование» и теми задачами, которые на него возложены с точки зрения необходимости стратегического комплексного развития.

Использованные источники:

1. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов - М.: Омега-М, 2008.
2. Кудрова Н. А., Орехов С. А. Интеграционные механизмы управления. – Рязань.: ООО «Полиграфия», 2009.
3. Кудрова Н.А. Реализация кластерной политики – основа экономического развития регионов – Интеграл №1– 2012.
4. Куртова Н.Д. Особенности маркетинга некоммерческих организаций - Вестник Белгородского университета потребительской кооперации № 4 – Белгород: БУПК, 2009.

Дедова Е.Ю.

студент 2 курса

факультет «Информационные системы и технологии»

Козин А.А.

студент 2 курса

факультет «Информационные системы и технологии»

Салмин А.А., к.техн.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Информационных систем и технологий»

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики

Россия, г. Самара

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Статья посвящена обзору технологий сети Интернет. Рассмотрены различные сферы их использования и дальнейшие перспективы развития.

Ключевые слова: интернет, виртуальная реальность, коммуникация, сервисы.

PROSPECTS OF THE LEADING INTERNET TECHNOLOGY

Annotation. The article provides an overview of Internet technologies. The different spheres of their use and further development prospects.

Key words: Internet, virtual reality, communication, services.

Сегодня мы становимся свидетелями небывалого прогресса интернет-технологий, в связи с чем различные сферы нашей жизни становятся проще и комфортнее. Для современного человека интернет-технологии и услуги – неотъемлемая часть практически любой деятельности, без них невозможно представить целый ряд привычных для нас занятий. Кроме того, виртуальная реальность органично интегрирована в материальную, благодаря чему для пользователей открываются новые пути решения задач разнообразной сложности, связанных с обменом и обработкой всевозможных данных, созданием собственных архивов, управлением производственными процессами на большинстве стадий. Обратим внимание на наиболее известные и стремительно развивающиеся технологии сферы сети Интернет и присущие им ключевые характеристики.

Единая сеть, которая связывает объекты окружающего нас материального мира с соответствующими виртуальными объектами, носит название интернета вещей. Вопреки распространенному впечатлению, первой вещью, которая обрела функцию самостоятельного подключения к интернету (не требовалось вмешательство пользователя), был вовсе не телефон и не смартфон, а тостер, сконструированный в 1990 году Джоном Ромки, выпускником Массачусетского технологического института. Наиболее подходящим примером данной технологии может служить умный дом. Владелец такого дома может управлять всеми коммуникациями и на свое усмотрение отдавать ему нужные команды, всего лишь используя смартфон или планшет. Например, учитывая индивидуальные настройки пользователя, дом подберет оптимальную температуру воздуха, уровень освещенности и просчитает другие параметры. Очевидно, перспективы интернета вещей трудно переоценить. При условии, что будут созданы автономные датчики, работающие на питании от внешней среды, а не от аккумуляторов, станет возможным удаленное управление масштабными производствами. Однако привязанность к элементам питания – это только одно из осложнений, сопутствующих развитию технологии. Еще одной, не менее важной преградой, является отсутствие стандартизации, которое блокирует новые решения и пресекает интеграцию уже существующих на рынке. Тем не менее, поиск решений не прекращается и вполне возможно, что в ближайшем будущем мы сможем подключать к сети ранее недоступные для этого вещи.

Важное преимущество технологии доступа в интернет – автоматизация широкого спектра рабочих процессов, что неизменно связано с ростом производительности труда. Современные инновационные изобретения тем или иным образом соприкасаются со Всемирной паутиной, которая открывает удаленный доступ к управлению производствами и предприятиями, обмену и работе с данными в кратчайшие сроки. Сеть Интернет обеспечивает коммуникативный процесс как в профессиональной, так и в обыденной жизни. Общение на расстоянии почти всегда предполагает коммуникации в сети, в подавляющем большинстве случаев

заменив ранее использовавшиеся переписку или телеграф. Здесь нельзя не упомянуть виртуальные АТС – основу интеллектуальной телефонии внутри компании. Суть данной услуги – объединение и строгая систематизация связи внутри и вне отдельной корпорации, благодаря чему сотрудники пользуются рядом возможностей для быстрой, продуктивной и комфортной работы. Каждый провайдер, который предоставляет доступ к АТС, предлагает свой индивидуальный спектр услуг, позволяя любой организации выбрать наиболее подходящий пакет в зависимости от ее потребностей. Среди бесспорных достоинств виртуальной АТС можно выделить следующее:

1. Удобная организация телефонии внутри и вне компании;
2. Повышение эффективности рабочих мест операторов;
3. Дополнительный набор услуг для улучшения условий труда и повышения производительности;
4. Возможность сэкономить на покупке дорогостоящего оборудования;
5. Возможность получать доступ к данным системы из любого устройства в любой точке мира, где есть подключение к интернету.

Всемирная сеть Интернет – это беспрецедентный ресурс и инструмент для сбора, обработки и передачи данных самых различных форматов. Нашу повседневную жизнь невозможно представить без повсеместного использования интернет-провайдинга – услуги, которая представляет собой возможность доступа к сети Интернет, а значит, и к огромному объему информации. Таким образом, в интернете Вы можете мгновенно получить ответ на любой интересующий Вас вопрос. Именно поэтому поисковые системы удерживают статус одного из наиболее востребованных интернет-сервисов. Алгоритм действий пользователя предельно прост: введя поисковой запрос, нужно нажать на кнопку «поиск», после чего перед Вами будет выведен список статей, содержащих фразу из Вашего запроса. В пределах России наиболее широко используются поисковые системы Google и Яндекс. Однако существует целый ряд и других качественных поисковых систем, популярных среди интернет-пользователей на Западе и в Азии.

Существует немало тематических интернет-площадок, предназначенных для общения людей с общими интересами. Это сайты, на которых поклонники тех или иных увлечений могут не только делиться соответствующей информацией, но и общаться со своими виртуальными друзьями. В связи с этим подобные сервисы нередко предлагают посетителям более широкий выбор специальных возможностей, например, видеочат.

Использование интернет-технологий значительно упрощает оптимальную организацию бизнеса, а возможность удаленного регулирования производственных процессов и других сопутствующих работ означает минимизацию затрат человеческого труда. Многие сайты в интернете являются коммерческим проектом. Интернет-магазины,

информационно-тематические сайты, инвестиционные программы размещают интерактивную рекламу, которая стоит дешевле, чем реклама в любых других средствах массовой информации. В настоящее время интернет-технологии широко используются в продвижении товаров и услуг. Интернет-реклама очень многообразна, от чего, в свою очередь, пользуется популярностью, а размещение такой рекламы занимает минимальное количество времени.

В данный момент все больше и больше задают тон на пользование интернетом и хранение информации в сети облачные интернет технологии. Принцип «облака» разработан уже давно, это удобная среда для хранения и использования информации, которая объединяет в себе аппаратуру, программное обеспечение, каналы связи и техническую поддержку. С помощью этого интернет-сервиса пользователь имеет доступ к собственной информации, и при этом он не должен заботиться об инфраструктуре, с которой работает.

Это далеко не все возможности и преимущества, которые мы получили с появлением Всемирной паутины в нашей жизни. С помощью интернета можно заказывать и оплачивать различные покупки, узнавать самые важные новости, находить нужную информацию и делиться ей с другими пользователями. Несмотря на то, что каждый день данными сервисами пользуются миллионы людей, система имеет свою определенную защиту, которая обеспечивает каждому человеку конфиденциальность персональной информации, такой как номер телефона, адрес и другие данные. Современные технологии открывают новые возможности, как для обычных пользователей интернета, так и для развития и рекламы бизнеса. Они обладают определенными достоинствами и недостатками, но, тем не менее, приносят ощутимую пользу обществу. Интернет-технологии – это быстро развивающаяся отрасль с невероятными перспективами.

Использованные источники:

1. Шафрин Ю.А. Информационные технологии. М.: изд. ЛБЗ, 2001

*Демиденко К.А., к.филол.н.
доцент*

кафедра иностранных языков

Храмцова А.Д.

студент 3 курса

Кемеровский институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

THE ISSUES OF CONDUCTING BUSINESS IN THE US: CULTURAL ASPECT

Abstract: The article deals with cultural peculiarities of conducting business in the USA and influence of national mentality on business etiquette of the country. Several pieces of advice on preparing for negotiations and doing business are provided.

Key words: international business, USA, negotiations, cultural aspect, business etiquette.

ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В США: КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности ведения бизнеса в США, влияние национального менталитета и культуры на деловой этикет, предлагаются советы по подготовке и проведению деловых переговоров с представителями данной страны.

Ключевые слова: Международная деятельность, США, переговоры, культурный аспект, деловой этикет.

Every country has its own peculiarities of doing business, which were formed as a result of the impact of national mentality and culture on the business sector. One may be surprised or pleased by these traditions and cultural characteristics. Also when ignored they are likely to cause problems. In fact, culture is a specific type of human life activities expressed in material objects and results of spiritual labor, values, and the system of social norms and rules, as well as in a people's attitude to the environment, nature, each other and themselves [1]. Culture shapes people's values and affects all aspects of their activities, for example, consumption and perception of goods, ways of conducting business, etc. Therefore, companies that operate on international markets should be aware of customs and traditions of national cultures. It helps to choose approaches to trade as well as negotiate and cooperate with foreign companies successfully. This topic has become relevant since Russia is integrating into the international economic system and is actively cooperating with foreign countries. Many Russian businessmen have already started or are planning to start their own businesses in other countries, for instance in the United States. Many people believe that the United States is the country of unlimited opportunities for business. This country is good for business and any business model because of open and purposeful people. Their motto is: "Nothing is impossible." In this context, the aim of this work is to study cultural aspects of doing business in the US.

US is a large country. Therefore, it is difficult to make any generalizations about the business practices and cultural traits in different regions. However, there are some common features that are worth paying attention to, regardless of where an entrepreneur is planning to start a business [4].

The behavior of American businessmen is primarily predetermined by the characteristic features of this nation, as well as the educational system and the mentality in general. Special features that characterize this mentality could be independence and desire for healthy competition and autonomy. Doing business Americans clearly demonstrate all these qualities. They are persistent and never change their positions. The communication style of an American businessman is professional as a rule, but sometimes one faces rudeness and aggression. Americans are very direct in their manner of communication and logical thinking. Those businessmen who are able to express their opinions clearly gain great

prestige in the American business community.

Any business meeting requires careful preparation, all the necessary information about the partner and their companies should be collected, their traditions and mentality explored. What is more, the preparation of one's appearance is also important. There is a rule in the US: "The higher the position, the more official the costume". In business life, only dark suits are accepted. Trouser suits of restrained colors are preferred for women, as well as shoes with heels not higher than 4 cm.

In many countries business women are not taken seriously, so they cannot achieve high positions in business. However, in American business culture women are considered to be equal to men, and quite often they take leading positions. In general, there are more women in the US business world than in any other country. A businesswoman considers herself to be a full-fledged business partner, so you should not express excessive attention to her; personal questions are considered inappropriate.

For the first meeting with one's future employers, colleagues or business contacts, it is obvious that an introduction should be made. A firm handshake and a friendly smile are appropriate in a corporate environment, regardless of gender, age or length of your partners' working [5]. It is not customary to exchange kisses or kiss a woman's hand in the United States. One should not be surprised if partners try to establish informal atmosphere at the first meeting, referring to people by name regardless of their age and position.

Americans tend to be very direct in the way they communicate. They value logical thinking. Those able to express their opinions clearly and in a straightforward manner will find themselves able to command greater respect in American business circles. Most of their business culture is based on the notion that "time is money", so meetings and talks are often limited to one hour. Business partners may be annoyed if their opponent is avoiding being direct. Punctuality is appreciated in the United States, which is why foreign partners must ensure that they are never late for a business meeting. Being late to a meeting is considered to be a sign of disrespect [4].

The US business etiquette is not much different from the European, but still has its own peculiarities. For example, American people do not hesitate to ask an unfamiliar person about the level of their salary, but it is considered to be improper in Germany. It is much easier to get acquainted and make friendships in the US than, for example, in Japan. The main thing is to present oneself in a proper manner. You can go directly to business and talk openly with new friends. Such an expression as: «Let's get down to business» is very popular among Americans.

Before starting business negotiations Americans collect complete information about the participants of the upcoming meeting. One dealing with them may be asked to send a list of the delegation members, requested for information about their education, works published, etc. American business partners prefer to start negotiations with a discussion of general question of the

meeting: what to do, and then go to the details: how to do it. During the business meeting it is not accepted to digress from the topic. However, jokes, inserted into conversation on the subject, are considered to be signs of a good taste. Americans negotiate at a fast pace, because speed is one of the elements of a successful US business. Everything is happening at a rapid pace, so everything is done on the spot and cannot not be postponed. Thus, one should be prepared for the fact that they will have to hurry, as Americans are energetic, straightforward businessmen always pressed for time. The main thing for them is success, and success is a prerequisite for new victories [3].

Americans try to avoid formalities. It is common for an American partner to cross one's legs or to put their feet on a nearby chair or table during business negotiations. In American culture, this is a normal thing although it is impermissible in other countries.

Another feature of these people is that they say what they think; perceive any phrase seriously and literally. Therefore, Americans have little understanding of irony and hints. These things can confuse them.

American English is spoken in the country. People claim that London English is an arrogant version of their language. Therefore, if one wishes to translate some materials for their future partners in the US, they should take into account the peculiarities of this language.

The best thing in informal conversation is to avoid political and religious topics. It is better to discuss family, hobbies, recreation and sports.

Americans are very law-abiding citizens. Even a minor kind of illegal business operation may cause imprisonment in this country. The law enforcement is so strong in the country that most people are imprisoned because of evading taxes. That is why bad reputation of a company can make it impossible to cooperate with by a US firm. Trust in America can only be earned by long-term, flawless work, not by friendship or connections. Therefore, there are no "special" conditions of transactions "for our people". All transactions with partners are absolutely transparent and open in this country. The main thing for Americans is that partners should be strong and stable, both in financial and professional relations.

The US citizens have strong sense of independence and autonomy, they like competing; they can do it and win everywhere. This is due to the US citizens' perception of the dominant position of this country in the world, which they learn with mother's milk and which is the core of their educational system. Therefore, when conducting business with Americans, one must be sure of a really strong position in negotiations. The citizens of this country will never complain and talk about their failures. Americans prefer to look healthy and confident in any case.

For conducting business successfully with US partners it is sufficient to understand the structure of their lives, habits and traditions. It is necessary to have an honest business and respect healthy competition. Above all is the individuality of each participant in the business process, which must be respected, as well as the laws of the country. Americans differ from people of any other countries. First, it

is connected with the pace of their lives and a strong thirst for success. They are always in a hurry, afraid to miss good opportunities and they are always pressed for time. Americans respect only winners and consider the second one to be a loser. Therefore, one needs to be prepared to struggle if they wish to succeed in cooperation with American partners. The formula of a successful business in the US is "hard work" plus the belief that "everything can be worked out" plus entrepreneurial spirit and the desire not to miss one's chance.

Использованные источники:

1. Академик / Культура [Электронный ресурс] URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/581/%D0%9A%D0%A3%D0%9B%D0%AC%D0%A2%D0%A3%D0%A0%D0%90 [Дата обращения 27.03.2016]
2. Стулова Е.И. Национальная культура, как фактор воздействия на формирование системы мотивации в организации/ Экономика и управление: Проблемы решения. Москва: Научная библиотека. 2015. С. 37-41
3. Особенности ведения бизнеса. США и Германия [Электронный ресурс] URL: <http://peopleandcountries.com/article-2312-1.html> [Дата обращения 27.03.2016]
4. ExpatArrivals local info for global expats / Doing business in the USA [Электронный ресурс] URL: <http://www.expatarrrivals.com/the-usa/doing-business-in-the-usa> [Дата обращения 27.03.2016]
5. InterNation / US Business Culture [Электронный ресурс] URL: <https://www.internations.org/usa-expats/guide/16271-jobs-business/us-business-culture-16263> [Дата обращения 27.03.2016]

*Демченко И.А., к.с.-х.н.
доцент*

*кафедра «Экономического анализа и аудита»
Ставропольский государственный аграрный университет*

*Бабаджанов А.А.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Ставрополь*

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ

Аннотация: в данной статье приведена общая структура рынка мясной продукции в РФ, а также выявлен анализ изменения импортозависимости российского рынка мяса.

Ключевые слова: мясная продукция, импорт, РАМН, мясной союз, сельское хозяйство.

Abstract: this article provides an overview of the market structure of meat products in the Russian Federation, as well as an analysis of changes in import dependence of the Russian meat market.

Key words: meat products, import, Medical Sciences, meat Union, agriculture.

Производство мяса – это одна из крупнейших отраслей агропромышленного комплекса России. В 2013 году совокупное производство мяса в живом весе составило 10,7 млн. тонн, а в убойном весе 6,8 млн. тонн.

В течение 20 последних лет российский рынок мясной продукции испытывал значительное сокращение платежеспособного спроса в 90-е годы, в связи с глубоким кризисом в стране. Данный спад на рынке мясной продукции наблюдался до 1995 года. Однако уже с 2000 года вплоть до 2008 наблюдается значительный рост количества продукции.

Говоря о рынке мясных продуктов, мы можем сказать, что в России в период с 1999 по 2012 гг. личное потребление мяса и мясопродуктов увеличилось более чем на 60%. К основным факторам, помимо государственной поддержки, которые оказали существенное влияние на рост рынка мясной продукции, относятся:

- рост доходов и повышение уровня жизни населения;
- развитие сетевой розничной торговли и пищевой промышленности;
- улучшение общеэкономической конъюнктуры.

Личное потребление мяса и мясопродуктов в России

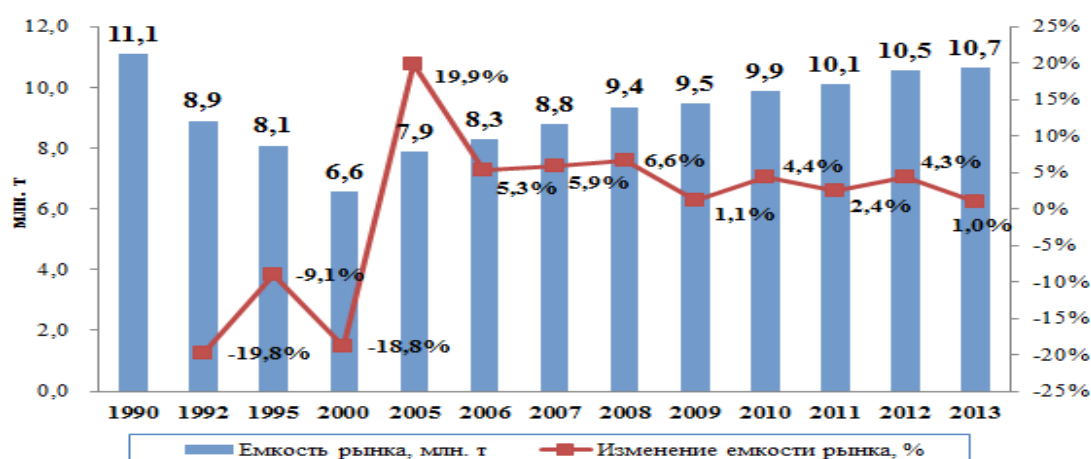


Рисунок 1 – личное потребление мяса и мясопродуктов в России

Исходя из графика 1, необходимо отметить, что в целом российский рынок мясной продукции сохраняет существенный потенциал дальнейшего роста как минимум на 10-15%. Также существует потенциал постепенного замещения мясом части животных жиров и субпродуктов, которые применяются в мясопереработке. Скорость реализации этого потенциала будет зависеть от динамики экономической конъюнктуры и политики государственной поддержки отечественной мясной отрасли.

Структура потребления мяса за последние 20 лет претерпела значительные изменения. По данным Мясного союза России в 1990 г. при общем уровне потребления мяса в 11,8 млн. тонн, 43% составляла говядина, 38% - свинина, 18% - мясо птицы. В 2015 в связи с ослаблением курса рубля, импорт мяса снизился в 2 раза, что составило 410,6 тыс. тонн, в том числе

импорт говядины снизился на 43,7% и составил 176 тыс. тонн, импорт свинины сократился на 38%, было ввезено 152,3 тыс. тонн. Однако больше всего снизились поставки мяса птицы – 71,3 тыс. тонн, это в 3,2 раза меньше показателя прошлого года.

В настоящее время сохраняется импортозависимость российского рынка мясной продукции. Прогнозируется, что по итогам 2015 года, доля импорта составит примерно 15%.

На рисунке 2 представлена импортозависимость российского рынка мясной продукции за период с 1992 по 2013 гг.:



Рисунок 2 – структура и динамика предложения мяса в России

Изучив показатели на графике 2, можно сделать вывод, что в целом производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий возросло на 80%.

В настоящее время отечественные и зарубежные отраслевые эксперты предсказывают хорошие перспективы развития отечественного рынка мясной продукции. Это обуславливается следующими факторами:

- дальнейший рост потребления мяса на душу населения, до уровня превышающего научно-обоснованную норму РАМН и соответствующего среднестатистическим показателям развитых стран;
- устойчивый рост отечественного производства скота и птицы на убой, постепенное вытеснение импортной продукции;
- увеличение производства мяса в основном будет зависеть за счет высокотехнологичных сельскохозяйственных предприятий.

Безусловно, ключевым фактором, определяющим перспективы развития рынка мясной промышленности в России, является государственная поддержка сельхозпроизводителей с помощью различных отраслевых и региональных программ.

Прогнозируется, что к 2020 году потребление мяса на душу населения достигнет 78-79 кг, а национальное производство основных видов мяса суммарно составит 9,6 млн. тонн.

Использованные источники:

1. Медведев, Д.А. Животноводство – приоритетное направление обеспечения продовольственной безопасности / Д. А. Медведев // Экономика сельского хозяйства. 2010. - №8. – С.4-9.
2. Животноводство – динамично развивающаяся отрасль / Экономическое обозрение // Экономика сельского хозяйства. 2010. - №3. – С. 77 – 78.
3. Зависимость от импорта / Экономическое обозрение // Экономика сельского хозяйства. 2011. - №4. – С. 3.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#

Демченко И.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономический анализ и аудит»

Ставропольский государственный аграрный университет

Еремина А.А.

студент 3 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Россия, г. Ставрополь

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

В данной работе рассматривается домашнее хозяйство, как субъект национальной экономики. Проводится анализ структуры доходов и расходов домашних хозяйств и их основных источников, а также сравниваются эти показатели за 2012-2014 гг.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, финансы домашних хозяйств, доходы домохозяйств, расходы домохозяйств.

ROLE OF HOUSEHOLDS IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY ANALYSIS OF REVENUE AND EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS

This paper considers the household as the subject of the national economy. The analysis of the structure of incomes and expenditures of households and their main sources, and compares these figures for the 2012-2014.

Keywords: household, personal finance, household income, household spending.

В современных условиях, то есть в условиях смешанной экономической системы домохозяйства, как одни из основных субъектов национальной экономики играют все более значительную роль.

Понятие «домашнее хозяйство» достаточно часто ассоциируют с понятием «семья», но на самом деле такое применение данного термина не совсем корректно. В отличие от семьи, домохозяйство может состоять из одного человека, нескольких семей и даже может иметь в своем составе людей, которые не состоят в родстве. Так, в статистических рекомендациях

ООН дается такое понятие домохозяйств: «лицо, или группа лиц, объединенных с целью обеспечения всем необходимым для жизнедеятельности», - в котором слово «семья» не упоминается.

Таким образом, домохозяйство – это субъект экономики, который состоит из одного ведущего самостоятельного индивида или, чаще всего, группы людей, живущих совместно и ведущих общее хозяйство. [1]

Необходимо отметить, что домохозяйство – это одна из наименее изученных экономических единиц, в связи с тем, что экономические отношения на данном уровне достаточно сильно связаны с социальными отношениями, а также зависят от психологических, исторических и других различных факторов, которые определяют экономическую деятельность людей. Также основной особенностью домашнего хозяйства является то, что данный субъект экономики в меньшей степени, по сравнению с остальными, регламентирован государством, то есть домохозяйство, самостоятельно принимает решение о необходимости формирования и использования фондов денежных средств. Государство в условиях рыночной экономики не имеет инструментов прямого влияния на процесс распределения дохода домохозяйств.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что основной целью домашних хозяйств является формирование доходной части индивидуальных бюджетов и использование этих доходов для удовлетворения текущих потребностей и накопления с целью удовлетворения потребностей в будущем. Таким образом, можно выделить несколько основных источников доходов домохозяйств.

Таблица 1 – Структура доходов домохозяйств за 2012-2014 гг.

Показатель		Годы		
		2013	2014	2015
Денежные доходы - всего		100	100	100
В том числе:				
Доходы от предпринимательской деятельности		11,1	10	9,8
Оплата труда		66	65,8	65,7
Социальные выплаты		11	12,1	12,6
Доходы от собственности		8,2	8,3	6,6
Другие доходы		14,7	13,8	5.3

В структуре денежных доходов принято выделять следующие основные источники: заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами; пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты; доходы от предпринимательской деятельности; доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере.

Так, важно принимать во внимание то, что различаются понятия **заработанных доходов**. С одной стороны, не все заработанные доходы поступают в домашние хозяйства. Это относится, например, к взносам на социальное страхование, налоги на прибыль организаций. С другой стороны, часть доходов, поступающих в домохозяйства, не являются результатом труда. Прежде всего это трансфертные платежи, которые включают в себя выплаты по социальному обеспечению и при наступлении несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности и некоторые другие виды социальной помощи государства.

В приведенной ранее классификации не учтены случайные доходы граждан, такие как выигрыши в лотерею, доходы от непредусмотренных дарений, а также доходы, полученные с нарушением закона. Учет случайных и особенно незаконных доходов является чрезвычайно затруднительным.

Также необходимо выделить основные статьи расходов и их сравнительную характеристику за 2012-2014 гг.

Таблица 2 - Структура расходов домохозяйств за 2012-2014 гг.

Показатель	Годы		
	2013	2014	2015
Денежные расходы и сбережения	100	100	100
В том числе:			
Покупка товаров и услуг	69,4	68,5	80,1
Обязательные платежи и взносы	10,5	11,1	11,0
Приобретение недвижимости	4,2	3,0	5,3
Прирост финансовых активов	15,9	17,4	3,6

Так, исходя из данных в таблице, можно определить основные разделы расходов домохозяйств: покупка товаров и услуг; обязательные платежи и взносы; приобретение недвижимости; прирост финансовых активов. Так, наибольший удельный вес занимает такой показатель, как покупка товаров и услуг, что характерно для всего анализируемого периода, поскольку данные расходы необходимы для жизнедеятельности человека. Так, в 2014 году наблюдается значительное повышение покупок товаров и услуг, а также недвижимости, по причине сложившейся ситуации в стране и мире.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, во-первых, в современных условиях, то есть в условиях смешанной экономической системы домохозяйства, как одни из основных субъектов национальной экономики играют все более значительную роль. Во-вторых, основной целью домашних хозяйств является формирование доходной части индивидуальных бюджетов и использование этих доходов для

удовлетворения текущих потребностей и накопления с целью удовлетворения потребностей в будущем.

Использованные источники:

1. Соловьев, В.И. Финансы предприятий и домашних хозяйств: учебное пособие / В.И. Соловьев. – М: Вега-Инфо, 2010. – 165 с.
2. Чадлаева, Л.А. Финансы / Л.А. Чадлаева. – М.: Юрайт, 2012. – 540 с.

*Демьяненко Д.А.
магистрант
кафедра «Менеджмент организации»
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ И СТРАТЕГИИ ОСНОВНЫХ РИТЕЙЛ ГРУПП НА ПРОДУКТОВОМ РЫНКЕ БЕЛГОРОДСКОГО РЕГИОНА

***Аннотация:** В статье проводится сравнительный анализ базовых маркетинговых стратегий основных ритейл-групп. Автор определяет общие и отличительные черты их стратегических альтернатив.*

***Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, стратегия роста, ритейл.*

Введение. Белгородская область по данным официальных источников является одной из наиболее привлекательных для инвесторов областей в центрально-черноземном регионе. К тому же, благодаря своему территориальному расположению, регион обладает значительным интеграционным потенциалом [1]. Поэтому не удивителен рост товарооборота на рынке розничной торговли в рамках этой территории. Основной проблемой этого, наиболее перспективного рынка сбыта, с которой может столкнуться организация при выходе на рынок является высокий уровень конкуренции. Следовательно, необходимо обладать четкой стратегией, которая бы помогла завоевать внимание потребителей и повысить конкурентоспособность организации. Целью данного исследования являлось выявление преимуществ конкурентных маркетинговых стратегий основных крупных торговых сетей региона.

Основные результаты исследования. В процессе исследования нами выявлены основные торговые сети на территории Белгородской области, характеристики которых приведены ниже в таблице 1. Нами также выявлены базовые направления установленных стратегий каждой из компаний. Стратегическая цель группы компании X5, в которую входят такие сети, как «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток», звучит следующим образом: «Стать признанным лидером российского рынка продуктовой розницы и первой компанией в сердцах российских покупателей». Отсюда следующие стратегические приоритеты:

- динамичный рост;
- увеличение торговых площадей;

- повышение качества взаимодействия с поставщиками;
- повышение эффективности операционной деятельности;
- поддержка стратегии саморегулирования: новый подход для участников рынка розничной торговли [2].

Таблица 1 –Характеристики основных торговых сетей [2, 3, 4]

Показатели за 2015 г.	Ед.изм.	Магнит	X5 Retail Group	Лента
Выручка	млн.руб	950 613	808 818	252 763
Кол-во магазинов	шт.	12 089	7020	172
Торговая площадь	кв.м.	4 413 716	3 333 000	882 000
Кол-во покупателей	млн.чел./год	3 377	2400	55,3
Средний чек	руб.	280,68	352,3	1 091
Кол-во поставщиков	шт.	5 794	6800	3000

Миссией группы компаний «Лента» является улучшение жизни клиентов, за счет экономии при покупках. Основные ценности компании:

- удовлетворение потребностей клиентов;
- ценовая политика, ориентированная на потребителя;
- высокое качество продукции;
- сотрудники, как главный ресурс компании;
- обучение и развитие сотрудников;
- инновации и постоянное генерирование новых идей [3].

Компания «Лента» руководствуется стратегией роста, так как главной целью компании являет увеличение торговых площадей в два раза в течение следующих трёх лет. В связи с этим компания выделила ряд задач, которые необходимо реализовать для достижения цели. Изучив полученную информацию, можно представить основные элементы методики реализации стратегии роста в компании «Лента» (рис.1). Исходя из этого, можно сделать вывод, что данная компания полностью ориентирована на своего потребителя.



Рисунок 1 – Элементы маркетинговой стратегии компании «Лента».

Также компания не исключает успешности стратегии за счет известности бренда и стремится направить все силы на его развитие.

На официальном сайте сети «Магнит» (АО «Тандер») указано, что к основным ценностям, на которые ориентируется компания, относятся: ответственность, развитие, сотрудничество и профессионализм [4].

Стратегия развития АО «Тандер» также является стратегией роста. Она заключается в следующем:

- расширение сети за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присутствия, а также органического развития в наименее освоенных регионах России;

- развитие мультимедийной бизнес-модели: продолжение агрессивного развития форматов «магазин у дома», «гипермаркет», «Магнит Семейный» и «Магнит Косметик»;

- формирование высокого уровня лояльности к бренду со стороны ключевой аудитории;

- внедрение дополнительных мер по оптимизации издержек и улучшению рентабельности.

Сравнительный анализ стратегий трех крупных представителей розничной сети в Белгородской области показывает, что у каждого из них используется стратегия роста, и имеются приблизительно схожие цели. Помимо этого, основная доля их товарооборота приходится на продукты

питания, а значит, они действуют в рамках одного рынка. С целью повышения конкурентоспособности этих конкурентов возникает проблема корректировки выбранной стратегии.

Учитывая нынешнюю экономическую ситуацию, можно выделить негативные макроэкономические факторы и факторы покупательского поведения, сказывающиеся на эффективности выбранной стратегии:

- 1) Рост цен на продукты за счет роста курса валют, цен на топливо.
- 2) Снижение реальных заработных плат, всплеск сокращений и безработицы повлек сокращение доли расходов на продукты питания в бюджете покупателей.

Также экономическая ситуация повлияла на изменение потребительского поведения, а именно произошло следующее:

- активный поиск выгодных промо-акций;
- переход на более дешёвые товары в пределах категорий и форматов;
- снижение уровня потребления / среднего чека;
- осуществление покупок в магазинах разных форматов;
- более тщательное отслеживание выгодных цен;
- сокращение количества крупных покупок.

Вышеперечисленные факторы станут серьезной проблемой для любого торгового предприятия, как для малого, так и крупного. Потребитель стал более избирательным и внимательным к своим покупкам. Поэтому необходим тщательный подход к реализации стратегии торгового предприятия. Мы считаем, что в таком случае нужно сделать акцент на трех элементах: ассортимент, цену и поставщиков (рис. 2).

Одним из наиболее простых способов привлечь клиентов является широкий ассортимент продукции, особенно отечественной, в рамках импортозамещения. Это позволит снизить затраты, что в свою очередь сделает цену на товары более привлекательной. Улучшение условий работы с поставщиками позволит достичь выгодных закупочных цен.

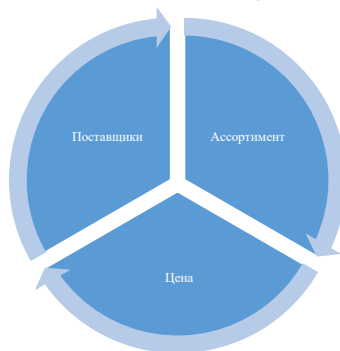


Рисунок 2 – Основные элементы маркетинговой стратегии ритейла

Заключение. Таким образом, в ходе исследования были проанализированы характеристики основных торговых предприятий розничной сети на территории Белгородской области. В ходе анализа их стратегических альтернатив было выявлено, что все три торговых сети

используют стратегию роста. В результате сравнения трех стратегий было предложено формировать стратегии таким образом, чтобы она опиралась на три ключевых элемента: ассортимент, цену и поставщиков.

Использованные источники:

1. Ломовцева О.А., Шкромада В.И., Лебедев А.О. Методические аспекты оценки интеграционных возможностей региона // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Информатика, прикладная математика и управление. 2014. Т. 32. № 21-1 (120). С.12-21.
2. Официальный сайт X5 Retail Group [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.x5.ru>.
3. Официальный сайт Компания «Лента» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.lentainvestor.com/en>.
4. Официальный сайт АО «Тандер» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ir.magnit.com/>.

Деревщикова Е.О.

студент 2 курса

экономический факультет

направление «Экономика»

Вылегжанина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития банковского сектора Краснодарского края. На основе анализа развития финансово-банковской сферы экономики Краснодарского края, произведена идентификация проблем функционирования банковского сектора края. Проведение целенаправленных мероприятий по совершенствованию банковского сектора Краснодарского края позволит региональной экономике добиться высоких показателей экономического развития, в этой связи, в данной статье обозначены основные векторы развития банковской индустрии Краснодарского края.

Ключевые слова: банковская система, региональные банковские структуры, банковский сектор Краснодарского края, банки, кредитные организации, финансовый рынок, экономика.

Derevschikova E.O.

Student

2nd year, Faculty of Economics, the direction of "Economics"

Kuban State University

Russia, Krasnodar

Vylegzhanina E.V., Ph.D., Associate Professor, Department of Economic

Analysis, Statistics and Finance

Kuban State University

Russia, Krasnodar

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE BANKING SECTOR OF KRASNODAR REGION

The article considers the main problems and prospects of development of the banking sector of the Krasnodar Territory. Based on the analysis of the financial and banking sectors of the economy of Krasnodar region in recent years and at the present stage, made the identification of the problems of the banking sector of the region. Carrying out literacy activities to improve the banking sector Kuban Krasnodar Territory will allow the economy to achieve high rates of economic development. This article outlines the key vectors of development of the banking industry of the Krasnodar Territory.

Keywords: the banking system, the regional banking industry, the banking sector of Krasnodar region, banks, credit institutions, financial market, the economy.

Неотъемлемая составляющая экономической системы любой страны — это банковская система. Обоснована и понятна необходимость и значимость банковских структур, с одной стороны, для бизнеса и, с другой — для экономики страны в целом, а также регионов по отдельности.

Настоящее исследование проводится с целью выбора наиболее оптимальных и приемлемых в настоящее время направлений по совершенствованию банковской индустрии Краснодарского края с учетом современных тенденций развития и основных проблем банковской системы Краснодарского края.

Увеличение роли банковской системы на современном этапе, позитивное развитие банковского сектора предопределяет особый интерес к этой теме. Особенную актуальность тема приобрела в последнее время, а именно в 2014—2016 гг. (период макроэкономической турбулентности).

Финансовый рынок такого региона как Краснодарский край образуют банковские, страховые рынки, рынки других финансовых услуг, а также ценных бумаг. Высокий уровень концентрации всех секторов (валютный рынок, рынки кредитов и депозитов, акций и облигаций и т. д.) — особенный признак прогрессивной финансовой инфраструктуры Краснодарского края. На данном этапе сформировалась достаточно устойчивая специализация торговых площадок. Кубанский банковский сектор преобладает в Южном федеральном округе и по количеству

кредитных организаций, и по их параметрам деятельности [1].

В 2014 году произошли события, которые не могли не повлиять на состояние экономики Краснодарского края — это Олимпийские и Паралимпийские игры, присоединение Крыма, принятие жителей юго-востока Украины, экономический форум в Сочи, последовавшие затем обоюдные экономические санкции. В следствие неблагоприятной макроэкономической, валютной ситуаций, усиления регулятивных требований наблюдается снижение темпов роста банковских активов, а также снижение доли банков региона в общей совокупности системных активов и пассивов, т. к. в условии ужесточения требований к кредитным организациям осуществляется отток средств клиентов в госбанки.

Данные о таком показателе деятельности кредитных организаций как активы и пассивы (с сальдированием отдельных счетов) региона представлены в таблице 1:

Таблица 1 — Активы и пассивы кредитных организаций (с сальдированием отдельных счетов), зарегистрированных в Краснодарском крае, тыс. руб. [2]

Дата	Активы				Пассивы			
	Сумма в рублях	Темп роста, %	В иностр. валюте	Темп роста, %	Сумма в рублях	Темп роста, %	В иностр. валюте	Темп роста, %
01.01.2012	95059,4	—	4316,3	—	95516,5	—	3859,2	—
01.01.2013	117609,2	123,7	4690,2	108,7	117929,2	123,5	4370,1	113,2
01.01.2014	147601,1	125,5	8825,0	188,2	149926,9	127,1	6499,1	148,7
01.01.2015	157505,0	106,7	15180,4	172,0	157781,4	105,2	14904,0	229,3
01.01.2016	176429,5	112,0	16650,1	109,7	177676,5	112,6	15403,0	103,3

По таблице 1 можно заметить, что в течение 5 лет активы и пассивы как в рублях, так и валюте имели стойкую тенденцию к увеличению (постепенный рост), что свидетельствует об общей положительной динамике регионального уровня банковского сектора.

Поддержка и усовершенствование региональной банковской индустрии — вопрос общегосударственного уровня. В этой связи, одной из основных задач в настоящий день является признание государством проблемы банков регионов, а также формирование соответствующего подхода к решению данной проблемы.

В регионах РФ сосредотачиваются главные производственные мощности и основные сырьевые ресурсы. К настоящему моменту времени большинство регионов становятся национальной основой экономического роста. Однако у местных банков по-прежнему много проблем.

Значительная доля проблем банковского сектора регионов связана с их

региональными особенностями. К причинам проблем банковской индустрии можно отнести: однобокое развитие экономики регионов, которая ориентируется на несколько сопредельных отраслей (с/х, рекреационная сфера для Краснодарского края); традиционно характерное большое количество нерентабельных сельскохозяйственных инициатив; значительная степень зависимости региона от внешнего финансирования в следствие централизованного распределения средств из столицы; сосредоточивание более половины финансовых активов фирм и более 70% сбережений физлиц в столичных банках, а не в региональных; общее недоверие населения к функционированию банковского сектора в условиях современной макроэкономической нестабильности; понижение прозрачности деятельности отдельных кредитных организаций и всего сектора в целом и т. д.

Следует выделить и другие причины того, что современная банковская индустрия Краснодарского края недостаточно эффективно обеспечивает выполнение функций привлечения, накопления и защиты сбережений: недостаточно высокий уровень жизни населения в целом по региону, отсутствие уверенности в защите прав собственности, изъяны функционирующей системы страхования вкладов, низкий уровень финансовой активности и грамотности населения Краснодарского края.

Развитие регионального банковского сектора (в целом по стране) происходит достаточно неравномерным способом. Лишь небольшое количество стержневых городов и областей ведет борьбу за ресурсы и клиентов. Остальная же страна ограничивается тем минимумом элементарных, главным образом расчетных, банковских услуг. Если не брать в учет такую операцию как оплата услуг ЖКХ, то окажется, что большинство наших соотечественников вообще не используют банковские услуги. Банковские вклады имеют около 25% российских граждан, а кредитами пользовались чуть более одной трети населения. Кубанские жители так же относятся в эту категорию. Частично это результат физической недоступности банковских услуг, с другой стороны, это следствие дефицита информированности об услугах или совокупного недоверия к финансовой подсистеме. Степень обеспеченности банковскими услугами по регионам сглаживается, однако разрыв между столицей и остальными субъектами остается достаточно велик [3].

В настоящее время одной из глобальных проблем современной банковской системы является относительно низкий уровень капитализации регионального банковского сектора. Такая ситуация еще и усугубляется преобладанием в банковской сфере малых и средних банков, которые не способны порой к финансированию своей собственной деятельности, не говоря уже о предоставлении денежных ресурсов заемщикам. Поэтому одним из инструментов решения такой проблемы может выступать синдицированное кредитование [4].

Необходимо продолжать развивать в банковском секторе условия для

честной и легитимной конкуренции, расширять границы сектора банковских услуг, увеличивать привлекательность, а также доступность банковских услуг для жителей региона.

Объем клиентской базы кредитная организация может наращивать только благодаря своим конкурентным преимуществам. Клиент придет в тот банк, который предлагает лучший продукт. Банковское обслуживание на качественном уровне включает в себя способность принимать во внимание индивидуальные потребности каждого клиента и предоставлять все банковские услуги по стандартам наилучшей банковской практики [5].

Области совершенствования качества банковского обслуживания систематизированы в таблице 2:

Таблица 2 — Возможные области совершенствования качества банковского обслуживания

Наименование области	Содержание
Продуктовая	Внедрение новых продуктов/услуг; комплексное обслуживание, включая помощь в получении и/или предоставлении клиенту небанковской услуги ей сопутствующей;
Технологическая	Разработка системы удаленного банковского обслуживания клиентов;
Процессная	Уменьшение продолжительности и/или упрощение порядка оформления документов по заявке клиента на получение продукта/услуги; сокращение административных издержек кредитных организаций, включающие выполненные ими вмененные контрольные функции (например, контроль за выполнением организациями правил ведения кассовых операций);
Ценовая	Ясность и прозрачность для клиента природы цены продукта/услуги; снижение стоимости банковского продукта/услуги;
Коммуникативная	Грамотное и корректное взаимодействие персонала банка с клиентами.

Гарантией достойного качества обслуживания банками, пресечения нечестной конкуренции выступает процесс разработки стандартов качества банковской деятельности и выполнение механизма контроля над их соблюдением путем саморегулирования банковского сообщества и методами надзора.

Необходимы новые подходы в практике осуществления надзора за значимыми для экономики региона и страны в целом кредитными организациями. В этой части контрциклическое регулирование может являться действенным рычагом, который неоднократно использовался и в России, и в других странах (Казахстан, Китай и др.).

Цикличность в банковской деятельности — неотъемлемый атрибут рыночной экономики. Значительное влияние на цикличность оказывают банковское регулирование и надзор, особенно в части подходов к созданию резервов на возможные потери. Возможно введение дополнительных

обязательных нормативов, ограничивающих риски, связанные с бюджетными средствами. Целесообразна либерализация резервных требований к активам, направляемым на решение государственных задач с ужесточением требований по финансированию коммерческих структур, ужесточению требований регулирования и надзора за формированием провизий, увеличением собственного капитала, резервов и ликвидности в период экономического роста, а в период спада использование либеральных принципов развития. Кроме того, необходимо повысить требования по формированию провизий и резервов в виде введения лимитов на концентрацию ряда операций, а также установить прямые запреты на проведение высокорискованных операций [6].

Для осуществления надзора за значимыми для экономики региона кредитными организациями, банкам второго контура надзора необходимы специалисты с высокопрофессиональным уровнем подготовки.

Банковская индустрия должна полностью включить и крупные многофилиальные банки, и региональные банки средней и небольшой величины, и банки, которые специализируются на отдельных видах услуг (например, потребительское кредитование, ипотека, кредитование малого и среднего бизнеса). Необходимость учитывать региональные особенности для развития банковского сектора края не вызывает сомнения. Только оптимально построенный по своей структуре и основанный по принципам справедливой конкуренции банковский сектор станет одним из эффективнейших инструментов аккумулирования инвестиционных ресурсов, в том числе и для процесса ускорения экономического роста на базе диверсификации экономики, сглаживания степени развития различных отраслей, повышения качества и уровня жизни граждан Краснодарского края.

Олимпийские и Параолимпийские игры-2014, вхождение Крыма в состав РФ, ситуация на Украине, экономический форум в Сочи, введенные против России санкции, колебания курса рубля, сложная геополитическая обстановка в мире и другие актуальные события не могли не отразиться на банковском секторе Краснодарского края, от которого сейчас требуется консолидация усилий и активные действия. В непростых современных условиях следует обратить внимание на государственно-частное партнерство и привлечение дополнительного инвестирования.

В наши дни глобальная финансовая система испытывает принципиально существенные изменения. В условиях современных реалий стоит понимать, простых решений не существует. Субъекты страны и государство должны вместе предпринимать своевременные меры по поддержанию стабильности финансово-кредитной системы.

Обосновано требование по разработке правовой базы и создания режима наилучшего благоприятствования для развития платежной системы, которая основана на безналичных инструментах платежа с использованием специальных средств, основывающихся на современных информационных

технологиях (например, массовое внедрение и использование электронных банковских киосков, системы интернет-банкинга, универсальной электронной карты, объединение IT-систем, процесс стандартизации договоров кредитных продуктов, развитие секьюритизационной системы и др.). Необходимо выработать и внедрить собственные региональные стандарты качества банковской деятельности, стандарты против отмывания денег. Проводить работу по повышению положительного имиджа кубанских банков. Реформирование банковского сектора не может быть осуществлено без социального партнерства государства и бизнеса.

Несмотря на всю сложную экономико-политическую ситуацию в стране и мире, в последние годы банковскому сектору Краснодарского края удалось сохранить позитивные тенденции развития и укрепить свою роль в системе финансового посредничества. Однако, этот сектор на сегодняшний день не представлен в идеальном состоянии, поэтому и требует соответствующих преобразований.

Использованные источники:

1. Сайт «Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Сайт «Центральный Банк Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Климанов В., Лузанов А. Особенности регионального развития банковской системы // Экономист. М. 2013. С. 77—79.
4. Развитие синдицированного кредитования как способа банковского фондирования. Вылегжанина Е.В., Сорокина О.А. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 173-176.
5. Зеленский Ю.Б. Региональные аспекты функционирования банковского сектора // Деньги и кредит. 2014. №9. С. 17-18.
6. Гах В.М. Банковские риски и инвестиционный потенциал России и Краснодарского Края // Фундаментальные исследования. 2015. № 4. С. 72—73.

Диков И.Ю.

бакалавр 1 курса, магистратура

факультет «Инженерно-экономический»

Рязанский Государственный Радиотехнический Университет

Россия, г. Рязань

АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Анализ наиболее эффективного использования объекта оценки - является одним из основополагающих принципов оценки недвижимости.

Согласно принципу НЭИ использование объекта недвижимости должно отвечать четырем условиям. Оно должно быть:

- законодательно разрешенным;
- физически осуществимым;
- финансово обоснованным;
- обеспечивающим наивысшую стоимость или доходность недвижимости.

Данный анализ проводится в два этапа: НЭИ объекта недвижимости как свободного и для объекта недвижимости с уже имеющимися на нем улучшениями.

На стадии анализа законодательно разрешенного использования для объекта недвижимости оценщик изучает имеющиеся документы на объект в части его категории, разрешенного использования и наличия обременений. Для здания рассматривается соответствие конструктивно- планировочных решений здания на соответствие строительным, санитарным и противопожарным нормам при использовании его помещений для различного функционального назначения. На стадии анализа физически осуществимого использования объекта как свободного, оценщик рассматривает местоположение и состояние рассматриваемого объекта недвижимости, ближайшее окружение, физические, грунтовые и ландшафтные особенности участка, наличие коммуникаций или возможность их прокладки, и определяет возможные варианты его обустройства с учетом существующей плотности других объектов в данной зоне.[1]

При определении физически возможного использования объекта с улучшениями рассматриваются возможные варианты использования существующего здания, исходя из окружения, потребности в том или ином улучшении в данном районе и конструктивно - планировочных решений здания. Например, замена деревянных оконных рам, на пластиковые.

На стадии рассмотрения финансовой обоснованности предполагаемых вариантов использования, оценщик задает себе вопрос: Может ли предполагаемый вариант улучшения принести прибыль? Таким образом, при рассмотрении условий наиболее эффективного использования оценщик применяет метод логических рассуждений, для того, чтобы наметить и предварительно обозначить варианты использования, и на заключительном этапе анализа НЭИ выбрать тот вариант, который обеспечит наибольшую стоимость объекта оценки.

Именно на данном этапе анализа НЭИ возможно проведение расчета, по итогам которого можно определить использование, обеспечивающее наивысшую стоимость недвижимости.

Возможно, что на этапе физически осуществимого использования оценщик наметит не 2, а 10 вариантов использования, в таком случае будет проведен расчет 10-ти вариантов.

Для определения варианта финансово обоснованного использования, обеспечивающего наивысшую стоимость или доходность недвижимости,

рассчитывается максимальная стоимость объекта недвижимости методом остатка. При этом величины эксплуатационных расходов приняты на основании среднерыночных данных.

Заключение

После расчета всех возможных вариантов использования объекта недвижимости с улучшениями, оценщик может увидеть, какой из вариантов окажется наиболее эффективным и прибыльным.

Использованные источники:

1. <http://dpo.ru/services/19/99/>

Дмитриева А.Е.
студент 4-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Бурундукова Е.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «КЕДР»

Аннотация: Целью данной работы является рассмотрение теоретических аспектов формирования себестоимости строительства, изучение эффективности сметного планирования на строительство объекта на примере организации ООО «Кедр» и оптимизация затрат строительства.

Ключевые слова: Себестоимость, строительно-монтажные работы, классификация затрат, текущие и единовременные затраты, калькулирования себестоимости работ, выручка.

В процессе инвестиционно-строительной деятельности организации несут различные по экономическому содержанию и целевому назначению расходы: на производство и реализацию продукции, расширение и совершенствование производства; удовлетворение социально-культурных потребностей членов трудового коллектива.

Планирование себестоимости строительных работ осуществляется строительными организациями самостоятельно при разработке годовых (текущих) планов производственно - хозяйственной деятельности на основе заключенных с заказчиками договоров на строительство и является составной частью плана, определяющего направления их финансово - хозяйственной деятельности [3].

Планирование затрат на строительные работы осуществляются по договорам на строительство. Себестоимость работ, выполненных строительной организацией собственными силами, складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат. Затраты на строительно-монтажные работы включают в себестоимость работ

того календарного периода, к которому они относятся, независимо от времени их возникновения.

С этой целью данные затраты подразделяются на:

- текущие, т.е. постоянные производственные затраты;
- единовременные, т.е. однократные или периодически производимые.

Предприятие ООО «Кедр» ведет свою деятельность на основании действующего законодательства Российской Федерации, основным видом деятельности которого является предоставление услуг в области производства общестроительных работ.

Необходимо отметить, что хозяйственная деятельность общества результативна и прибыльна, поскольку темпы роста выручки от реализации опережают темпы роста себестоимости работ (себестоимость увеличилась на 82,3%, выручка выросла на 91,3%). Таким образом общество получает в каждом периоде большую валовую прибыль, чем в предыдущем. За последний год общестроительные работы в организации составили 54,3% от общего объема выручки. Выручка от всех видов деятельности за 2012-2014 гг. в среднем составляет 53794 тыс. руб., а чистая прибыль – 5 тыс. руб.

В управленческом учете себестоимость формируется для того, чтобы управляющий имел полную картину о понесенных затратах. Поэтому в системе управленческого учета могут использоваться различные методы расчета себестоимости (в зависимости от того, какая управленческая задача решается). При формировании расходов должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам, перечисленным в ПБУ 10/99 «Расходы организации». Исходя из этого ООО «Кедр» включает в себестоимость строительных работ:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда (по договору подряда);
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты (временные здания, непредвиденные работы).

Себестоимость заказа определяется суммой всех затрат производства со дня открытия его до дня выполнения и закрытия. Отчетную калькуляцию при позаказном методе учета составляют после того, как работы по заказу будут полностью выполнены, что является существенным недостатком этого метода [5].

По каждому объекту организация заключает договоры строительного подряда:

- на проведение общестроительных работ;
- реконструкцию помещений;
- прочие работы, обусловленные строительной спецификой.

В нем конкретизируют объект договора (заказа), его качественные характеристики, цену, сроки выполнения работ, порядок и формы расчета.

Объектом учета затрат выступает отдельный проект, открываемый на каждый объект строительно-монтажных работ в соответствии с договором. Для этого в аналитическом учете на счете 20 «Основное производство» ведется учет расходов по статьям затрат в разрезе Номенклатурных групп (объектов), Подразделений. В 2014г. ООО «Кедр» осуществлял строительно-монтажные работы на 11 объектах. По каждому лицензионному участку ведется аналитический учет затрат постатейно.

Для управленческого аппарата организации важны достоверные данные о структуре себестоимости каждого конкретного объекта, так как на основе затрат устанавливают цены. Информацию о себестоимости формируют на основе прогнозирования и текущего оперативного управления производством.

На основе бухгалтерских данных за отчетный период заполняют журнал учета выполненных работ (форма № КС-6а) который является накопительным документом. На его основании составляется акт приемки выполненных работ по форме № КС-2 и справка о стоимости выполненных работ по форме № КС-3. Журнал учета выполненных работ ведет исполнитель работ (прораб) по каждому объекту строительства на основании замеров выполненных работ и единых норм и расценок по каждому конструктивному элементу или виду работ.

Акт приемки выполненных работ по форме № КС-2 применяется для приемки выполненных подрядных строительно-монтажных работ производственного, жилищного, гражданского и других назначений. Акт подписывается уполномоченными представителями сторон, имеющих право подписи (производителя работ и заказчика (генподрядчика)).

На основании данных Акта о приемке выполненных работ заполняется Справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма КС-3), которая применяется для расчетов с заказчиком за выполненные работы. Справка составляется в необходимом количестве экземпляров:

- один экземпляр - для подрядчика;
- второй - для заказчика (застройщика, генподрядчика).

В адрес финансирующего банка и инвестора Справка представляется только по их требованию. Выполненные работы и затраты в Справке отражаются исходя из договорной стоимости.

В стоимость выполненных работ и затрат включается стоимость строительно-монтажных работ, предусмотренных сметой, а также прочие затраты, не включаемые в единичные расценки на строительные работы и в ценники на монтажные работы (рост стоимости материалов, заработной платы, тарифов, расходов на эксплуатацию машин и механизмов, дополнительные затраты при производстве работ в зимнее время, средства на выплату надбавок за подвижной и разъездной характер работы, надбавки за работу на Крайнем Севере и в приравненных к нему районах, изменение условий организации строительства и т. п.) [6].

Одной из важных статей затрат в строительной отрасли являются

затраты на подготовительные и технологические мероприятия. Данные статьи расходов включают в себя не только основные затраты, но и издержки по титульному заданию.

К временным зданиям и сооружениям (титульные здания) относятся специально возводимые или приспособляемые на период строительства производственные, складские, вспомогательные, жилые и общественные здания и сооружения, необходимые для производства строительно-монтажных работ и обслуживания работников строительства.

Расходы по возведению, сборке, разборке, амортизации, текущему ремонту и перемещению временных зданий и сооружений учитываются нормами накладных расходов. В качестве временных зданий и сооружений, как правило, должны применяться контейнерные и сборно-разборные мобильные (инвентарные) здания и сооружения, числящиеся в основных средствах строительно-монтажных организаций.

Применение тех или иных типов зданий и сооружений должно увязываться со сроками осуществления строительства и вводом в эксплуатацию постоянных объектов соответствующего назначения, а также с необходимостью создания нормальных условий для работы на протяжении всего срока строительства, обеспечения культурно-бытового и медицинского обслуживания работников строительства.

Так согласно формам № КС-2 «Акт о приемке выполненных работ» и КС-3 «Справка о стоимости выполненных работ и затрат» строительство временных зданий и сооружений к объекту «Реконструкция административного здания со спортивно-оздоровительным комплексом по ул. Климова, 60 в г. Кургане» было необходимо, т.к. работы по реконструкции проводились в зимнее время. Согласно акту о выполненных работах во временные здания и сооружения входили: ограждение территории (облицовка ворот стальным профилем, полуприцепы общего назначения – 2шт., устройство внутреннего электроснабжения временных зданий, прожектор) на сумму 48900 руб. (в т.ч. НДС 7459 руб.).

Расчеты между заказчиком и организацией за временные здания и сооружения по взаимной договоренности производились за фактически построенные временные здания и сооружения.

При данном расчете на каждый объект, предусмотренный проектом организации строительства или перечнем титульных временных зданий и сооружений, согласованным генеральным подрядчиком и утвержденным заказчиком, составляются рабочие чертежи и сметы к ним. По мере готовности отдельные титульные временные здания и сооружения оплачиваются за счет средств, предусмотренных на эти цели в сводном сметном расчете (смета "Временные здания и сооружения»), принимаются в эксплуатацию, зачисляются в основные средства заказчика и сдаются в аренду подрядчику.

Следующее, на что необходимо обратить внимание, это стоимость оборудования, включенную в стоимость объекта. Согласно Справке о

стоимости выполненных работ и затрат ООО «Кедр» потратило на оборудование 895,6 тыс. руб., став второй по величине из всех затрат. Всё оборудование приобреталось через посредников. Оптимальной процедурой, на мой взгляд, является конкурс среди потенциальных производителей данного оборудования, что может снизить сумму данных расходов. В число критериев сравнения в таком конкурсе обязательно должен входить уровень сервисной поддержки, включающий в себя как стоимость сервисного сопровождения, так и скорость поставки.

Далее необходимо подробнее рассмотреть непредвиденные работы и затраты, а также работы неучтенные проектно-сметной документацией. Исходя из Справки о стоимости выполненных работ и затрат расходы ООО «Кедр» суммарно составили 868,6 тыс. руб. Оптимизировать и избежать данные затраты поможет экспертиза смет.

В данный момент строительные организации вынуждены работать в рамках задач «увеличения» или «уменьшения» сметы, а не в целях «оптимизации и правильного расчета», итоговый документ будет нуждаться в дополнительной проверке. И это касается не только проектов, реализуемых за счет частных инвестиций. Для бюджетных проектов экспертиза должна быть не формальной проверкой соответствия сметы установленным нормативам, а более глубокой и тщательной. Экспертиза смет — это путь к сокращению издержек и минимизации финансовых рисков, в чем заинтересованы и частные и государственные заказчики.

Предложений услуг на рынке экспертизы множество, что, с одной стороны, свидетельствует о здоровой конкуренции, с другой — осложняет выбор подрядчика. Можно лишь посоветовать заключать договор с опытной компанией, имеющей хорошую репутацию и квалифицированных сотрудников, аккредитованных на осуществление экспертной деятельности.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть первая [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть вторая [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
4. В.Б. Ивашкевич. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2012. — 574с.
5. Н. В. Садыкова Особенности бухгалтерского учета в строительстве / Н.В. Садыкава — М.: ТТИ ЮФУ, 2012. — 340 с.
6. Банк Рефератов. Бухгалтерский учет и аудит затрат в строительстве. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-206184.html>

*Дмитриева А.Е.
студент 4-го курса
Хромцова Л.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»)**

Аннотация: В статье анализируется эффективность производственно-хозяйственной деятельности нефтедобывающего предприятия ОАО «Сургутнефтегаз» с помощью показателей оборачиваемости и рентабельности, а также предлагаются пути ее повышения.

Ключевые слова: Эффективность нефтедобывающей деятельности, оборачиваемость капитала, рентабельность деятельности.

Нефтегазовая промышленность России – это и база, обеспечивающая стабильность страны, и основа развития ее экономики. Так сложилось, что современный мир зависит от топлива: транспортные средства ездят благодаря нефтепродуктам, из природного газа изготавливаются полимеры, часть медикаментов – результат обработки полезных ископаемых.

Нефтегазодобывающее предприятие «Сургутнефтегаз» - одно из крупнейших предприятий нефтяной отрасли России. На протяжении многих лет предприятие является лидером отрасли по разведочному, эксплуатационному бурению и вводу в эксплуатацию новых добывающих скважин. Поэтому необходимо уделить особое внимание анализу эффективности деятельности, т.к. материалы анализа служат основанием для планирования, прогнозирования, формирования стратегии деятельности предприятия. Эффективность деятельности организации характеризуют показатели оборачиваемости и рентабельности [3].

Финансовое состояние организации определяется не только его обеспеченностью необходимыми средствами, но и эффективностью их использования. Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно организация использует имеющиеся ресурсы (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка оборачиваемости капитала ОАО «Сургутнефтегаз»

Наименование	Алгоритм расчета						Абсолютное значение финансовых коэффициентов		
	числитель, млн. руб.			знаменатель, млн. руб.			2013 г.	2014 г.	2015 г.
	2013г.	2014г.	2015 г.	2013г.	2014г.	2015 г.			
Коэффициент оборачиваемости капитала (коэфф. деловой активности)	Выручка от продаж			Среднегодовые остатки капитала			0,944	0,882	0,501
	814 188	862 600	978 204	1 951 096	2 561 008	3 360 685			
Коэффициент оборачиваемости основного капитала (фондоотдача)	Выручка от продаж			Среднегодовые остатки основных средств			1,351	1,295	1,355
	814 188	862 600	978 204	602 545	666 075	721 955			
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Выручка от продаж			Среднегодовые остатки оборотных активов			1,321	1,058	1,086
	814 188	862 600	978 204	616 266	815 012	901 012			
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	Себестоимость затрат			Среднегодовые остатки запасов			8,163	8,30	8,172
	546 726	621 310	664 341	66 972	74 852	81 290			

Рассчитанные в таблице 1 коэффициенты оборачиваемости активов и отдельных их элементов имеют довольно высокие значения, если сравнивать с другими нефтедобывающими организациями (см. таблицу 4). Однако в динамике за 3 года наблюдается уменьшение коэффициента деловой активности и оборачиваемости оборотного капитала, что влияет на длительности операционного цикла – чем ниже оборачиваемость, тем длиннее цикл. Данную динамику нельзя охарактеризовать как положительную. Наибольшее значение показателя было в 2013г., тогда оборачиваемость совокупного капитала находилась на уровне почти одного оборота в год, а оборотного – около 1,4.

Следующая группа показателей – показатели рентабельности (таблица 2 и 3). Изучение показателей рентабельности позволяет дать оценку работы

организации, как в целом, так и по отдельным направлениям деятельности: операционной, инвестиционной, финансовой.

Таблица 2 – Оценка рентабельности производственно-хозяйственной деятельности

Наименование	Алгоритм расчета						Значение финансовых коэффициентов, %		
	числитель, млн. руб.			знаменатель, млн. руб.					
	2013г.	2014г.	2015 г.	2013г.	2014г.	2015 г.	2013г.	2014г.	2015г.
Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек)	Прибыль от продаж			Себестоимость продаж			36,5	28,5	36,6
	199 671	176 850	243 146	546 726	621 310	664 341			
Рентабельность оборота (продаж)	Прибыль от продаж			Выручка от продаж			24,5	20,5	24,9
	199 671	176 850	243 146	814 188	862 600	978 204			
Норма прибыли (коммерческая маржа)	Чистая прибыль			Выручка от продаж			31,5	103,4	76,8
	256 516	891 679	751 355	814 188	862 600	978 204			

Таблица 3 – Оценка рентабельности использования капитала (активов) и окупаемости затрат

Наименование	Алгоритм расчета						Значение финансовых коэффициентов		
	числитель, млн. руб.			знаменатель, млн. руб.					
	2013г.	2014г.	2015 г.	2013г.	2014г.	2015 г.	2013г.	2014г.	2015г.
Экономическая рентабельность (рентабельность капитала, активов), %	Прибыль до налогообложения			Среднегодовые остатки активов			16	41,7	26,9
	313 118	1 068 136	902 534	1 951 096	2 561 008	3 360 685			
Финансовая рентабельность (рентабельность собственного капитала), %	Чистая прибыль			Среднегодовые остатки собственного капитала			13,8	37,3	23,8
	256 516	891 679	751 355	1 852 980	2 392 617	3 163 266			
Коэффициент	Выручка от продаж			Себестоимость продаж			1,489	1,388	1,472

покрытия текущих затрат (уровень самоокупаемо сти)	814 1 88	862 600	978 2 04	546 72 6	621 31 0	664 341			

Как видно из таблицы 2, рентабельность издержек в 2013 году составила 36,5%, это значит, что с каждого рубля, затраченного на добычу и продажу нефти и газа, организация получила 37 копеек прибыли. Следует отметить положительную динамику данного показателя к 2015г., затраченные средства приносят больше прибыли.

Рентабельность продаж характеризует, что с каждого рубля выручки от продаж в 2013 году было получено 25 копеек прибыли. Также наблюдается снижение показателя в 2014 году вследствие сокращения спроса и падения цены на нефть.

Наибольшее значение нормы прибыли было достигнуто организацией в 2014 году. Это обусловлено ростом доходов от участия в других организациях и прочих доходов, в части дивидендов. Дивидендная доходность по привилегированным акциям Сургутнефтегаза составит 15,6%. Основной вклад в данном году внесла переоценка валютных депозитов.

Показатель экономической рентабельности характеризует эффективность использования совокупного капитала, вложенного в активы организации. В 2013 году с каждого рубля, вложенного в совокупное имущество, компания получила 16 копеек прибыли, но к 2015 году данное значение увеличилось до 27 копеек. Наилучшее значение показателя было достигнуто в 2014 году.

Показатель финансовой рентабельности характеризует чистую прибыль, полученную с каждого рубля собственных источников. Так с 1 рубля собственного капитала в 2013 году было получено 14 копеек чистой прибыли. За весь анализируемый период данный показатель колеблется в пределах 14 – 38%.

Коэффициент покрытия текущих затрат (уровень самоокупаемости) показывает, что каждый рубль затраченный на производство и реализацию продукции покрывается выручкой. Несмотря на незначительное снижение показателя в динамике предприятие полностью окупает затраченные на производство средства полученной выручкой.

Итак, обобщая результаты таблиц 1 – 3, можно отметить высокую эффективность деятельности организации, не смотря на снижение отдельных показателей в динамике.

Каждый из газовых и нефтяных гигантов играет для страны большую роль. Для наглядности проведем сравнительный анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Сургутнефтегаз» с другими нефтедобывающими компаниями, такими как ОАО «Газпром» и

ОАО «Роснефть». Данные представим в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительная характеристика рентабельности нефтедобывающих компаний за 2015 год

Показатели	ОАО «Сургутнефтегаз» (СНГ)	ПАО «Газпром» (ГП)	ОАО «Роснефть» (РН)	Лучший показатель
Рентабельность основной деятельности (рентабельность издержек), %	36,6	40,3	64,1	РН
Рентабельность оборота (продаж), %	24,9	20,8	13,7	СНГ
Норма прибыли (коммерческая маржа), %	76,8	7,1	6,8	СНГ
Экономическая рентабельность (рентабельность капитала, активов), %	26,9	2,8	8,9	СНГ
Финансовая рентабельность (рентабельность собственного капитала), %	23,8	3,2	12,1	СНГ
Коэффициент покрытия текущих затрат (уровень самоокупаемости)	1,472	1,938	4,661	РН

Как следует из расчетов таблицы 4, большинство показателей рентабельности ОАО «Сургутнефтегаз» имеет наилучшие значения, по сравнению с двумя другими нефтедобывающими компаниями. Рассмотрим их более подробно.

Как говорилось ранее, рентабельность основной деятельности отражает, какое количество прибыли получает предприятие с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции. ОАО «Сургутнефтегаз» является сверхрентабельным предприятием, поскольку ее общая рентабельность равняется 36,6% (более 30%), что можно сказать и про другие предприятия. Однако, исходя из данных организаций – ОАО «Роснефть» является самым наилучшим вариантом.

Рентабельность оборота отражает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. ОАО «Сургутнефтегаз» с каждого рубля выручки было получено лишь 25 копеек прибыли. Это является самым большим показателем рентабельности продаж из рассматриваемых организаций. Более наглядно данные показатели

представлены на рисунке 1.

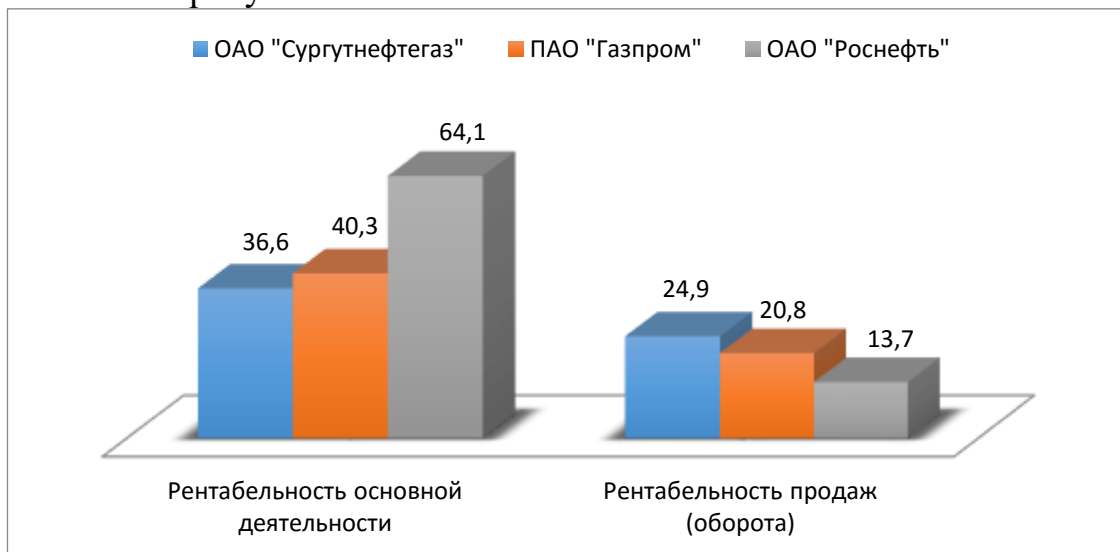


Рисунок 1 – Сравнительная оценка рентабельности производственно-хозяйственной деятельности нефтедобывающих компаний за 2015 год, %.

Экономическая рентабельность показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования). ОАО «Сургутнефтегаз» с каждого рубля, вложенного в совокупное имущество, сформировало 27 копеек прибыли, ПАО «Газпром» - 2 копейки, ОАО «Роснефть» - 9 копеек.

Показатель финансовой рентабельности характеризует чистую прибыль, полученную с каждого рубля собственных источников. В 2015 году ОАО «Сургутнефтегаз» получило 24 копейки прибыли, ПАО «Газпром» - 3 копейки, ОАО «Роснефть» - 12 копеек. Более наглядно данные показатели представлены на рисунке 2.

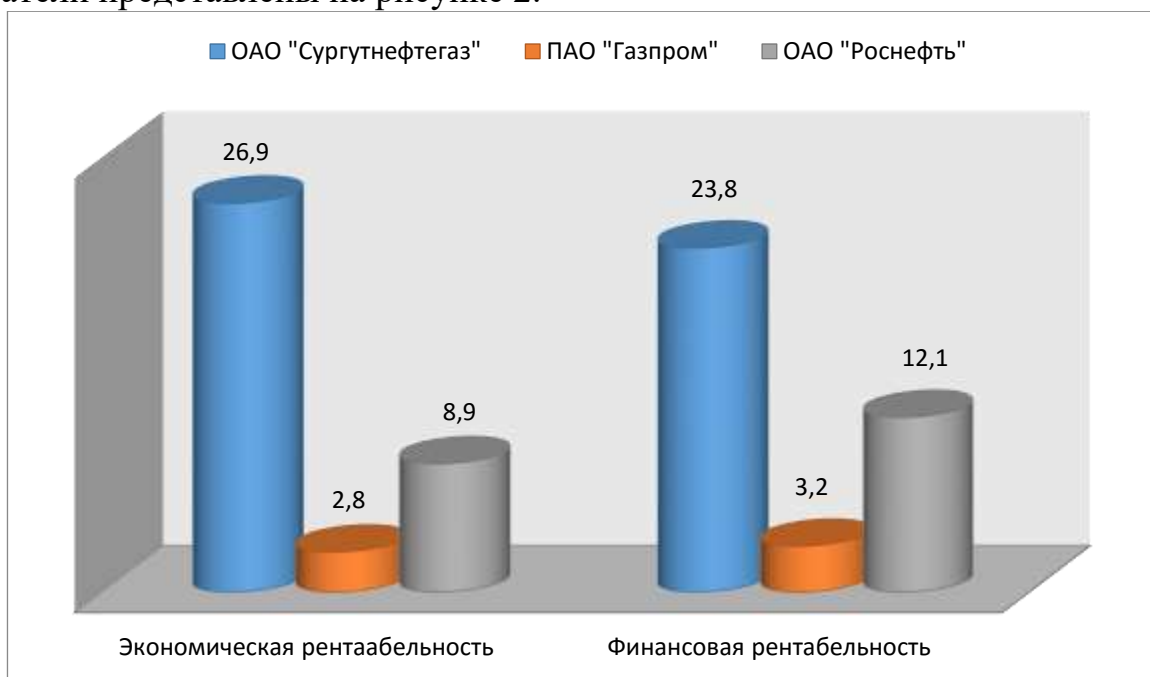


Рисунок 2 – Сравнительная оценка рентабельности использования

капитала (активов) нефтедобывающими компаниями за 2015 год, %.

Коэффициент покрытия текущих затрат характеризует на сколько затраты окупаются за счет полученной выручки. Наглядно динамика изменения покрытия текущих затрат у анализируемых предприятий представлена на рисунке 3.

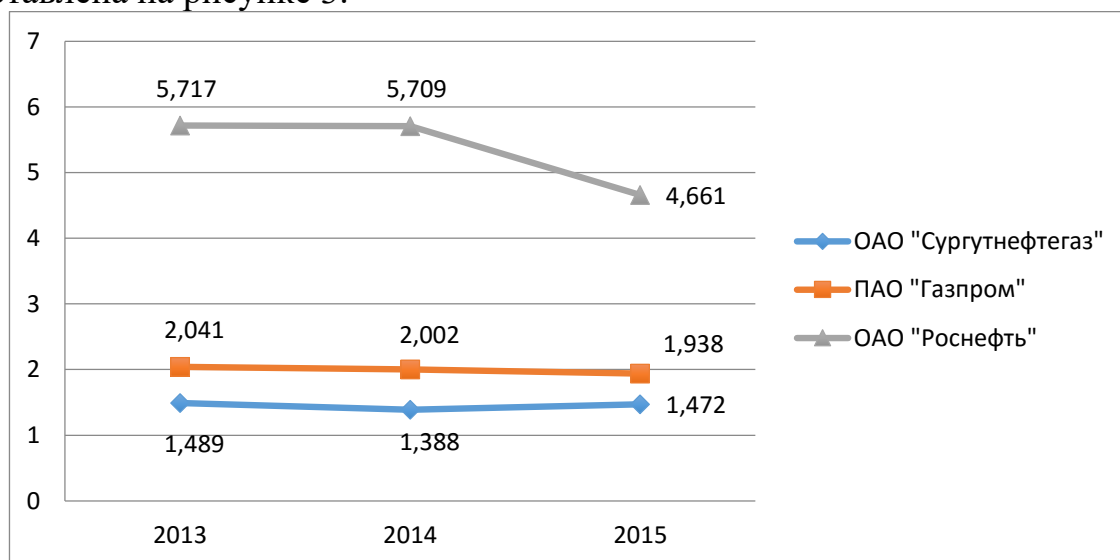


Рисунок 3 – Динамика уровня самоокупаемости нефтедобывающих предприятий за 2013 – 2015 года.

Наилучшее значение показателя наблюдается у ОАО «Роснефть»: его выручка от продаж в среднем в 5 раз превышает себестоимость, это обусловлено увеличением объема реализации нефти, газа, нефтепродуктов и нефтехимии. А также с проведением успешных геологоразведочных работ, бурением и вводом в разработку новых участков, эффективной работой по поддержанию и увеличению продуктивности базового фонда скважин и месторождений Компании. Кроме того, «Роснефть» расширяет свою сбытовую сеть в стратегически важных регионах, планомерно наращивая количество автозаправочных комплексов.

Без преувеличений, одними из самых крупных добытчиков нефти и газа в стране являются на данный момент Роснефть и Газпром. Стоит отметить, что монополия данных организаций обеспечивает страну топливом примерно на 94%. ОАО «Газпром» по праву считается крупнейшей газовой компанией мира. При этом она владеет самой протяженной системой газопроводов. Однако, если рассматривать с точки зрения экономической эффективности производства, то ОАО «Сургутнефтегаз» является наилучшей организацией.

Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, соответственно, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективней деятельность. Поэтому компания должна стремиться к более высоким показателям, а руководство должно определить пути повышения рентабельности.

К основным способам увеличения рентабельности можно отнести повышение продуктивности запасов и увеличение объема добычи нефти. Так

компании рекомендуется расширить свою ресурсную базу, активно разрабатывать месторождения (в т.ч. законсервированные), осваивать новые регионы нефтегазодобычи, модернизировать нефтеперерабатывающие мощности и развитие собственной электроэнергетики, повысить реализацию экологических и социально-значимых программ.

Так, в декабре 2015 года, ОАО «Сургутнефтегаз» ввел в разработку 3 новых месторождения в Западной Сибири – Высотное, Кочевское и Верхнекалымское. В 2016 году начались работы по обустройству Южно-Нюрымского месторождения и его ввод в эксплуатацию. По результатам геологоразведки с месторождений этой группы планируется извлечь запасы нефти категорий C1+C2 более 40 млн т.

Также компания увеличит прибыль, повышая дебиты скважин и сокращая издержки — за счет улучшения технологии добычи, использования более современных способов управления разработкой месторождений и т. п. Рост за счет сокращения издержек, с одной стороны, менее капиталоемкий, с другой — более краткосрочный.

Использованные источники:

1. Бухгалтерская отчетность ОАО «Сургутнефтегаз» за 2013г., 2014г., 2015г.
2. Хромцова, Л.С. Учет и анализ: учебное пособие. Часть II / Л.С. Хромцова – Ханты-Мансийск: ООО «Печатный мир г. Ханты-Мансийск», 2013. – 101 с.
3. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 607 с.
4. Российское информационное агентство URA.RU [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://kniganefti.ru/company-news.asp?company=712&date=12.2015>
5. БКСЭкспресс [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://bcs-express.ru/tehanaliz/sngs/06.05.16>

*Дмитриева А.Е.
студент 4-го курса
Слободян М.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПО УЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И РАСЧЕТОВ

Аннотация: В данной статье рассматриваются теоретические аспекты особенностей проведения судебно-бухгалтерской экспертизы операций по учету текущих обязательств и расчетов.

Ключевые слова: Судебно-бухгалтерская экспертиза, аудит, ревизия, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, расчеты с покупателями и заказчиками.

Довольно часто судебно-бухгалтерскую экспертизу путают с ревизией и аудиторской проверкой. Данные экспертизы исследуют один и тот же предмет — финансово-хозяйственную деятельность, при этом пользуясь едиными методическими приемами и процедурами финансово-хозяйственного контроля. Они обнаруживают негативные явления в хозяйствовании с целью ликвидации их и недопущения в последующие периоды, т.е. активно влияют на выявление причин бесхозяйственности, нарушения законодательства и нормативных актов, являющихся нормами хозяйственного права, способствуют возмещению причиненного ущерба конкретными лицами.

Вместе с тем имеются существенные различия между аудитом, судебно-бухгалтерской экспертизой и ревизией финансово-хозяйственной деятельности, которые обусловлены юридической природой: их целями и задачами, решаемыми ими. Если ревизия исследует комплексно финансово-хозяйственную деятельность предприятия с целью дальнейшего совершенствования ее, то судебно-бухгалтерская экспертиза изучает отдельные недостатки, выявленные ревизией, для документального обоснования исковых требований, предъявленных в следственные или судебные органы к конкретным материально ответственным и другим должностным лицам.

Другими словами, судебная экспертиза — это в некотором роде уникальная от других разновидностей экспертиза, являющейся экономической процедурой процессуально-правового содержания. Таким образом, существует определенный регламент того, в каком порядке назначается судебно-бухгалтерская экспертиза, как она проводится, как впоследствии ее результаты будут оцениваться следователем и/или судом, какие права имеют все участники этого процесса и какие обязанности на них накладывает проведение СБЭ. Помимо общих моментов, отраженных в процессуально-правовых законодательных актах, каждая судебно-бухгалтерская экспертиза имеет свои детали и нюансы, связанные с особенностями данного конкретного дела.

Тема судебно-бухгалтерской экспертизы по учету текущих обязательств и расчету очень актуальна на сегодняшний день, и доказательством этому служит то, что современные экономические направления и процессы вызывают все новые перемены в структуре российского бизнеса. Неоднозначная ситуация в учетной среде на фоне реформирования отечественной системы бухгалтерского учета, жесткая конкуренция за рынки сбыта и труда, недостаток, а порой и полное отсутствие необходимой информации подталкивают хозяйствующие субъекты использовать многочисленные проблемы российского законодательства далеко не в благих целях.

Предприятия постоянно ведут расчеты с поставщиками за приобретенные у них основные средства, сырье, материалы и другие товарно-материальные ценности и оказанные услуги; с покупателями - за

купленные ими товары; с заказчиками - за выполненные работы и оказанные услуги. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета. Для учета расчетов за поступившие материалы, товары, выполненные работы и услуги на предприятиях предназначен счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Кроме того, порядок проведения судебно-бухгалтерской экспертизы операций по учету текущих обязательств и расчетов основан на общеметодологических принципах СБЭ.

Проверку расчетов с поставщиками и подрядчиками необходимо осуществлять по двум основным направлениям:

- оценка правильности оплаты за принятые материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги;
- оценка полноты оприходования товарно-материальных ценностей, полученных от поставщиков.

Рассматривая вопрос анализа документов по учету текущих обязательств и расчетов, то Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации рассматривает в качестве доказательства документы, в которых удостоверяются или излагаются имеющие для дела обстоятельства и факты. Операции по учету текущих обязательств и расчетов, как и все остальные, в обязательном порядке должны оформляться первичными документами с заполнением всех обязательных реквизитов. В качестве основных документов, служащих для оформления данных операций, выделяют: договор купли-продажи (поставки), счет, счет-фактуру, накладную.

Важным обстоятельством образования задолженности предприятия перед поставщиками считается момент перехода права собственности на приобретаемое им имущество.

Таким образом, целью судебно-бухгалтерской экспертизы обязательств и расчетов является проведение экспертного исследования для выявления преступлений, связанных с искажением данных бухгалтерской отчетности по дебиторской и кредиторской задолженности и своевременности их погашения. А также проверка правильности организации учета расчетов и мероприятий, проводимых руководством организации для устранения причин, вызывающих возникновение невостребованной задолженности, и по их снижению.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет и судебно-бухгалтерская экспертиза [Текст] : учеб. пособие / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Н.А. Шибаева ; Орл. гос. техн. ун-т. - Москва : Дело и Сервис, 2003. - 192 с.
2. Основы бухгалтерского учета и судебно-бухгалтерской экспертизы [Текст] : учеб. для юридических вузов / В. В. Шадрин. - Москва : Юрист, 2000. - 463 с.
3. Судебная бухгалтерия [Текст] : курс лекций + учеб.-метод. комплекс : учеб. пособие для студентов вузов / Е. С. Дубоносов, А. А. Петрухин ; Моск. ун-т МВД России. - Москва : Кн. мир, 2005. – 197 с.

Долганов А.С.

магистрант

Высшая школа брендинга

АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»

ЗНАЧЕНИЕ АРХЕТИПОВ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ БРЕНДАМИ

В рамках статьи автор рассматривает проблематику использования теории архетипов, предложенную К. Юнгом, применительно к процессу проектирования и управления брендами. Последовательно раскрываются составляющие данной теории и анализируется опыт их использования в российской и зарубежной практике. Особое внимание уделено анализу источников по данному направлению, в том числе автор останавливается на критике данного подхода, что безусловно позволило автору повысить объективность в ходе исследования и формирования выводов.

Ключевые слова: архетипы, коммуникационные теории, разработка бренда, управлением брендом

The author considers the problems of the use of archetypes theory proposed by Karl Jung, in relation to the process of design and brand management. Consistently disclosed components of the theory and analyzes the experience of their use in the Russian and foreign practice. Particular attention is paid to the analysis of sources in this area, including the author dwells on the criticism of this approach, which is certainly possible to improve the objectivity of the author of the study and draw conclusions.

Keywords: archetypes, communication theory, brand development, brand management

В широком понимании процесс создания и управления брендами - это деятельность субъекта по изменению объекта для достижения некоторой цели, чаще всего - получения дополнительной прибыли и повышения капитализации компании в целом. В последнее время в России развивается утилитарный подход к теории брендинга, что требует формирования четкого набора инструментов с прогнозируемым результатом.

Среди таковых значительный интерес вызывает в профессиональной среде концепция архетипов Юнга. При этом значение архетипа (от греч. arche — начало, typos — отпечаток, форма, образец) не имеет однозначной дефиниции даже в рамках современной психологии. Чаще всего под архетипами понимают универсальные изначальные врожденные психические структуры, составляющие содержание коллективного бессознательного, распознаваемые в нашем опыте и обнаруживаемые, как правило, в образах и мотивах сновидений.

Как отмечает автор исследования «Архетип и ментальность в контексте религиоведения», «...архетип - это не только отпечатки постоянно

повторяющихся опытов, но и вместе с тем. силы и тенденции к повторению тех же самых опытов, поскольку он несет в себе некоторое особое влияние или силу, благодаря которой воздействие его носит "нуминозный", то есть зачаровывающий либо побуждающий к действиям характер»⁵⁵.

Отсюда - использование архетипа в качестве эффективного фактора, определяющего механизмы восприятия и воздействия.

Рассмотрение архетипов как коммуникативных моделей, обеспечивающих широкое и сильное воздействие на реципиента, еще находится в зачаточном состоянии.

Коммуникативные возможности теории архетипа, однако, всюду сейчас используются в утилитарно-прагматических целях. И это - мета времени. С особой интенсивностью они стали раскрываться в последнее время в сферах, связанных с рейтингом знаковых фигур в политике и искусстве, а также с коммерческим удовлетворением потребительских желаний и ориентиров, вкусов и запросов, - в маркетинге, рекламе, брендинге, менеджменте.

Классики брендинга рекомендуют создавать для потребителей не только рациональную, но и эмоциональную привлекательность торгового предложения, задействовать все органы чувств, использовать сюжеты, создающие пространство привычных, родных и привлекательных ассоциаций. Создатели сильных брендов интуитивно пришли к пониманию того, что бренд - это своего рода средоточие функциональных характеристик и ценностей, выраженных некими универсальными образами⁵⁶.

Эту проблему позволяет успешно решить теория архетипов, приоткрывающая секрет глубинной мотивации потребителей. Эта теория позволяет использовать новые знания в создании и развитии успешных брендов. Исследования, лежащие в основе теории архетипов, показали, что реально и стабильно увеличивают прибыльность и успех те компании, бренды которых четко соответствуют определенному архетипу. Архетипы бросают вызов практике создания индивидуальности бренда на основе произвольной компоновки свойств товара или услуги, т. к. архетипы - это целостные и законченные концепции, требующие полной реализации и развертывания⁵⁷.

Базовой для российских исследователей в этой сфере стала сейчас книга американских специалистов «Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов», выстраивающих коммуникативную схему: архетип - высокоэффективный образ как основа концептуально осмысленного бренда - системная целенаправленная реклама. «Маркетинг без системы управления значением подобен древним мореплавателям, пытающимся найти порт в

⁵⁵ Сторчак В. Архетип и ментальность в контексте религиоведения: Дис. ... канд. филос. наук. - М., 1997.

⁵⁶ Большакова А. Ю. Теория архетипа и проблемы коммуникации // Сборники конференций НИЦ Социосфера . 2011. №43. С.77-88.

⁵⁷ Большакова А. Ю. Теория архетипа и проблемы коммуникации // Сборники конференций НИЦ Социосфера . 2011. №43. С.77-88.

бурном море в беззвездную ночь, - вносят поэтическую ноту авторы «Героя и бунтаря», подводя читателя к идее архетипа. - Единственное, что им нужно - это надежный и крепкий компас, отлаженный механизм, указывающий, где они находятся и куда должны двигаться. Для маркетологов таким компасом может служить теория архетипов»⁵⁸.

Архетипическая индивидуальность продукта (услуги) прямо обращается к образу, запечатленному в глубинах психики, пробуждая ощущение осознания и осмысления чего-то знакомого и значимого. Будучи конкретизированными и воплощенными, архетипы приобретают непосредственную ощутимость, яркий эмоциональный тонус и огромный заряд смысла, воспринимаемого и переживаемого в своей чувственно-интеллектуальной целостности, иначе говоря - являют собою символ, не сводимый к обозначению какого-либо иного объекта и не разложимый на отдельные компоненты (понятия или образы), но способный порождать или проецировать из себя практически неисчерпаемый поток разнообразных значений, группирующихся вокруг его смыслового ядра⁵⁹.

Неслучайно теоретики архетипа в данной сфере нередко отходят от сугубо психологической интерпретации в духе юнгианства, рассматривая его, прежде всего, как концепт культуры (высокой и бытовой).

Марк и Пирсон в своем построении «пространства архетипов» ориентируются на два момента, которые активно используются российскими теоретиками⁶⁰: это идея преобразования, связанная с различными процессуальными стадиями, и идея персонификации, обусловленная различными мотивациями поведения. Развитие идеи преобразования проходит через стадии подготовки (генезиса), движения (развития) и возвращения (перехода на новый уровень, синтеза). Первая стадия связана с архетипами семьи, вторая - становления и индивидуализации, третья - с архетипами, которые призваны воздействовать на мир с целью его изменения. Поведенческие мотивации зиждутся на двух осях: стабильность - риск, принадлежность - независимость

Нередко теоретические главы - как в случае, например, с книгой «Архетип и символ в рекламе»⁶¹, - представляют по большей части пересказ известных концепций архетипа (теории Юнга, статей современных культурологов и пр.) или положений Марк и Пирсон. В книге Пендиковой и Ракитиной, однако, интересно исследуются механизмы использования популярных мифологических и фольклорных образов, несущих в себе ту или иную привлекательную идею (это, к примеру, Золушка как персонификация идеи преобразования). В сходной роли привлечения покупателя могут выступать и расперсонифицированные символы, метафоры и пр. (к примеру,

⁵⁸ Зиннатуллина Ю. Ш. Архетипы в рекламе: социально-философский анализ // Вестник Башкирск. ун-та . 2013. №4. С.1221-1223.

⁵⁹ Большакова А. Ю. Теория архетипа и проблемы коммуникации // Сборники конференций НИЦ Социосфера . 2011. №43. С.77-88.

⁶⁰ Иващенко А. Архетипы в маркетинге. - 2006. - URL: <http://www.advertology.ru/article25246.htm>

⁶¹ Пендикова И., Ракитина Л. Архетип и символ в рекламе. - М., 2008

в рекламе какого-либо напитка как «живой воды», «волшебного средства», помогающего герою на его трудном пути). Хотя подобные концепты лишь приближаются к сфере архетипического, не составляя ее основу, надо отметить, что авторам удастся вскрыть и механизмы функционального использования (в рекламе) юнговских архетипов⁶².

В целом исследования в этой сфере опираются на данные по восприятию человеком мира в виде образов. В сфере потребления и способствующих его эффективности средств (маркетинга, брендинга, рекламы и пр.) особенно важно восприятие предметного мира. Различные исследования, включающие в себя и теорию архетипа, направлены на выработку средств активизации тех или иных приоритетов в массовом менталитете.

«Если при восприятии рекламы (целиком или частично) подключается архетипический уровень, у воспринимающего автоматически усиливаются все соответствующие данному архетипу эмоциональные реакции и бессознательные ожидания, - свидетельствуют исследователи архетипов. - Важно только, чтобы они соответствовали цели рекламного сообщения. Можно целенаправленно формировать изобразительный или смысловой (и звуковой) ряд рекламного сообщения так, чтобы он вызывал нужный архетип. Отдельные архетипы можно распознать в персонажах (ролях) видео рекламы или в конкретных сюжетных изображениях. Это кажется удивительным, но архетип проявляется не только в социальной роли, но каждому архетипу соответствуют определенная стилистика изображения, тип графики, выбор цвета, композиция, набор предметов (в визуальном ряду), стиль музыки и так далее. Чаще всего можно наблюдать эффект от удачного использования архетипических элементов в "имиджевой" рекламе»⁶³.

В такого рода исследованиях выявляются и конкретные пути воздействия рекламы, пропагандирующей, к примеру, культ героя или ребенка, - возвращение в золотую пору детства или узурпация роли покорителя мира, «настоящего мужчины» и т.п. Рассматривается и роль графического воплощения архетипических смыслов, привлекающих внимание потребителя и способствующих успеху продукции, - так, задействованные в рекламе и товарных знаках графические изображения круга, квадрата, треугольника означают разные мировоззренческие установки (от гармонии и сверх определенности до разрушения, от устремленности к создателю до приземленности) и потому привлекают разные типы людей⁶⁴.

Рассмотрим примеры применения архетипов с целью управления

⁶² Зиннатуллина Ю. Ш. Архетипы в рекламе: социально-философский анализ // Вестник Башкирск. ун-та . 2013. №4. С.1221-1223.

⁶³ Марк М., Пирсон К. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов. - СПб., 2005.

⁶⁴ Никонова А. От архетипа к стереотипу // Российская массовая культура конца XX века: мат-лы кругл. стола. 4 декабря 2001 г. Санкт-Петербург. - СПб., 2001. - С.122-128.

поведением потребителя.

Архетип «Самости» в варианте рекламы - это та внешность, которую адресат хотел бы иметь. Это красивые волосы, ресницы, кожа и т.д. («Ты от Мэйбеллин»).

Архетип «Тень» — это оставшаяся за порогом сознания бессознательная часть личности, которая может выглядеть и как ее демонический двойник, имеющий целый ряд недостатков: рекламируемый товар поможет «победить» то, с чем никак не совладает сам человек, — болезнь, неприятный запах изо рта или потливость. Это демонстрируется в заключительной фразе: «Так я избавилась от лишнего веса (перхоти, целлюлита)!» В политической рекламе роль Тени, как правило, играют оппоненты харизматического лидера, правда, они, как правило, несерьезные, смешные и слабые. Избавиться от них несложно — надо просто проголосовать за правильного (за рекламируемого) кандидата.

Архетипы «Анима» (мужское начало) и «Анимус» (женское начало) воплощают бессознательное начало, выраженное в образе противоположного пола. По Юнгу, персона — «идеальный образ мужчины». Эти проекции находим в рекламе. Если мужской образ в рекламе демонстрирует набор черт, связанных с активностью, смелостью и рациональными способностями, то женский, напротив, связан с пассивностью, излишней эмоциональностью женщины, которая всегда выполняет зависимые роли. Тем самым реклама выполняет задачу трансляции узнаваемой для российского массового сознания модели патриархальных семейных отношений: доминирующее поведение мужчины; подчиненное — женщины. Это, кстати, один из аргументов критики со стороны феминистских организаций, указывающих на сверх субъективность данного подхода.

Можно рассмотреть еще один архетип — целостность, который находит символическое воплощение в форме круга. Архетип круга используется, например, в фирменной эмблеме автомобилей «Мерседес». Здесь это символ поступательного движения вперед, к центру мира (имеет место сходство с колесом).

Юнг также выделял архетип героя (или спасителя). Мифологема спасителя активно используется. Примером может служить реклама средства от изжоги «Гевискон», когда таблетки выступают в виде спасателей, тушащих огонь в желудке человека.

Еще одна находка творцов мифов из рекламы - архетип «Ребенка». Ребенок в нашем сознании выступает как ассоциация детства, то есть начала, чистоты, нежности, света. Рекламные кампании часто используют данный образ для создания мифов, провоцируя тем самым потенциального покупателя на доверительное отношение к товару или услуге. Так, например, в рекламе продуктов детского питания «Агуша», «Здрайверы», «Тема» используется особая стилистика, которая формирует в сознании взрослого миф об их надежности, необходимости для здоровья, тем более что

персонажи рекламы - прелестные дети, потребляющие эти полезные продукты, символизируют нуждающееся в защите детство.

Таким образом, подводя итог следует отметить, что в современной, в том числе российской практике, активно применяется концепция архетипов юнга с целью построения рекламной коммуникации между ведущими брендами на отечественном рынке и потребителем. И хотя данный подход все еще находится в стадии формирования и имеет серьезную критику, можно говорить о его высокой эффективности для целей построения и управления брендами.

Использованные источники:

1. Бачурина С., Максимов В., Мамышева Е., Райков А. От архетипов к когнитивам в менеджменте // Информационное общество. - 2001. - № 6. - С. 26-30.
2. Белик А. Культурология. Антропологические теории культур. Словарь понятий и терминов. - М., 1999. - URL: <http://terme.ru/dictionary/701/word/%C0%F0%F5%E5%F2%E8%E8>
3. Большакова А. Ю. Теория архетипа и проблемы коммуникации // Сборники конференций НИЦ Социосфера . 2011. №43. С.77-88.
4. Зиннатуллина Ю. Ш. Архетипы в рекламе: социально-философский анализ // Вестник Башкирск. ун-та . 2013. №4. С.1221-1223.
5. Иванова Л. Архетипы бессознательного в компьютерных играх // Русская антропологическая школа: труды. - М., 2004. - Вып. 1. - С. 111-125.
6. Иващенко А. Архетипы в маркетинге. - 2006. - URL: <http://www.advertology.ru/article25246.htm>
7. Иващенко А. Теория архетипов и практика брендинга. - М., 2006. - URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/inner_motivation.htm
8. Иудин А. Бренд на основе архетипов. - Нижний Новгород, 2006. - URL: http://www.dt.nnov.ru/publishing/?prod_id=3
9. Иудин А. Архетипы в брендинге: специфика русской культурной традиции. -Нижний Новгород, 2008.
10. Марк М., Пирсон К. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов. - СПб., 2005.
11. Никонова А. От архетипа к стереотипу // Российская массовая культура конца XX века: мат-лы кругл. стола. 4 декабря 2001 г. Санкт-Петербург. - СПб., 2001. - С.122-128.
12. Пендикова И., Ракитина Л. Архетип и символ в рекламе. - М., 2008.
13. Петрова Е. Реклама, сказки и архетипы // Рекламные идеи - Yes! - 1999. - № 1. - С. 41-44.
14. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающихся организаций. - М., 1999.
15. Сторчак В. Архетип и ментальность в контексте религиоведения: Дис. ... канд. филос. наук. - М., 1997.
16. Шишкин В. Архетип и товарный знак // Рекламные идеи - Yes! - 1999. -№ 2. - С. 62-64.

*Долгова Т.О.
магистрант
кафедры информационных технологий
и инструментальных методов в экономике
ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные особенности управления сбытовой деятельностью торговой компании. Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях организация сбытовой деятельности является одним из главнейших факторов по обеспечению успешности деятельности любой компании. В работе представлены основы управления сбытом продукции. Рассматриваются цели, задачи сбыта, его особенности и роль в деятельности компании. Также в статье рассматриваются каналы распределения продукции и их основные функции.

Ключевые слова: Сбыт, потребитель, канал распределения, прямой сбыт, косвенный сбыт, посредник.

Annotation: This article discusses the basic features of management of marketing activity of the trading company. Relevance of the topic due to the fact that in modern conditions the organization of marketing activities is one of the most important factors to ensure the success of any company. The paper presents the basics of managing sales. The goals, marketing objectives, its characteristics and role in the company are considered. The article also discusses product distribution channels and their basic functions.

Keywords: Sales, consumer, distribution channel, direct marketing, indirect sales, intermediary.

В условиях современного бизнеса эффективное управление сбытом продукции является важнейшей составляющей деятельности любой компании. Грамотное решение вопросов сбыта призвано максимально удовлетворить различные потребности клиентов, увеличить объемы реализации продукции, обеспечить рост прибыли не только в краткосрочном периоде, но и в долгосрочном, что, безусловно, позволит компании успешно функционировать в выбранной ей сфере бизнеса.

В маркетинге, как системе, организация сбыта занимает одно из важнейших мест, так как в процессе сбыта концентрируется результат всей маркетинговой деятельности. Сбыт продукции является неотъемлемой частью деятельности компании в условиях рыночных отношений. На настоящий коммерческий успех компания может рассчитывать только при правильно организованном сбыте продукции.

Главная цель при формировании сбытовой деятельности на основе стратегических решений заключается в достижении наибольшей степени удовлетворенности покупателей и в снижении суммарной величины сбытовых издержек, которые зависят от уровня коммерческой работы компании и её маркетинговой деятельности.

Доведение товара до конечного потребителя в максимально удобной для него форме, в кратчайшее время, в доступном месте и с минимальными затратами, а также привлечение внимания покупателей к продукции компании и стимулирование её продаж конечному потребителю являются основными целями сбытовой политики. Задачи заключаются в том, чтобы подобрать наилучший вариант распределения и наиболее эффективную форму сбыта продукции.

Сбыт продукции любой компании происходит через систему распределения, эффективность которой гарантирует успешность бизнеса. На стратегическом уровне перед компанией стоит выбор использования прямого или косвенного сбыта. На тактическом уровне решаются такие задачи, как:

- а) Сотрудничество со старыми клиентами;
- б) Привлечение новых покупателей;
- в) Получение заказов;
- г) Организация исполнения заказов и поставки;
- д) Обеспечение своевременной оплаты за отгруженную продукцию.

Прямой сбыт – каналы нулевого уровня, обеспечивающие доведение компанией своих товаров до потребителей без помощи посредников. Преимуществом прямого канала является возможность абсолютно полного контроля со стороны компании за движением продукции. При прямом сбыте происходит воздействие на потребителя, в связи с этим можно быстро реагировать на требования рынка. Преимущество данной формы сбыта заключается и в возможности компании непосредственно изучать рынок своих товаров, поддерживать тесные связи с потребителями, проводить исследования по повышению качества продукции. Тем не менее, создание собственной сбытовой сети требует значительных финансовых вложений, поэтому многие компании применяют косвенный сбыт. Примером является Shenago China, продающая фарфоровую посуду ресторанам через посредников. Shenago получает определенные преимущества от организации продаж через посредников: ей не нужно содержать специальные помещения для демонстрации своих изделий и тратить большие коммерческие силы в каждом крупном городе. Посредник – снабженческая компания показывает их продукцию, стимулирует ее сбыт и готовит персональные коммерческие предложения о продажах непосредственно для ресторанов [4].

Исходя из вышесказанного, можно сказать, что эффективность использования посредников заключается в обеспечении широкой доступности продукции и доведения её до конечных потребителей и определяется:

- а) Сокращением количества прямых контактов производителя и потребителя, на организацию которых потребовались бы значительные трудовые, финансовые и временные ресурсы;
- б) Разнообразием ассортимента, из которого покупатель может выбирать нужные ему позиции;

в) Улучшением обслуживания потребителей.

Посредники, благодаря своим контактам, специализации и опыту, помогают торговой компании сделать значительно больше того, что она сможет сделать в одиночку.

Компания, принимающая решение о выборе стратегии сбыта и количестве посредников в канале распределения, должна помнить о том, что чем меньше участников, тем легче контролировать ситуацию и обеспечивать оперативное взаимодействие с ними. Однако при большой зависимости от посредников, компании может быть причинен серьезный коммерческий ущерб при появлении противоречий и разногласий, поэтому чаще всего на практике применяются смешанные формы организации каналов распределения.

Формирование эффективного канала распределения осуществимо лишь на основе обеспечения суммарной значимости товара, определяемой сочетанием сервиса, обеспечиваемого посредниками, отличительных свойств товара, приемлемых цен и атмосферы места продаж.

Таким образом, эффективное управление сбытом продукции является одним из важнейших факторов успеха компании. Обоснованное формирование и эффективный контроль сбытовой политики обеспечивает компании высокую конкурентоспособность. В процессе сбыта окончательно определяется результат работы компании, направленный на получение максимальной прибыли.

Использованные источники:

1. Григорьев, М.Н. Маркетинг: учебник / М. Н. Григорьев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2011. – 448 с.
2. Ким, С.А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. – М. : Дашков, 2013. – 257 с.
3. Маркетинг : учебник / под общ. ред. проф. Н. М. Кондратенко. – М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – 540 с.
4. Библиофонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/> – (дата обращения 20.12.2015).

*Долгушина В.А.
студент 3 курса
факультет «Экономическая безопасность»*

*Новиков А.С.
студент 3 курса
факультет «Экономическая безопасность»*

*Коростелева В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»*

*ФГБОУ ВПО «Югорский Государственный Университет»
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Статья посвящена вопросам налоговой задолженности. Рассматриваются как основные теоретические понятия, так и фактический материал по современному состоянию урегулированной и неурегулированной задолженности. В статье содержатся причины возникновения задолженности.

Ключевые слова: урегулированная задолженность, неурегулированная задолженность, реструктуризация долгов, доначисленные налоги.

THE ANALYSIS OF A TAX DEBT ON THE EXAMPLE OF KHANTY-MANSI AUTONOMOUS OKRUG – YUGRA

Article is devoted to questions of a tax debt. Both the basic theoretical concepts, and the actual material on a current state of the settled and not settled debt are considered. To contain in article the reasons of emergence of debt.

Keywords: the settled debt, not settled debt, restructuring of debts, the additionally accrued taxes.

Налоговая задолженность является негативным экономическим фактором, и растущее из года в год ее абсолютное значение остается серьезной проблемой, ограничивающей объем финансовых ресурсов региона в целом и возможности решения социальных программ [1].

Налоговая задолженность организаций формировалась под воздействием различных причин, которые в то или иное время в большей или меньшей степени воздействовали на ее величину. При этом анализ причин образования налоговой задолженности дает возможность не только классифицировать причины роста неплатежей, но и определить некоторые меры по их устранению.

Налоговую задолженность целесообразно рассматривать, как совокупная налоговая задолженность. Механизм урегулирования с целью снижения задолженности законодательно установлен в не зависимости от характера, причин возникновения, статусного уровня налоговой задолженности. Совокупная налоговая задолженность – это суммарный

объем выявленных и подтвержденных налоговых недопоступлений, законодательно установленных налогов и сборов, начисленных пени и присужденных штрафных санкций, в отношении которой применяется механизм урегулирования с целью ее снижения.

В не зависимости, какая задолженность рассматривается и анализируется, совокупность налоговой задолженности делится на две взаимосвязанные чередующиеся категории: урегулированная задолженность и неурегулированная задолженность.

Урегулированная задолженность подразумевает ту задолженность, в отношении которой применены методы урегулирования налоговым органом или налогоплательщиком (рис.1):

1. Реструктуризация долгов;
2. Отсрочка, рассрочка или налоговый кредит по решению налогового органа;
3. Отсрочка, рассрочка по решению суда;
4. приостановление мер взыскания до принятия решения арбитражного суда, вышестоящего налогового органа по существу;
5. задолженность, в отношении которой применен весь порядок бесспорного взыскания, вплоть до передачи в Службу судебных приставов;
6. задолженность, в отношении которой инициирована процедура банкротства.

Неурегулированная задолженность состоит из задолженности безнадежной к взысканию, которую невозможно взыскать в силу определенных обстоятельств (смерть налогоплательщика, невозможность установления его фактического местонахождения, регистрация налогоплательщика по подложным документам, ликвидация в порядке банкротства и др.), а также из недоимки, то есть величины налога неуплаченного в установленный срок, в отношении которой сроки применения мер взыскания и урегулирования путем изменения срока уплаты действительны (рис. 2).

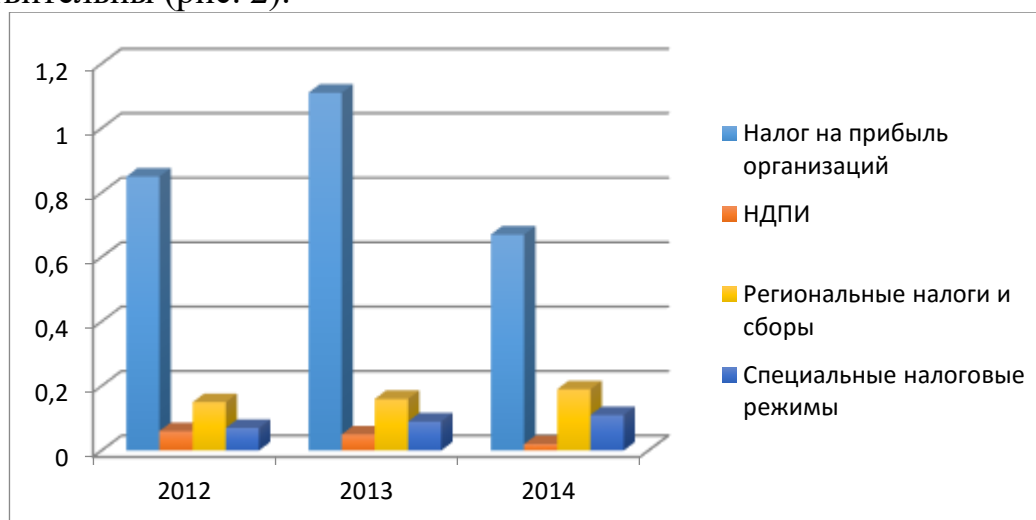


Рисунок 1 – Урегулированная задолженность по налогам и сборам за 2012, 2013, 2014 гг. в млн. руб..

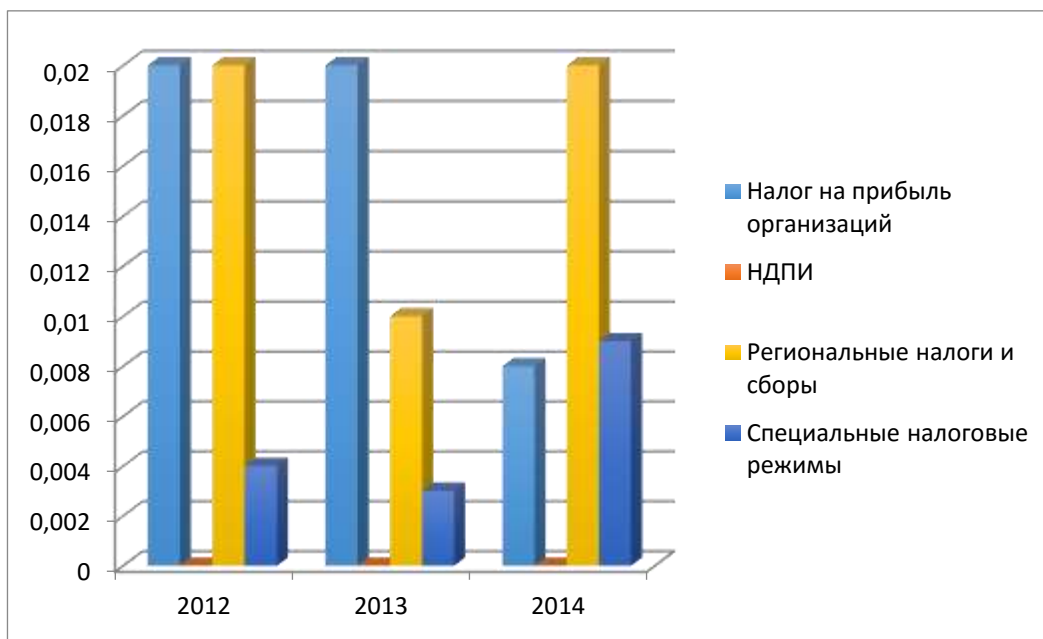


Рисунок 2 – Задолженность невозможная к взысканию налоговыми органами за 2012, 2013, 2014 гг. в млн. руб..

Рассмотрим урегулированную и неурегулированную задолженность по ХМАО – Югре за 2012, 2013, 2014 гг..

В 2013 г. произошло увеличение урегулированной задолженности, что положительно повлияло на поступление налогов в бюджет. Данное увеличение вызвано следующими причинами:

- эффективность работы налоговых органов по урегулированию задолженности;
- внедрение в практику новых, основанных на передовых информационных и аналитических технологиях, форм и методов урегулирования задолженности;
- повышение открытости и упрощение налоговых процедур, включая взаимодействие с налогоплательщиком.

В 2013 г. произошло уменьшение неурегулированной задолженности благодаря разработке плановых заданий по мобилизации доходов в бюджет ХМАО – Югре за счет урегулирования задолженности.

Урегулированная задолженность в 2014 г. уменьшилась по сравнению с 2013 г. и это связано прежде всего с применением недобросовестными налогоплательщиками схем уклонения от уплаты налогов. Каждый год схемы отклонения становятся более масштабными и изощренными, и тем самым заставляют всерьез задуматься о необходимости использования новых резервов повышения эффективности урегулирования задолженности.

Увеличение неурегулированной задолженности по налогам и сборам чаще всего происходит из-за несовпадения адреса регистрации организации с фактическим местом ее нахождения, тем самым затрудняет работу фискальных и других контролирующих органов и влечет за собой неисполнение налогоплательщиками налоговых требований, а также

минимизацию организациями и индивидуальными предпринимателями своих налоговых обязательств с использованием операций с наличными денежными средствами.

Первоначальными причинами возникновения налоговой задолженности хозяйствующих субъектов перед бюджетом ХМАО - Югры явилось ухудшения финансового состояния налогоплательщиков, в результате общего экономического кризиса в стране. Кроме того, на возникновение и увеличение налоговой задолженности юридических лиц повлиял высокий уровень налоговой нагрузки, который составлял примерно 45-60% доходов, в зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта. Росту неплатежей способствовала также низкая эффективность судебной системы, уровень налоговой дисциплины предприятий-налогоплательщиков и другие социально-экономические причины.

Кроме общих экономических причин, влияющих на образование налоговой задолженности, необходимо выделить специфические причины организационно-управленческого характера действий налоговых органов.

Специфические факторы, способствующие росту налоговой задолженности можно подразделить на три основных блока:

- задолженность, в виде суммы доначисленных налогов в результате проведенных мероприятий налогового контроля;
- неуплата текущих (авансовых) платежей;
- задолженность, принятая в связи с изменением места учета налогоплательщика.

Приведенные данные о значительной сумме налоговой задолженности сохраняющейся на протяжении последних лет в ХМАО - Югре свидетельствуют о том, что существующий организационно-экономический механизм взыскания совокупной задолженности по налоговым платежам недостаточно эффективен.

Использованные источники:

1. Тарасова, В. Ф. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / Т. В. Тарасова, М. В. Владыка, Т. В. Сапрыкина, Л. Н. Семькина. — М.: КНОРУС, 2012. — 488 с.
2. Федеральная налоговая служба - <https://www.nalog.ru/rn86/> (17.05.2016)
3. Мониторинг Югра - <http://www.monitoring.admhmao.ru/hmao/> (19.05.2016)
4. Департамент финансов ХМАО – Югры, <http://www.depfin.admhmao.ru/> (19.05.2016)

Долгушина М.А.
студент 3го курса
Милащенко А.А.
студент 3го курса
Нестеренко И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента
ЮРИФ РАНХ и ГС при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В данной статье авторами рассмотрены состояние управленческого консалтинга в России и перспективы его развития. В процессе исследования была определена необходимость использования консалтинговых услуг. Выявлено, что консалтинговая деятельность является фактором повышения эффективности и конкурентоспособности организаций. Проведен анализ рынка консалтинговых услуг.

Ключевые слова: управленческий консалтинг, консультант, комплексный due diligence, консалтинговые технологии, консультационные организации.

Управленческий консалтинг как сфера предпринимательской деятельности - одна из наиболее закрытых и малопонятных отраслей для непрофессионалов. Несмотря на кажущуюся простоту советов для управленцев, специалистам до сих пор не удается прийти как к общему, так и к более или менее четкому определению продуктов управленческого консультирования и к пониманию его границ.

В современных непростых условиях для российской экономики, процессы роста и развития в отдельных отраслях и сферах деятельности нисколько не останавливаются, напротив, они набирают обороты. Все чаще мелькают новости, касающиеся приобретения, объединения, слияния или поглощения тех или иных компаний — крупный бизнес набирает обороты, становясь все крупнее. Именно поэтому управленческий консалтинг в России сегодня играет немаловажную роль, ведь рост за счет свободных ниш практически невозможен, в большинстве сфер деятельности немалая конкуренция, поэтому от тактических шагов, помогавших ранее расти и развиваться, необходимо переходить к более серьезным задачам.⁶⁵

Российский рынок управленческого консалтинга сформировался, как и многие другие элементы современной экономики, весьма специфическим образом. В условиях советской экономики предприятия были поставлены в жесткие рамки централизованного планирования и распределения ресурсов,

65 Управленческий консалтинг в России// Режим доступа// <http://real-bs.com/sobytiya/novosti/upravlencheskij-konsalting-v-rossii>

где профессиональным советникам по управлению не могло быть места.⁶⁶

Руководители, оказавшиеся в совершенно незнакомой для них экономической среде, столкнулись с такой массой качественно новых для них проблем, что сразу стали потенциальным источником огромного спроса на управленческое консультирование. Однако для превращения этого потенциального спроса в реальный понадобились годы. Истоки управленческого консультирования в нашей стране восходят к 1920-м гг.

Численность консультантов по управлению составляет в наше время около 10 тыс. человек, при этом по профессиональной принадлежности их состав разнообразен (экономисты, психологи, юристы, технические специалисты).

По окончании 2014 года был составлен очередной ежегодный рейтинг ведущих консалтинговых групп, подготовленный рейтинговым агентством RAEX («Эксперт РА»). выявил застой на этом рынке.

Прирост суммарной выручки крупнейших консалтинговых групп – участниц нынешнего рейтинга по итогам 2014 года составил, по сопоставимым данным, 9%, а ее совокупный объем достиг 116,4 млрд рублей¹. Это меньше показателя прошлого рейтинга (+14%) и ниже инфляции (11,4%, по данным Росстата).⁶⁷

Свидетельством негативных процессов на рынке служит явно ощущаемое рынком сокращение консалтинговых бюджетов. Если раньше коммерческий и государственный сектор могли показывать разнонаправленные тенденции, то сейчас сокращения бюджетов характерны для всех.⁶⁸

Практика первых месяцев 2015 года показала, что наряду с увеличением объемов работ по традиционным направлениям консалтинга со стороны клиентов растет и число запросов на такие виды услуг, как комплексный due diligence – процедура получения объективной информации о юридическом лице, включающая работу аудиторов, оценщиков, юристов и консультантов, и работы, связанные с постановкой у заказчика систем «бережливого производства».

История российского консалтинга сравнительно коротка, и рынок показывает значительные темпы развития и остается одной из наиболее быстрорастущих областей российского бизнеса, несмотря на последнюю статистику.

Одной из основных проблем, характерных для российских хозяйственных организаций, является недостаток опыта работы в динамично изменяющихся условиях современной экономики, а также почти полное отсутствие знаний в области оценки и управления рыночными процессами. В этой весьма непростой ситуации оказывается полезной помощь

66 Колесникова Г.А. Становление и развитие управленческого консалтинга в России//Режим доступа// file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/s013-016.pdf

67 Российский консалтинг 2014// Режим доступа// <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting/2014/>

68 Консультант в стране советов// Режим доступа// <http://rg.ru/2015/05/20/consalting.html>

квалифицированного консультанта или компании, специализирующихся на предоставлении консалтинговых услуг.⁶⁹

В России управленческое консультирование появилось около десяти лет назад. Энергично развивающийся в настоящее время менеджмент-консалтинг, формирующий рынок консультационных услуг, по темпу роста уступает на сегодняшний день только рынку информационных технологий. В России зарегистрировано 180 компаний по экономике и управлению, реализующих управленческий консалтинг. Величина внутренней потребности на консалтинговые услуги в России находятся чуть ниже уровня, чем в Греции. В то время, когда он в около 160 раз ниже, чем потребность в несоизмеримых с нею по числу населения Германии и Франции.⁷⁰

Таким образом, пока российские консалтинговые технологии не могут составить достойной конкуренции зарубежным так как последние имеют большой опыт и направлены на то, чтобы предупреждать проблемы, а так же развиваются во множестве направлений.

Но российские организации несмотря на современный кризис имеют ряд преимуществ, которые в дальнейшем позволят им развиваться. Так они работают на «своей территории», четко ощущая менталитет и национальные особенности. В данный момент российские консультационные организации, не имея огромных знаний и опыта в этой области предпринимательства, обладают квалифицированными кадрами сотрудников, которые располагают отличными способностями тонко чувствовать и разбираться в российском бизнесе.

Использованные источники:

7. Блинов А.О. Управленческое консультирование: учебник для магистров/ Блинов А.О., Дресвянников В.А.— М.: Дашков и К, 2014 - с5
8. Колесникова Г.А. Становление и развитие управленческого консалтинга в России//Режим доступа// <file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/s013-016.pdf>
9. Управленческий консалтинг в России// Режим доступа// <http://real-bs.com/sobytiya/novosti/upravlencheskij-konsalting-v-rossii>
10. Российский консалтинг 2014// Режим доступа// <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting/2014/>
11. Консультант в стране советов// Режим доступа// <http://rg.ru/2015/05/20/consalting.html>
12. Проблемы и перспективы развития управленческого консультирования в России// Режим доступа// <http://sci-article.ru/stat.php?i=1452787046>

69 Блинов А.О. Управленческое консультирование: учебник для магистров/ Блинов А.О., Дресвянников В.А.— М.: Дашков и К, 2014 - с5

70 Проблемы и перспективы развития управленческого консультирования в России// Режим доступа// <http://sci-article.ru/stat.php?i=1452787046>

*Долженко Е.Ю.
студент 3 курса
институт управления
Пацукова И.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

РОЛЬ И МЕСТО СРОЧНОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ СЕГМЕНТОВ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Валютный рынок является глобальным децентрализованным рынком для торговли валютами. Он включает в себя все аспекты покупки, продажи и обмена валюты в текущих или определенных ценах. С точки зрения объема торгов он является крупнейшим рынком в мире. Основными участниками этого рынка являются крупные международные компании. Финансовые центры по всему миру функционируют между широким спектром различных типов продавцов и покупателей круглосуточно. Валютный рынок не определяет относительные значения различных валют, но устанавливает текущую рыночную цену стоимости одной валюты против другой.

Валютный рынок работает через финансовые учреждения на нескольких уровнях. За кулисами банки обращаются к меньшему числу финансовых фирм, известных как «дилеров», которые активно участвуют в больших количествах торговли иностранной валютой. Большинство дилеров иностранной валюты являются банки, поэтому валютный рынок иногда называют «межбанковским рынком», хотя участвуют в нем некоторые страховые компании и другие виды финансовых фирм.

Сложная экономическая природа валютного рынка определяет его многоплановость. Существуют различные принципы классификации, позволяющие выделить те или иные сегменты валютного рынка. Так по срокам совершения сделок с валютой выделяют наличный и срочный валютные рынки (рис.1).

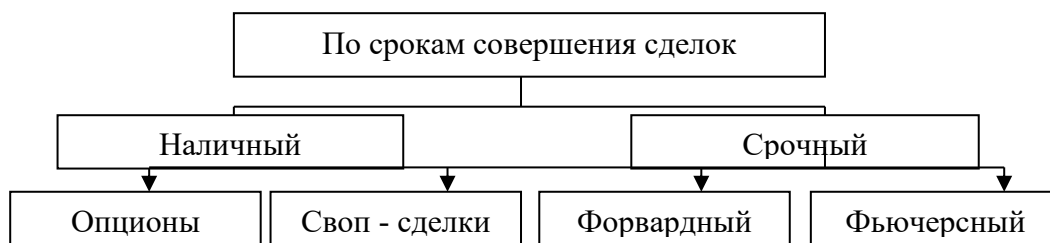


Рис. 1. Классификация валютных рынков по срокам совершения сделок

Наличный рынок или рынок наличной валюты - это рынок, на котором осуществляются обменные операции - операции спот. Спот - рынок - рынок торговли с немедленной поставкой валюты. На него приходится до 65 % от всего оборота валюты.

Срочный валютный рынок - рынок, на котором сделки купли-продажи валюты заключаются на определенный срок. Срочный валютный рынок включает: рынок валютных форвардов, рынок валютных фьючерсов, опционы, своп - сделки и различные комбинации между ними.

Целями применения срочного валютного рынка являются: страхование от изменения курса валют, извлечение спекулятивной прибыли, покрытие существующего в других случаях риска, извлечение арбитражной прибыли.

Опционы - это контракт, который дает покупателю право, но не обязательство, купить или продать базовый актив по определенной цене или до определенной даты, или же -юридически обязательный договор со строго определенными условиями и свойствами. Опционы представляют самые широкие возможности для инвесторов. Плюсом является то, что издержки при проведении операций на срочном рынке значительно ниже, чем на рынке акций, а также, это возможность получить неограниченный доход при ограниченных рисках.

Своп - сделки - обмен денежными потоками в разных валютах на определенную дату в будущем по заранее фиксированному курсу. Фактически валютный своп представляет собой одновременную покупку и продажу одной валюты за другую. На своп-рынок приходится около 25 % всех валютных операций [1].

Форвардный рынок является более внебиржевым рынком, который устанавливает цену финансового инструмента или актива для будущей поставки. Контракты, заключаемые на форвардном рынке, являются обязательными для сторон. Эти рынки используют для торговли набор инструментов, в том числе валюты и процентные ставки, а также активы, такие как сырьевые товары и ценные бумаги. На нем реализуется до 10 % валютных операций.

Фьючерсный рынок - аукционный рынок, в котором участники покупают и продают сырьевые товары и фьючерсные контракты на поставку на определенную дату в будущем. Примерами фьючерсных рынков являются Нью - Йоркская товарная биржа в Канзас - Сити «Совет по торговле», Чикагская товарная биржа, Европейская опционная биржа в Амстердаме, Сингапурская биржа, Австрийская срочная опционная биржа в Вене [2].

Существуют заметные различия между форвардными и фьючерсными контрактами. Форвардные контракты могут быть заключены с учетом требований заказчика, а фьючерсные - имеют стандартизированные особенности с точки зрения размера контракта и сроков.

Отсутствие стандартных функций означает, что форвардные контракты редко торгуют на биржах, в то время как фьючерсные контракты, как правило, на фондовой бирже торгуют. Так как форвардные контракты, в основном, большие по размеру, поэтому они доминируют в финансовых институтах, государственных органах и крупных корпорациях. Ещё одним отличием является то, что форвардные контракты не перепродаются, а фьючерсные - перепродаются. Валютные форварды можно заключать как

письменно, так и посредством обмена «тикетами», или подтверждениями, а валютные фьючерсы - только письменно.

Фьючерсные контракты являются объектом купли-продажи, т.е. могут переходить от одного владельца к другому вплоть до даты исполнения. Форвардные контракты не являются объектами купли-продажи, а представляют собой одномоментную передачу прав и обязанностей в отношении базисного актива.

Форвардные и своп - операции в основном осуществляются коммерческими банками, а торговля опционами и фьючерсами реализуется на биржевом сегменте валютного рынка.

Роль срочного валютного рынка заключается в том, что он обслуживает большой сегмент международного оборота капиталов, услуг и товаров. Валютный курс на срочном рынке формируется за счет спроса и предложения. Срочный рынок предоставляет механизмы защиты от движения спекулятивных каналов и от валютных рисков, связанных с колебаниями обменного курса валют. Но так как при системе фиксированных обменных курсов валютных рисков почти не существует, то рынки срочных сделок не имеют большого значения.

Для стран с развивающейся или переходной экономикой характерен ограниченный уровень развития срочного валютного рынка. Это объясняется неустойчивостью экономической и политической конъюнктуры, трудностью или невозможностью прогнозирования динамики валютного курса, слабостью законодательной базы для проведения этого класса валютных операций, низким уровнем развития инфраструктуры срочного валютного рынка. По мере устранения этих негативных факторов российский срочный валютный рынок приближается к мировым стандартам [3].

Большое количество стратегий срочного рынка позволяет эффективно управлять своим портфелем и размером возможного рыночного риска, а это привлекает на срочный рынок различные категории участников. Срочный рынок предоставляет им действительно широкие возможности. По сравнению с рынком базисного актива срочный рынок отличается более высокими показателями доходности и риска. Он дает возможность вносить при заключении сделки только часть средств в виде гарантийного обеспечения.

Быстрому развитию срочных рынков способствует существующее непостоянство и быстрая изменчивость цен товаров и финансовых инструментов. На этом рынке кредиты более прозрачны и имеют большее регулирование, ведущее к раскрытию финансовой информации, чем на фондовом рынке, где акции продаются и покупаются. Срочный валютный рынок имеет огромное финансовое значение в системе сегментов валютного рынка, способствуя более эффективному и быстрому распределению ресурсов в экономике и повышению качества принимаемых экономических решений. Механизмы срочного рынка позволяют самостоятельно

регулировать всевозможные операции и применять индивидуальные стратегии, как с простыми так и с крупными сделками, в зависимости от желаемого результата - риска и дохода. С каждым годом срочный рынок растет, на нем появляются новые инструменты и увеличивается количество игроков. Но только максимально развитый срочный рынок может адекватно обслуживать потребности любой экономики и банковского сектора в снижении общего уровня финансовых рисков.

Использованные источники:

1. Анализ срочного валютного рынка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/bank/00148585_0.html
2. Срочный валютный рынок: характеристика и операции [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://studme.org/1813101224754/ekonomika/srochnyy_valyutnyy_rynok_harakteristika_operatsii
3. Чумаков И.В. О сущностях и функциях рынка срочных финансовых инструментов / И.В. Чумаков // Финансы и кредит. – Год. - № 27. – С.

*Долженко Е.Ю.
студент*

*Камышенко Э.А.
студент*

*Институт Управления
НИУ «БелГУ»*

Россия, г. Белгород

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Процветание любого региона России требует определенных затрат и вложений. Для развития реального сектора и экономического подъема регионы нуждаются в хорошем инвестировании. Привлечение инвестиций, в настоящее время, становится вопросом выживания. Будут инвестиции - будет доход и дальнейшая перспектива развития. Если инвестиции привлечь не удастся - неминуемо умирание производств, деградация экономики, социальные взрывы и как итог - нищета.

Для повышения инвестиционной привлекательности регионов нужны дополнительные средства. Так как разовое привлечение инвестиций малоэффективно, следует задуматься о долгосрочных вложениях капитала в различные инновационные и предпринимательские проекты, новые или существующие предприятия, различные сферы деятельности и социально-экономические программы. Только в этом случае гарантировано динамичное развитие и устойчивое движение к материальному благополучию регионов.

Главное значение инвестиций в том, что реализация их функций является необходимым условием и основой развития финансовых рынков, повышения качества товаров и услуг, решения проблем экологии и защиты окружающей среды, увеличения занятости населения, развития всех

секторов экономики, ускорения научно-технического прогресса, развития образования, здравоохранения, спорта, культуры, ЖКХ, повышения обороноспособности государства и других сфер жизни общества.

Белгородская область находится в Центральном Федеральном округе, её площадь составляет 27,1 тыс. км². Население области - 1,55 млн человек. Расстояние до Москвы - 665 км. Единой сетью дорог с твердым покрытием соединены города, поселки и села области. В настоящее время уровень газификации области составляет 99,8%. Все это дает возможность организовывать на территории области производства любой отрасли.

Активная инвестиционная политика способствует формированию благоприятного инвестиционного климата и делает регион привлекательным для развития производств и отраслей разного профиля. Правительство Белгородской области реализует комплекс мер, предусматривающий формирование максимально комфортных условий для них: оказывается содействие по выделению земельных участков под строительство производственных объектов, предусмотрена возможность применения хозяйствующими субъектами области дифференцированных ставок по налогам на прибыль и имущество организаций [1].

Только за последние годы в Белгородской области реализовано 11 проектов, крупнейшими из которых являются:

- строительство тепличного комплекса по производству овощной продукции в закрытом грунте мощностью не менее 10 тысяч тонн готовой продукции (2,592 млрд руб., создано 218 рабочих мест);

- строительство, модернизация и расширение цехов для размещения оборудования и устройство линии подготовки отечественного сырья для дальнейшей переработки сложных промышленных жиров (стоимость - 643,887 млн руб., создано 22 рабочих места);

- строительство предприятия по производству продукции глубокой заморозки ООО «ПКМ-Агро» с проектной мощностью 15 тыс. тонн готовой продукции в год (стоимость - 530 млн руб., создано 20 рабочих мест) [2].

Точкой роста региональной экономики является промышленный парк «Северный» - управляемый единым оператором комплекс объектов недвижимости и инфраструктуры, которые позволяют компактно размещать малые производства и предоставлять условия для их эффективной работы.

Размещение производства на территории промышленного парка экономически эффективно:

- в первую очередь, за счет отсутствия необходимости изымать из оборота значительные средства для инвестиций в производственное помещение и инфраструктуру;

- во вторых, за счет возможности планировать свою деятельность на долгосрочную перспективу. Занимаясь производством, помещения постепенно выкупаются, а собственники выкупленного имущества становятся застрахованными от резких изменений арендной платы и политики арендодателя;

- в третьих, размещая производство в промышленном парке, предприниматели в очень короткое время могут выйти на рынок со своей продукцией.

В промышленном парке «Северный» построен тепличный комплекс по выращиванию овощей в объеме 1,5 тыс. тонн в год (стоимость – 614,364 млн руб., создано 107 рабочих мест).

Всего в регионе в настоящее время реализуется 41 инвестиционный проект, среди которых: - строительство фабрики окомкования проектной мощностью 6 млн тонн окатышей в год (стоимость – 29,2 млрд руб., планируется создание 427 рабочих мест);

- строительство горнодобывающего предприятия на базе Яковлевского месторождения богатых железных руд проектной мощностью 4,5 млн тонн в год (стоимость – 15 млрд руб., планируется создание 1000 рабочих мест);

- строительство завода по производству лизина-сульфата мощностью 57 тысяч тонн в год и побочных продуктов на основе глубокой переработки зерна (стоимость – 7,5 млрд руб., планируется создание 700 рабочих мест);

- строительство 10 свиноводческих комплексов и центра по производству семени производственной мощностью 67 тыс. тонн товарной свинины в год (стоимость – 6,578 млрд руб., планируется создание 113 рабочих мест);

- реализация проекта «CaseReady», создание мощностей по производству мяса свинины в потребительской упаковке (стоимость – 5,111 млрд руб., планируется создание 330 рабочих мест);

- строительство свинокомплекса мощностью 18,5 тыс. тонн мяса свинины год (стоимость – 2,771 млрд руб., планируется создание 200 рабочих мест);

- строительство селекционно-гибридного центра с. Драгунка (стоимость - 295,681 млн руб., планируется создание 30 рабочих мест) [2].

Крупнейшие виды деятельности региона можно рассмотреть на рисунке 1.

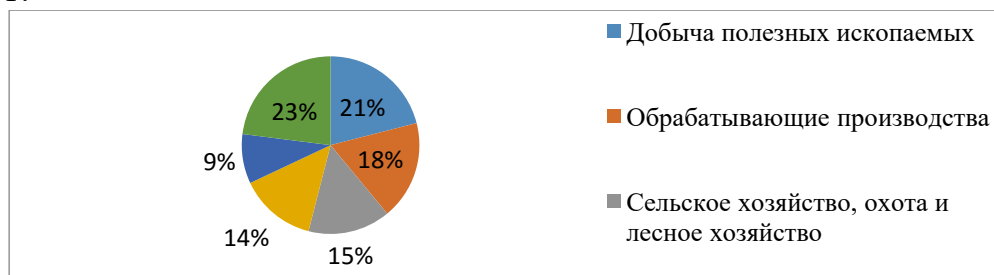


Рис. 1. Крупнейшие виды деятельности в Белгородской области

Область добывает треть российской железной руды, которая по качеству является одной из лучших в мире. Является единственным в Европе производителем горячебрикетированного железа. Белгородская область имеет более 270 месторождений полезных ископаемых. Является лидером агропромышленного сектора России и занимает 4 место по объему производства сельхоз продукции.

Общая сумма инвестиций в АПК в 2005-2013 году составила 192,3 млрд.рублей. Инвестиции в птицеводство за 8 лет составили 37,1 млрд.рублей, что позволяет производить 710 тыс.тонн мяса птицы в живом весе в год, в свиноводство вложено - 73,1 млрд.рублей, созданы мощности по производству 450 тыс. тонн свинины(в живом весе в год). [3].

По итогам ежегодного Рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России за 2014 год, подготовленного РА «Эксперт», Белгородская область вошла в число регионов со средним инвестиционным потенциалом и минимальным риском, заняла 8-е место в рейтинге инвестиционных рисков среди регионов РФ и 17 место - по уровню инвестиционного потенциала. В рейтинге регионов по качеству жизни - 6 место, а в рейтинге «100 лучших городов России - 2013», Белгород занял 3 место.

Приоритетными направлениями деятельности области является тепличный кластер, индустриальные парки, молочное животноводство, кластер аквакультуры, распределенная энергетика, промышленное производство, улучшение инвестиционного климата региона.

Инвестиции играют весьма важную роль в экономике. Основными задачами, которых является стимулирование развития экономики и обеспечение устойчивого экономического роста. Постоянное инвестирование в наивысшей степени способствует поддержанию стабильного развития экономики как регионов отдельно, так и всего государства в целом. Тем самым инвестиции гарантируют постоянное и стремительное развитие в долгосрочной перспективе, повышение рентабельности и конкурентоспособности на рынке, что в свою очередь обеспечивает создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы, повышение благосостояния населения и улучшение его жизненного уровня, решение проблем экологии, здравоохранения, развития системы образования и других.

Использованные источники:

1. Экономическое развитие Белгородской области в 2012 году// [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://pandia.ru>
2. Деловой еженедельник «Экономика и жизнь – Русь»// Аналитика// Статья - Анализ инвестиционного потенциала [Электронный ресурс]. - Режимдоступа:<http://riarus.ru/articles/analitika/proanalizirovali-investitsionnyy-potentsial/>
3. Инвестиционный портал Белгородской области//[Электронный ресурс]. - Режимдоступа:<http://www.belgorodinvest.com/investpotentsial/ratings-of-the-belgorod-region/>

Доля Н.Г.
студент 3-го курса
Шулика Е.Н.
студент 3-го курса
Нестеренко И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ

Аннотация:

В статье проанализировано развитие управленческого консультирования в России, обозначены основные проблемы управленческого консультирования, определены тенденции и перспективы развития корпоративных процессов и повышения качества ведения бизнеса в области управленческого консультирования.

Ключевые слова:

управленческое консультирование; развитие; консультационные услуги.

Управленческий консалтинг представляет собой деятельность, которая направлена на повышение эффективности фирм, компаний и организаций. Эта тема на сегодняшний день является актуальной, поскольку именно развитый управленческий консалтинг начнёт эффективнее функционировать, и будет больше оказывать помощь в любой проблеме, а также сможет дать рекомендацию по их устранению.

В наши дни управленческая консалтинговая деятельность является одной из самых развивающихся рынков в мире. Рост за год составляет 15 -20 %, что превышает, темп развития рынка потребительских услуг и наукоемких продуктов. Управленческая консалтинговая отрасль умудряется не просто выжить, но и успевает развиваться. Разрабатываются различные организационные технологии, о которых до сих пор не имеют ни малейшего представления большинство российских компаний. Но есть ряд проблем, которые мешают развитию консультирования в России, даже сейчас, когда вроде бы данный вид деятельности получил достаточное распространение.

Во-первых, не всем понятно, что такое консультирование.

Во-вторых, многие считают, что консультант — синоним слова «мошенник».

В-третьих, это просто нелегкая профессия.

Развитие консалтинговых услуг в России начинается с 90-х гг. 20 века, где российский бизнес постепенно поднимался в гору вверх и приносил сверхприбыль. В это время к консультантам стали чаще всего обращаться компании по вопросам приватизации, инвестиций, управления финансами, налогообложения, т.е. перед предпринимателями стояла примитивная задача поделить деньги с государством, с акционерами и партнерами по бизнесу. Именно это начало успешного функционирования консалтинговой

деятельности определялось эффективными управленческими решениями, которые устремлены на поиск новых и эффективных путей приспособления системы управления к условиям усиливающейся конкурентной борьбы.

Выносливость хозяйствующих субъектов в рыночных обстоятельствах определяется их восприимчивостью к стремительно изменяющимся внешним условиям, что обозначает необходимостью поиска прогрессивных подходов, которые направлены на улучшение системы управления. Результативное управление фирмой обозначает формирование адаптивных, быстро реагирующих управленческих элементов.

И это собственно, вызывает развития системы управленческого консультирования, строящиеся на опытах специалистов в области рыночных преобразований, маркетинга и эффективного управления. Консультирование по вопросам управления представляет собой отдельную область услуг и является неотъемлемой частью инфраструктуры рыночной экономики.

Это важная профессиональная сфера деятельности, которая помогает руководителям решать стоящие перед их фирмами практические задачи и анализировать их, а также исследовать чужой опыт. Переход к рыночным методам управления предприятия способствует к увеличению деловой активности. На сегодняшний день экономика России поднимается проблема развития и применение качественного управленческого консультирования. Цель управленческого консультирования является создание, получение и применение знаний на практике о бизнесе и менеджменте.

История российского консалтинга сравнительно коротка, и рынок показывает значительные темпы развития и показывается одной из наиболее быстрорастущих областей российского бизнеса. Энергично развивающийся в настоящее время менеджмент-консалтинг, формирующий рынок консультационных услуг, по темпу роста уступает на сегодняшний день только рынку информационных технологий. В России зарегистрировано 180 компаний по экономике и управлению, реализующих управленческий консалтинг.

Российские консалтинговые технологии не могут составить достойной конкуренции зарубежным так как зарубежные имеют большой опыт и направлены на то, чтобы предупреждать проблемы, а также развиваются во множестве направлений.

В данный момент российские консультационные организации, не имея огромных знаний и опыта в этой области предпринимательства, обладают квалифицированными кадрами сотрудников, которые располагают отличными способностями тонко чувствовать и разбираться в российском бизнесе. Главный метод зарубежных организаций имеет плюсы в инфраструктуре, т.е. имеют огромный потенциал продвинуть проекты своих клиентов за рубеж. В данный момент российские филиалы западных организаций около две трети специалистов — это граждане России. В дополнении, российские клиенты предрасположены тому, чтобы платить западным организациям только за одно имя.

Во время того, как европейский рынок в целом поднимается медленнее, чем страны Восточной и Центральной Европы, которые встали на путь рыночной экономики, представляют собой маленькие, но весьма быстрый рост консалтинговых услуг. Наиболее перспективных эксперты обозначают Венгрию, Польшу и Россию. Графа роста рынка консультационных услуг в нашей стране является очевидной. Увеличивается спрос клиентов со стороны нефтегазовых и нефтяных промышленности, складывается действительный спрос на консалтинг и в отраслях, которые прежде не использовали. По экспертным оценкам рынок консалтинговых услуг испытывает подъем, имеющий долгосрочную активность.

Использованные источники:

1. Гвишиани Д.М. Управленческое консультирование – М.: ЭКО, 2015 г.
2. Посадский А.П. Основы консалтинга – М.: ГУ ВШЭ, 2015г.
3. Управленческий консалтинг как бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stroibk.ru/library/u/prav.php>.
4. Современные проблемы и инновации в консалтинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/management/00132374_0.html.
5. Тенденции на мировом рынке аудита и консалтинга [Электронный ресурс]. // KMSOFT. – Режим доступа: <http://kmssoft.ru/LD/C002/102/2155582260.php>
6. Ряховская, Ю. Обзор рынка управленческого консалтинга в России: состояние, тенденции и перспективы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tmconsult.ru/Inter/tmc/lib.nsf/0/E4479910441250FCC3256DF1004>.
7. Юксвярав Р.К Хабакук М.Я Лейман Я.А. Управленческое консультирование: теория и практика. М.: 2015 г.

*Дорогая Т.В.
аспирант, 1 курс
кафедра «Бухгалтерского учета»
Остапова В.В., к.э.н.
научный руководитель, профессор
Новосибирский Государственный Университет Экономики и
Управления
Россия, г. Новосибирск*

ОТРАЖЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТЕ ЗАСТРОЙЩИКА

Аннотация: выявлена неоднозначность подхода к отражению средств дольщиков в учете, обоснована авторская позиция по данному вопросу и обоснована необходимость организации аналитического учета целевых средств.

Ключевые слова: застройщик, средства дольщиков, аналитический учет, бухгалтерская отчетность.

Особое место в учете застройщика занимает учет средств дольщиков. Это объясняется тем, что в основном финансирование строительства дома осуществляется за счет средств дольщиков. Поэтому анализ порядка ведения учета и отражения в отчетности средств дольщиков представляется необходимым для выявления существующих проблем и определения направлений их решения. С этой целью определим круг задач, вызывающих затруднения в практической деятельности бухгалтеров:

- на каком синтетическом счете отражать средства дольщиков;
- как отражать в бухгалтерском учете средства дольщиков по сумме договора участия в долевом строительстве или по фактически поступившим суммам;
- какие данные должны быть отражены в аналитическом учете по средствам дольщиков;
- какие показатели должны быть отражены в бухгалтерской отчетности.

Средства, полученные застройщиком от инвесторов (организаций и физических лиц) на строительство по договорам долевого участия, отражаются в учете как целевые средства для финансирования капитального строительства.

Однако использование застройщиком счета 86 «Целевое финансирование» для учета денежных средств дольщиков у некоторых специалистов вызывает сомнение, поскольку в Инструкции по применению Плана счетов, средства, имеющие инвестиционный характер, в назначении счета 86 не упомянуты. На этом основании предлагается средства дольщиков отражать с применением синтетического счета 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами».

Подтверждением правомерности использования счета 86 для отражения средств, поступающих от дольщиков, служит пп. "г" п. 3.1.8 Положения по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций (Письмо Минфина России от 30.12.1993 N 160), согласно которому денежные средства, полученные от инвесторов, должны отражаться у заказчика как целевые средства для финансирования капитального строительства. [1]

Согласно Инструкции по применению Плана счетов счет 86 «Целевое финансирование» предназначен для обобщения информации о движении средств целевого назначения, фактически поступивших в кассу или на расчетный счет организации.

ФСФР требует в своих инструкциях отражать обязательство на основании заключенного договора по сумме договора, а не фактически поступивших средств в кассу или на расчетный счет организации. Застройщик должен внутри 76 синтетического счета организовать аналитический учет, который позволит получать информацию по каждому участнику долевого строительства и договорам долевого строительства, связанным с привлечением денежных средств участников долевого

строительства для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости:

- по активам застройщика, считающимся находящимися в залоге,
- по обязательствам застройщика перед участниками долевого строительства,
- по обязательствам участников долевого строительства перед застройщиком по внесению платежей в предусмотренный договором период, об оплате жилых помещений после завершения и признании выручки от продажи [2].

Данная информация должна быть раскрыта в бухгалтерской отчетности Общества, что повысит информационную ценность отчетности и позволит и на основе представленных данных производить расчет нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика.

Использованные источники:

1. Приказ ФСФР РФ от 30.11.2006 N 06-137/пз-н (ред. от 03.12.2009) "Об утверждении Инструкции о порядке расчета нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 17.01.2007 N 8760)
2. Кочинев Ю. Особенности учета операций застройщика // Аудит и налогообложение. 2012. N 5. С. 29 - 33.

Дорожкина Е.В.

преподаватель

кафедра теории и практики управления

Кабылина А.И.

студент гр. Б-2151

БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский

государственный педагогический университет»

Российская Федерация, г. Сургут

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА В ТРУДОВОЙ ПРОЦЕСС

Аннотация. В статье рассмотрены понятия, альтернативные вовлеченности персонала, определены сущность и содержание каждого из них, а также выявлены взаимосвязи и отличительные особенности.

Ключевые слова: вовлеченность персонала, организационная приверженность, организационное гражданское поведение, приверженность работе, увлеченность работой, удовлетворенность работой, лояльность, преданность делу, производительность труда, социально-психологический климат, ценности, мера вовлеченности

С течением времени, для многих руководителей компаний, а так же подразделений все сильнее актуализируется такое понятие, как вовлеченность персонала. С каждым годом топ-менеджеры изучают исследования данной темы, проведенные ранее, а так же пытаются перенять

успешный опыт у других компаний, которые внедрили систему оценки вовлеченности персонала в трудовой процесс. При этом стоит отметить, что каждый руководитель вкладывает в это понятие разный смысл. Действительно, существует много понятий, так или иначе перекликающиеся с вовлеченностью персонала. К ним можно отнести организационную приверженность, организационное гражданское поведение, увлеченность работой, удовлетворенность работой, лояльность.

Западная организационная психология рассматривает организационную приверженность как психологический конструкт, который отражает связь между человеком и организацией, существующая в его представлении. Основная часть современных исследований опирается на трехкомпонентную модель организационной приверженности, авторами которой в 1990 году стали Н. Аллен и Дж. Мейер. Данная модель имеет в себе три установки:

- аффективная установка выражается в эмоциональной привязанности сотрудников, их самоидентификации с компанией, а так же преданности;
- нормативная установка характерна для сотрудников, считающих себя обязанными оставаться в организации;
- установка, обусловленная стажем - характеризует аспект организационной приверженности, который проявляется в вынужденной занятости работника в данной организации из-за возможных потерь и неудобств в случае ухода.

Следует проводить грань между организационной приверженностью и приверженностью работе. Приверженность работе или своей профессии может выступать как детерминанта организационной приверженности, либо абсолютно с ней не связанной индивидуальной установкой. Так, к примеру статья С. А. Липатова приводит в пример ситуацию, когда сотрудник привязан к работе или конкретному лицу, но никак себя не сопоставляет со своей профессией, не видит собственного карьерного роста. В противоположном случае - приверженность работе как таковой может быть частью организационной приверженности для человека, либо эти понятия для него никак не связаны друг с другом.

Организационное гражданское поведение было введено Деннисом Органом. Автор определял данное понятие как "индивидуальное поведение работника, которое является дискреционным, не учитываемым непосредственно или эксплицитно формальной системой вознаграждений, и которое в целом способствует эффективному функционированию организации" [1, стр 3].

Организационное гражданское поведение является поведением дискреционным, т.е. проявление индивидом действий, которые не соответствуют функциональным обязанностям, а так же формальным требованиям, и не являющиеся задачами, описанных в формальных актах. Проявление ОГП определяется личностным желанием индивида, является

собственной инициативой, поэтому гражданское организационное поведение превышает обязанности и требования своей функциональностью, эффективностью и реализацией.

Примерами организационного гражданского поведения являются помощь другим сотрудникам, членам рабочей команды, предотвращение профессиональных и межличностных конфликтов, конструктивные предложения, инициативная деятельность, дополнительное выполнение обязанностей и т.п.

В западной литературе понятия увлеченность работой и вовлеченности персонала используются как синонимы. Однако Вальмар Шауфели, голландский ученый, понятию вовлеченности придает более обширный характер, в то время как увлеченность работой отражает позитивное отношение сотрудника к своей работе. В этом состоянии человек увлечен рабочим процессом, и в самой деятельности находит интерес, перспективы, смысл, удовольствие.

Стоит отметить, что увлеченность работой рассматривается авторами как глубокое эмоционально-когнитивное, мотивационное состояние, которое затрагивает различные психологические процессы, не фокусирующееся на конкретном объекте, а описывающие состояние человека по отношению к работе в целом. Согласно концепции, которую выдвинули А. Баккер, и В. Шауфели, увлеченность работой (как психологическая составляющая) включает в себя следующие аспекты:

- энергичность (определяется значительным уровнем энергии в рабочем процессе, гибкостью при возникновении трудностей и значительных изменений);
- поглощенность (полная концентрация на работе, в связи с чем может появляться трудность при выходе из рабочего состояния)
- преданность делу (характеризует психологическую привязанность к работе, полную отдачу)

Создание благоприятной корпоративной культуры, в которой вовлеченность работников станет нормой - это длительный и кропотливый процесс. Ранее упоминавшийся Андрей Онучин утверждает, что упрощая процесс повышения вовлеченности персонала в трудовой процесс, руководители предпочитают рассматривать вовлеченность "через призму идеологии, как увлеченность" [2]. Автор отмечает, что подобные организации стараются обратиться к теме "комсомольского задора", особого энтузиазма в работе, формирование которых рассматривались как одни из важных идеологических задач руководства СССР.

Создание подобного задора куда проще, потому как это прямая агитация, только эффект создается пусть достаточно красочный, однако временный. Наступает момент, когда работник смотрит на свою работу через призму здравого смысла, потому как работа была проведена успешно, однако подобная отдача не компенсирует эмоциональные и физические затраты.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что формирование вовлеченности персонала невозможно провести успешно, делая упор на одну агитацию (что можно использовать для повышения увлеченности работой), однако именно вовлеченность может обеспечить компании долгосрочным и конкурентным преимуществом.

Эффективная деятельность персонала во многом зависит так же от удовлетворенности своей работой (общим расположением индивида к данной). Соответственно, высокий уровень удовлетворенности говорит о позитивном отношении сотрудника к своей работе и наоборот.

Д. Шульц определяет удовлетворенность работой как совокупность позитивных и негативных чувств и установок, связанных с работой, зависящей от многих обстоятельств и личностных факторов [3]. К ним относятся стаж работы, возраст, состояние здоровья, социальный статус, эмоциональная стабильность, семейные обстоятельства и т.д. Так же стоит отметить, что удовлетворенность трудом зависит от личностных установок самого сотрудника, ни коим образом при этом не зависеть от характера работы. Примерами могут стать работники со стабильно устойчивым позитивным характером поведения, которое не сменяется негативным в случае неприятных обстоятельств. Однако не стоит забывать, что имеют место случаи, когда менеджеры стараются "подкупать" своих сотрудников, проводя агитацию в стиле предвыборной компании.

Удовлетворенность работой зависит, непосредственно, от некоторых субъективных факторов окружающей среды:

- характер и содержание работы;
- состояние рабочего места, гигиенические факторы;
- уровень оплаты труда и карьерный рост
- социальное окружение, межличностное взаимодействие

Йон Хеллевиог считает, что удовлетворенность трудом как явление имеет ряд проблем. Во-первых, он отмечает, что обеспечивая сотрудников полной удовлетворенностью трудом, можно столкнуться с односторонним движением навстречу руководства к подчиненным: имеется ввиду общечеловеческая склонность жаловаться на судьбу. Во-вторых, проблема обратной связи посредством опросов по удовлетворенности трудом. Считается, что чем выше удовлетворенность работой по результатам опроса, тем лучше руководство и эффективнее мероприятия. Однако, имеет место факт фальсификации действительности, поскольку вопросы составляются таким образом, чтобы узнать у подчиненных, насколько они удовлетворены своей работой, соответственно, работодателем и руководством в целом.

Подводя итог, можно сделать вывод, что удовлетворенность работой и вовлеченность в трудовой процесс имеют пусть и положительный эффект на производительность труда, а так же общий социально-психологический климат в коллективе, однако понятия разделяет разнонаправленная сущность: удовлетворенность трудом - это мнение, а вовлеченность персонала в трудовой процесс - это поведение.

Стоит добавить, что удовлетворенность имеет свойство перерастать в лень, безынициативность, ригидность мышления, действий, она не побуждает работника искать новые пути, концентрироваться на рабочем процессе, участвовать в здоровой конкуренции - однако эти способности необходимы вовлеченному сотруднику.

До появления теории вовлеченности персонала, топ-менеджеры и прогрессивные руководители говорили о теории лояльности сотрудников. В связи с этим появилась проблема сопоставления этих теорий, нахождение грани между ними. Между тем, многие считают, что лояльность и вовлеченность - синонимичные понятия одного и того же явления. Другие наоборот - выделяют теорию вовлеченности как обособленную единицу в области управления персоналом, отмечая при этом разные идеи возникновения концепций.

Следует заметить, что теория лояльности построена на принуждении, т.е. сотрудник чувствует обязательство перед своей организацией, взвешивает все "за" и "против" перед принятием решения, в то время как теория вовлеченности стремится к созданию ситуации свободы выбора, не на основании подсчетов, а основываясь на внутреннем побуждении работать в компании (эмоциональный выбор). Лояльного сотрудника руководство заставляет чувствовать долг перед компанией, которая ему предоставила блага, обеспечила заработной платой и социальными льготами, тем самым привязывая к рабочему месту без права свободного выбора. Эти методы удержания сотрудников работают, по крайней мере, эффективно, однако не дают гарантии повышения заинтересованности и производительности труда.

Опираясь на трехкомпонентную модель лояльности, разработанную Джоном Мейером и Натали Аллен, можно проследить грань между концепциями лояльности и вовлеченности. Авторы модели определили три подхода к лояльности: эмоциональная привязанность к организации (аффективная лояльность); осознание затрат, связанных с уходом из организации (продолженная лояльность); ощущение обязательств перед организацией (нормативная лояльность). Последние два компонента модели указывают на явный принудительный характер лояльности.

Согласно понятию вовлеченности, руководителям не приходится создавать продолженную и нормативную лояльность, зато в парадигме вовлеченности имеет место быть аффективная (эмоциональная) лояльность, так как эмоционально преданные работники осознанно становятся частью системы, признавая цели и ценности организации. Собственно, поэтому такие сотрудники остаются в организации, потому что они имеют внутреннее желание.

В нынешнее время для сотрудника стали важными рамки, в которые он попадает, приходя на работу, в связи с этим учащаются случаи "расширения" границ, в частности временных. Подобную систему последние 10 лет применяют в офисах крупнейшей корпорации Google. Сотрудники данной компании имеют четко поставленные сроки сдачи работы, однако время на

реализацию работы каждый определяет для себя сам; на производительность компании это сказывается достаточно положительно. Дело в том, что компания ставит главной ценностью - человека, предоставляя помимо общих благ - свободу действий (в рамках трудовой безопасности соответственно). Именно поэтому степень совпадения ценностей сотрудника с ценностями организации и является его мерой вовлеченности. В свою очередь вовлеченность и показывает, в какой степени компания использует потенциал собственных человеческих ресурсов.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что вовлеченность сотрудника в трудовой процесс - это долговременное эмоциональное состояние, обусловленное совпадением ценности сотрудника (его миссии, целей, задач, видения ситуации, заинтересованности, лояльности, удовлетворенности, ответственности и т.п.) с ценностями организации, в результате чего у сотрудника сформированы мотивы полностью посвятить себя деятельности в интересах организации / подразделения, по собственному желанию проявлять инициативу и прикладывать дополнительные усилия для достижения целей организации.

Использованные источники:

1. Липатов С. А. «Вовлеченность работника в организацию» или «увлеченность работой»: соотношение понятий // Организационная психология. 2015. №1. С. 104-110.
2. Вовлеченность персонала, от измерения к управлению. URL: <http://www.ecopsy.ru/publikatsii/vovlechnost-personala-ot-izmereniya-k-upravleni.html> (дата обращения 18.02.2015).
3. Поликарпова Л. В. Таланты и современные технологии // Методы менеджмента качества. 2014. №5. С.-4-9.
4. Соколова, Л. И. Формирование подсистемы измерения и анализа удовлетворенности и вовлеченности персонала в процессы системы менеджмента качества образовательной организации: монография / Л. И. Соколова, Е. С. Мищенко, С. В. Пономарёв. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. Техн. Ун-та, 2009. – 124 с.

Дорофеева К.И.

студент 3 курса

Институт Управления

Белгородский Государственный

Научный Исследовательский Университет

Россия, г. Белгород

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ

В статье рассматривается информационно-аналитическое обеспечение ФТС России; правовая основа информационно-аналитического обеспечения ФТС России, а также информационно-аналитическая работа подразделений правоохранительного блока таможенных органов.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, таможня, информация, информационная работа.

The article discusses the information-analytical support of the Federal customs service of Russia; the legal basis for information-analytical support of the Federal customs service of Russia, information-analytical work of the law enforcement unit of the customs authorities.

Keywords: information-analytical support, custom, information, information work.

Информационно-аналитическое обеспечение – готовность специально организованных и предназначенных для конкретных целей сил и средств выполнять поставленные задачи за счет систематизации, сбора, и аналитической интерпретации информации. Организация аналитической работы в таможенных органах должна способствовать объективной и своевременной оценке деятельности таможенных органов, выявлению проблем и оперативному нахождению путей их решения. Для этого необходимо систематическое проведение анализа в определенной последовательности и повышение его эффективности и оперативности.

Задача информационно-аналитического обеспечения оперативных подразделений таможенных органов состоит в том, чтобы лица, принимающие решения в области оперативно-розыскной деятельности, располагали необходимым и достаточным для принятия решения объемом информации. В ФТС России назрела необходимость решительной смены приоритетов в части, касающейся её информационно-аналитического обеспечения: настало время перейти от экстенсивного накопления и потребления потоков необработанных документированных данных к новым информационно-аналитическим технологиям, созданию центров их внедрения и использования. В области правоохранительной деятельности таможенных органов это достижимо при создании условий для эффективного информационного сотрудничества, прежде всего, оперативно-розыскных и оперативно-аналитических подразделений таможенных органов.

С правовой точки зрения информационно-аналитическая деятельность выступает в двух качествах - как специфический вид оперативно-служебной деятельности таможенных органов и как деятельность в сфере обращения информации вообще. В этой связи, правовую основу информационно-аналитической деятельности составляют:

- 1) Нормативно-правовые акты, регулирующие оперативно-служебную деятельность оперативных подразделений таможенных органов;
- 2) Нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере информации, использования компьютерных программ и банков данных.

Информация и ее аналитические производные на современном этапе развития общества не только обеспечивают наблюдаемость (полное и достоверное отражение результатов работы системы, а также отдельных ее элементов) и управляемость (получение адекватного отклика от системы при воздействии на нее) сферы таможенного регулирования, но и вносят существенные коррективы в организацию "производственного" процесса.

Информационно-аналитическая деятельность - одна из форм служебной деятельности, посредством которой реализуется часть возложенных на таможенные органы функций и задач. Ей могут заниматься специально предназначенные для целей сбора, систематизации, хранения и аналитической интерпретации информации подразделения таможенных органов.

Информационно-аналитическая работа - процесс выполнения конкретных мероприятий, выполняемых в подразделениях таможенных органов для решения частных производственных задач. Ей занимаются все без исключения подразделения таможенных органов, накапливая и аналитически интерпретируя информацию в сфере своей компетенции.

Система информационно-аналитического обеспечения подразделяется на следующие направления работы:

- 1) Информационное;
- 2) Аналитическое;
- 3) Техническое.

Под информационной работой аналитических подразделений правоохранительного блока таможенных органов понимается единство процессов сбора, обработки, хранения и распределения имеющейся в распоряжении таможенных органов информации. Задачей информационной работы является своевременное, полное и удобное для использования обеспечение руководящего и оперативного состава правоохранительных подразделений таможенных органов всей имеющейся информацией, вне зависимости от того кем, когда и каким образом она была получена и где постоянно хранится.

Аналитическая работа оперативно-аналитических подразделений правоохранительного блока таможенных органов - это практические исследования, осуществляемые в интересах повышения эффективности деятельности правоохранительных подразделений и имеющие цель познать сущность, причины и тенденции развития событий, рассмотреть и оценить складывающуюся оперативную обстановку, а также дать оценку планируемым и проведенным оперативным мероприятиям.

Техническая работа представляет собой комплекс процедур по созданию, усовершенствованию имеющихся и разработке новых информационных систем. Выполнение комплекса мероприятий, направленных на обеспечение безопасности и защиты информации от несанкционированного доступа.

Основными принципами информационно-аналитического обеспечения

оперативных подразделений таможенных органов являются:

- целенаправленность и целевая эффективность;
- наступательность;
- непрерывность и своевременность;
- объективность и научность;
- всесторонность;
- конкретно-исторический подход;
- преемственность.

Для анализа процессов и получения конечных результатов необходима информация. Специфика таможенной сферы такова, что информация, прежде всего, представлена объемными базами данных по различным направлениям таможенной деятельности. Наибольший объем информации сконцентрирован в базах данных по таможенному оформлению и контролю, нормативно-справочной информации по вопросам валютного контроля, доставки товаров, приходных таможенных ордеров, корректировки таможенной стоимости, информационных массивов взаимодействующих органов. Перечисленные БД используются подразделениями таможенных органов для решения различных задач - от ведения таможенной статистики внешней торговли до текущего контроля деятельности участников ВЭД и таможенных органов.

Процесс ресурсного обеспечения информационно-аналитической работы, то есть создание необходимого для анализа объема, либо потока информации, включает следующие этапы:

1. Формирование проблемной области;
2. Постановка задачи;
3. Формирование перечня исходных данных;
4. Создание информационного потока;
5. Хранение и предварительная обработка данных.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшим направлением развития таможенных технологий, их интеграции в международные процессы регулирования товарооборота является комплексная информатизация деятельности таможенных органов Российской Федерации, основанная на совершенствовании существующей информационно-аналитической деятельности и организации ее взаимодействия с информационными системами других министерств и ведомств правоохранительного и экономического блоков.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ «Об оперативно-розыскной деятельности» от 12.08.1995 № 144-ФЗ
2. Федеральный закон РФ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ

*Дорохов Д.С.
аспирант*

*Юго-Западный государственный университет
Российская Федерация, г. Курск*

ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ ИСПЫТАНИЯ В ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

Подход к вступительным испытаниям в высшие учебные заведения в разных странах и в разные исторические периоды был разным. Он меняется с течением времени и до сих пор не определен однозначный подход к данному процессу.

Многие страны (Германия, Россия, Франция, Израиль и т.д.) использовали или используют по сей день в школах единую систему выпускных экзаменов. Результаты этих испытаний принимаются высшими учебными заведениями. Но так было не всегда.

Первый аналог единого государственного экзамена был введен во Франции в шестидесятые годы двадцатого века. В связи с политическими изменениями африканские французские колонии получили независимость, что привело к большому притоку эмигрантов. Уровень образования последних был крайне низок. Чтобы облегчить им поступление в высшие учебные заведения, власти пошли на встречу и ввели единый экзамен, который проводился в форме тестирования и совмещал в себе школьный выпускной экзамен и вступительные испытания в вузы. Данное нововведение вызвало бурю негодования у французов, массовые демонстрации и протесты, что в конечном итоге привело к отмене данной формы оценки знаний.

В США данная форма проведения экзаменов прижилась и используется. Первые тесты Scholastic Achievement Test (SAT), оценивающие подготовленность студентов к колледжу, появились в 1901 году. Данный тест с тех пор не раз менял название и систему подсчета баллов. SAT не является обязательным тестом, но многие колледжи и университеты требуют результаты данного испытания при поступлении. В целом в США нет единой системы выпускных и вступительных испытаний, а также отсутствуют единые требования к абитуриентам. Система образования там устроена так, что вузам не важно, сколько они примут и сколько они выпустят специалистов. Высшее образование платное, поэтому возраст и наличие, и количество дипломов о высшем образовании не имеют значения. Вузы не интересуют дальнейшее трудоустройство выпускников. Каждый университет и колледж заранее объявляет требования к абитуриенту. Но существуют и общие требования, в числе которых документ об окончании полной средней школы, перечень изученных там предметов и оценки по ним, общее количество баллов по тестам на способности (тест на уровень IQ), а также рекомендации и характеристики из школы или колледжа.

В Великобритании система образования тоже имеет свои особенности.

После окончания одиннадцатого класса выпускник, пожелавший продолжить образование в высшем учебном заведении, проходит двухгодичный курс A-levels. После каждого из годов обучения сдаются экзамены. Обязательных дисциплин нет. Будущий абитуриент сам выбирает, какие предметы сдавать в зависимости от предполагаемой специализации в университете. Высшее образование в Великобритании как и в США полатное, а у вузов есть свобода в выборе дисциплин, обязательных для поступления, так как отсутствуют единые стандарты образования. При этом все университеты принимают в качестве вступительных испытаний результаты экзаменов курса A-levels.

Система высшего образования во Франции подразделяется на два типа: собственно университетский и сектор высших школ. В сектор высших школ входят знаменитые учебные заведения, которые готовят промышленную и техническую элиту Франции. Французская система образования имеет на два типа обучения. «Короткий» цикл обучения длится два года и после него выпускник имеет возможность реального и быстрого трудоустройства. Данный цикл массово востребован и отбор на него проводится по предоставленному абитуриентом досье (портфолио). По данной программе обучение проводят высшие школы, куда набор ограничен. Второй тип обучения проводится французскими университетами. Данные учебные заведения автономны в плане административного управления, научных программ, форм учебной и педагогической работы. Набор на программы «длинного» цикла проводится без конкурса, и возможность поступления есть у всех абитуриентов, успешно завершивших обучение в средней школе.

В России до начала двухтысячных каждый вуз проводил свои вступительные испытания самостоятельно. Система среднего и высшего образований не были взаимосвязаны. Первые прообразы единого государственного экзамена (ЕГЭ) стали появляться в России в 1997 году. В отдельных школах начали проводить эксперименты по добровольному тестированию выпускников. Идея введения ЕГЭ была частью реформирования системы образования. Данный вид аттестации подразумевал новую систему оценки знаний выпускников школ. Одной из первых задач было объединение выпускных и вступительных экзаменов, что в свою очередь должно было снизить нагрузку на выпускников. Подобная система менее затратна и, как показывает зарубежный опыт, удобна. Система объединения двух экзаменов в один получила широкое распространение в мире. Еще одной из задач было искоренение коррупции в системе образования. ЕГЭ должен был лишить вузы возможности повлиять на поступление того или иного абитуриента, что раньше иногда было связано со взяточничеством.

В 2000 году в распоряжении Правительства РФ был обозначен новый план развития образования: «Поэтапный переход к нормативному подушевому финансированию высшего профессионального образования

предусматривает отработку технологии проведения Единого государственного выпускного экзамена и его последующее законодательное закрепление».

Эксперимент по введению ЕГЭ на территории России законодательно был закреплен двумя постановлениями Правительства РФ: «Об организации эксперимента по введению единого государственного экзамена» от 16 февраля 2001 года и «Об участии образовательных учреждений среднего профессионального образования в эксперименте по введению единого государственного экзамена» от 5 апреля 2002 года [3]. Эксперимент длился до 2008 года включительно. В ходе него контрольно-измерительные материалы (КИМы) претерпели множество изменений. Конкретный перечень предметов, по которым ЕГЭ проводился в 2001-2008 годах, устанавливался каждым регионом самостоятельно. Также в 2007 году был принят Федеральный закон, который существенно расширял перечень олимпиад, победители и призеры которых имеют льготы при поступлении в высшие учебные заведения. Перечень таких олимпиад Министерство образования и науки определяет ежегодно.

Единый государственный экзамен должен был сделать высшее образование доступным для отдаленных регионов России. В советский период до 75% процентов студентов столичных вузов были иногородними. После распада СССР все поменялось. В связи со многими факторами жители глубинки больше не могли легко поступить в вузы Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и других крупных городов. Удаленное расположение, экономические трудности и разница в доходах не давали возможности оплачивать и посещать курсы подготовки к вузовским экзаменам. Все это привело к тому, что в лучшем случае только треть студентов в крупных и известных вузах были не из Москвы или Санкт-Петербурга.

Тестовый период проведения единого государственного экзамена продлился до 2009 года. С 1 января 2009 ЕГЭ был введен в полном объеме и на всей территории России, что автоматически приводило к тому, что все выпускники школ были обязаны сдавать его, а высшие учебные заведения принимать его в качестве вступительных испытаний. Для получения школьного аттестата выпускник должен был успешно сдать два экзамена – русский язык и математику, а для поступления в университет требовалось сдать еще два экзамена по каким-либо дисциплинам. Высшим учебным заведениям было дано право самостоятельно выбирать необходимые для поступления дисциплины, но с обязательным условием, при поступлении должны учитываться результаты вступительных испытаний по русскому языку.

Несколько учебных заведений получили от Правительства РФ разрешение назначать собственные вступительные испытания на некоторые специальности. Данные испытания проводятся по специальностям творческой и профессиональной направленности, требующим наличия

особых творческих, физических или психологических качеств.

Введение обязательного ЕГЭ повлекло и другие изменения. Прежде всего, школьные медали и дипломы среднего профессионального образования с отличием теряли свою силу, а их обладатели лишались льгот: теперь они должны были сдавать ЕГЭ на общих основаниях. Баллы, полученные за экзамен, перестали влиять на оценки, получаемые выпускником в аттестате. Однако если выпускник сдает оба обязательных экзамена неудовлетворительно, ему выдается справка об обучении в школе, и право пересдачи экзамена предоставляется только через год. Высшие образовательные учреждения стали обязаны определять перечень вступительных дисциплин и минимальные баллы по ним заранее, чтобы дать возможность абитуриентам определиться с экзаменами, которые они планируют сдавать.

С 2015 года вступили в силу очередные изменения правил поступления в высшие учебные заведения. Благодаря данным нововведениям квота приема лиц, имеющих особое право, устанавливается в размере не менее чем 10% общего объема контрольных цифр на очередной год по каждой специальности и (или) направлению подготовки. Высшим учебным заведениям дается право учитывать кроме побед и призов на олимпиадах и другие индивидуальные достижения школьников, а также умение хорошо выражать мысли на русском языке. Согласно порядку приема в вузы в 2015/16 учебном году (утвержден Приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 N 839 [3]) при приеме на бакалавриат и специалитет в обязательном порядке с начислением баллов учитываются: наличие статуса чемпиона мира, Европы, Олимпийских игр по олимпийским видам спорта, а также наличие серебряного или золотого значка за результаты сдачи норм физкультурного комплекса «ГТО»; наличие аттестата о среднем общем образовании с отличием. По усмотрению образовательного учреждения учитываются: осуществление волонтерской (добровольческой) деятельности; участие в олимпиадах и иных интеллектуальных и творческих конкурсах, спортивных мероприятиях; выставленная вузом оценка за итоговое сочинение в выпускных классах, в случае его представления. В сумме за вышеуказанные достижения может быть начислено до 10 баллов, исключая сочинение, за которое может быть отдельно начислено до 10 баллов. Порядок учета индивидуальных достижений и количество баллов определяются вузом самостоятельно и должны быть утверждены локальным актом.

Современное законодательство дает вузам свободу в выборе форм проведения и оценки вступительных испытаний в магистратуру, а также формирует множество подходов к процессу приема в вуз по данным направлениям подготовки [2]. Одним из самых часто используемых способов является проведение вступительных испытаний в письменной форме по вопросам, требующим развернутого ответа. В последнее время все большую популярность набирает использование тестовых технологий при

приеме в магистратуру. Однако анализ результатов оценивания вступительных испытаний показывает, что и вступительные испытания в классическом виде, и средний балл по диплому при получении высшего образования, и тестирование в чистом виде не показывают реальный уровень подготовки абитуриентов, поступающих в магистратуру [1].

Введение в Российской Федерации единого государственного экзамена позволило стандартизировать и упростить, в рамках страны, процесс поступления по программам бакалавриата и специалитета. ЕГЭ безусловно имеет свои плюсы и минусы, но он упрощает, с точки зрения абитуриента, процесс поступления в вуз, тем самым решая одну из главных задач своего введения. При поступлении на программы магистратуры общий подход отсутствует, что дает возможность разработки и создания новых подходов к проблемам приемных компаний в высшие учебные заведения.

Использованные источники:

1. Дорохов, Д. С. Анализ результатов оценивания вступительных испытаний при приеме в магистратуру [Электронный ресурс] / Д. С. Дорохов, О. В. Овчинкин, С. Г. Емельянов // Экономика и социум. – 2013. - №3(8). – Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_3_8_2013/Dorohov%20D. S. Informacionnye%20i%20kommunikativnye%20tehnologii.pdf. - Загл. с экрана.
2. Дорохов Д.С. Структурно-функциональная организация подсистемы принятия решений для оценки результатов вступительных испытаний в магистратуру / Дорохов Д.С., Овчинкин О.В., Пыхтин А.И. // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2. – С. 119.
3. Информационно-правовой портал «Гарант.ру»/ ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС" – М, 2016. Режим доступа: <http://www.garant.ru>– Загл. с экрана.

Дубовка Е. Ю.

студент 2 курса

факультет «Финансы и кредит»

Дронченко Е. М.

студент 2 курса

факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

К ВОПРОСУ О МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы в области российского здравоохранения и состояние российской системы охраны здоровья на сегодняшний день. Авторы выделяют проблемные аспекты в системе здравоохранения, проводят анализ отечественной системы по отношению к развитым странам, рассматривают перспективы развития медицины в России. Авторы также изучили причины возникновения проблем в отечественном здравоохранении и представили комплекс мер для

улучшения его уровня. В статье представлены таблицы и графики, наглядно демонстрирующие проблемы здравоохранения в России. Ключевые слова: здравоохранение, здоровье населения, финансирование здравоохранения, медицинские кадры, заболеваемость населения.

Keywords: health, public health, health financing, medical personnel, morbidity.

This article deals with topical issues in Russian public health and the state of Russian health care system nowadays. The authors identify the problematic aspects of the health care system, analyze the domestic system in relation to the developed countries, considering the prospects of development of medicine in Russia. The authors also study the causes of problems in the national health care and present a set of measures to improve its level. The article presents tables and graphs that demonstrate the health problems in Russia.

Здравоохранение является неотъемлемой частью национального благополучия государства. В каждой стране уделяется внимание развитию системы здравоохранения, анализ проблем и поиск возможных путей решения. В данной статье будут рассматриваться проблемные аспекты и причины их возникновения в Российской Федерации.

Состояние российской системы охраны здоровья населения и здравоохранения на сегодняшний день можно охарактеризовать как кризисное. Заметно ухудшение показателей здоровья населения. Остро встают проблемы доступности и качества медицинской помощи. Это влияет на состояние социальной сферы.

В настоящее время в России сложилась ситуация, которая характеризуется высокой смертностью граждан в среднем возрасте. Это обусловлено многими причинами: тяжелая экологическая ситуация в ряде регионов страны, отсутствие привычки к здоровому образу жизни, недоступность полноценного питания для значительной части населения, массовое пьянство. Эти моменты усиливают необходимость развития системы здравоохранения.

1. Ограничение доступности медицинской помощи. Платность медицинских услуг возрастает. В последние годы были проведены исследования личных расходов населения на медицинскую помощь, которые показали, что объемы этих расходов составляют 40-45% от совокупных затрат на медицинскую помощь. В наиболее тяжелой ситуации оказались лица с низкими доходами, т.к. при крайней необходимости они не могут обеспечить себе должное лечение. В Конституции Российской Федерации записано, что у нас бесплатное здравоохранение⁷¹, но практика показывает, что люди вынуждены оплачивать большинство медицинских услуг.

2. Состояние здоровья населения РФ. Достигнутое в последние годы улучшение состояния здоровья населения все еще продолжает отставать от

⁷¹ «Актуальные проблемы российского здравоохранения» Сергей Вячеславович Калашников

развитых стран (страны ЕС).

3. Общий коэффициент смертности. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата), в январе-июне 2015 года число умерших и общий коэффициент смертности вновь начали расти. Согласно результатам месячной регистрации, число умерших в России за январь-июнь 2015 года увеличилось по сравнению с тем же периодом 2014 года на 2,8%, составив (без учета КФО) 970,1 тыс чел, против 943,9 тыс чел за тот же период 2014 года. С учетом Крымского федерального округа, общий коэффициент смертности составил в первом полугодии 2015 года 13,6 ‰ против 13,3‰ в январе-июне прошлого года.⁷²

4. Заболеваемость населения. За последние несколько лет общая заболеваемость населения возрастает, это обусловлено ухудшением здоровья населения и слабым развитием системы профилактики и лечения заболеваний.

5. Дефицит и неквалифицированность медицинских кадров. Обеспеченность практикующими кадрами в России не отстает по сравнению со странами ЕС. Но потоки больных в нашей стране на 40-50% выше, чем в этих странах. Поэтому в России должна быть больше обеспеченность врачами. Имеющееся дорогостоящее диагностическое оборудование в большинстве случаев используется неэффективно. На сегодняшний день в России проблема не в том, что не хватает дорогостоящего медицинского оборудования, а в том, что у государства не хватает специалистов, умеющих работать на этом оборудовании и средств, для оплаты необходимых исследований.

6. Высокая стоимость лекарственных средств. Ухудшение экономической ситуации в России привело к значительному повышению цен на медицинские препараты. В РФ в 2014 г. расходы на лекарственное обеспечение населения в амбулаторных условиях было в 4,4 раза меньше на душу населения в год, чем в странах ЕС.

7. Отсутствие практики российских специалистов приводит к тому, что граждане вынуждены обращаться в зарубежные медицинские клиники для получения специализированной медицинской помощи, которую им не могут предоставить в России.

8. Финансирование системы здравоохранения и нерациональное использование выделенных средств. Финансирование здравоохранения складывается из государственных и личных доходов граждан. В 2014 году доля личных расходов в общих расходах на здравоохранение составила 35%, что значительно выше, чем в «новых» странах ЕС (26%). Расходы государства на систему здравоохранения складываются из средств федерального бюджета, консолидированных бюджетов субъектов РФ и средств ОМС и составляют 3,6% ВВП, что в 1,5 раза ниже, чем в странах ЕС (5,4%). В связи с инфляцией и девальвацией рубля, возникшими в последние

⁷² МОСКОП Weekly// «Российский демографический барометр»/ Екатерина Щербакова.

несколько лет, государственное финансирование отрасли сократилось: в 2014 г. – на 7%, в 2015 г. – на 17%, в 2016 г. – планируется сокращение на 20%. Это означает, что настолько же снизятся объемы бесплатной медицинской помощи, в том числе будет меньше бесплатных лекарств и расходных материалов, меньше размер заработной платы медицинских работников.⁷³ В то время, как в развитых странах, здравоохранение является одной из первоочередных проблем и на его развитие выделяется больше денежных средств.

Таблица 1 – Показатели эффективности национальных систем здравоохранения 74

Место в рейтинге (из 51 страны)	Страна	Ожидаемая продолжительность жизни (лет)	Затраты на здравоохранение к ВВП, %	Расходы на медицинские услуги на одного гражданина, \$
1	Сингапур	82,1	4,5	2624
3	Италия	82,9	9	3032
23	Германия	80,9	11	4683
44	США	78,7	17,2	8895
51	Россия	70,5	6,3	887

В представленном рейтинге, видно, что российскую систему здравоохранения по отношению к развитым странам можно условно назвать отстающей и «догоняющей».

Проблемы всегда ознаменованы какими-то причинами. Одной из них является тот факт, что целое поколение граждан было воспитано в духе потребителей государственных услуг, а ответственность за состояние здоровья лежала на системе здравоохранения. Сегодня меры, предпринимаемые Правительством, направлены на предупреждение последствий демографического кризиса и на развитие здравоохранения. В нашей стране под здравоохранением традиционно понимался комплекс государственных, социальных, экономических и медицинских мер по охране и улучшению здоровья общества. Сегодня ситуация начинает изменяться – здравоохранение становится сложной системой социально-экономических взаимоотношений и специфичной отраслью народного хозяйства. И вместе с тем, интерес правительства к здоровью нации растет и структурно усложняется.

Перспективы развития медицины в России.

В мире формируется запрос на новое качество жизни, который требует создания методов диагностики и лечения, основанных на принципах персонифицированной медицины, неинвазивных надежных экспресс-технологий, мониторинга в домашних условиях, дистанционных методов получения медицинских услуг, характеризующихся профилактической

⁷³ ОРГ. ЗДРАВ// «Здравоохранение России: сценарии развития» В. И. Стародубов

⁷⁴ <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/world-health-statistics-2014/ru/> Всемирная организация здравоохранения// Мировая статистика здравоохранения 2014 г.: значительный рост продолжительности жизни

направленностью, безопасностью, высокой эффективностью.

К ключевым научно-технологическим направлениям, формирующим облик конкурентоспособных товаров (работ, услуг) в здравоохранении, относятся развитие технологий персонифицированной медицинской помощи, распространение «умных» лекарств, применение методов безхирургической диагностики, создание систем мониторинга и постоянного слежения за определенными группами больных, обеспечение оказания паллиативной помощи населению РФ.

Указанные мероприятия позволят эффективно воздействовать на снижение заболеваемости и смертности населения в стране, и обеспечат мобилизационный сценарий развития отечественного здравоохранения.

Теперь рассмотрим меры, способствующие повышению качества и доступности медицинских услуг для населения.

1. Создание стимулов для работы медицинского персонала.
2. Обмен опытом с западными коллегами и привлечение преподавателей из других стран для развития отраслей фундаментальных наук в медицине.
3. Развитие санаторного лечения, как для взрослых, так и для детей.
4. Разработка методов более эффективного распределения и расходования средств.
5. Привлечение меценатов для развития инвестиционных программ, направленных на развитие сферы здравоохранения.
6. Преобразование диспансеризации в действующие программы профилактики неинфекционных и инфекционных заболеваний.
7. Ведение надзора за обращением лекарственных средств.
8. Внедрение механизма медицинского страхования
9. Достаточное финансовое обеспечение
10. Направленность медицины на подготовку высококвалифицированных специалистов.

Подводя к итогу все вышесказанное, можно сделать вывод, что здравоохранение в России развивающаяся отрасль, которая имеет ряд определенных проблем, затрудняющих ее функционирование. При выработке правильной политики в области здравоохранения и рациональном финансировании можно сформировать системный подход к развитию и модернизации системы здравоохранения Российской Федерации.

Использованные источники:

1. «Актуальные проблемы российского здравоохранения» Сергей Вячеславович Калашников
2. МОСКОП Weekly// «Российский демографический барометр»/ Екатерина Щербакова.
3. ОРГ. ЗДРАВ// «Здравоохранение России: сценарии развития» В. И. Стародубов.

*Дубровская Е. Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории»
Сургутский государственный университет
Россия, г. Сургут*

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Статья посвящена вопросам воспроизводства рабочей силы в России. Рассматривается модель воспроизводства рабочей силы сложившейся в экономической системе России.

Ключевые слова: воспроизводство, рабочая сила, модель воспроизводства рабочей силы.

Article is devoted to the reproduction of the labor force in Russia. The model of reproduction of the labor force in the current economic system of Russia.

Keywords: reproduction, labor, model reproduction of the labor force.

Трансформация социально-экономических процессов в России коренным образом изменила не только структуру экономики, но и оказала существенное влияние на условия воспроизводства рабочей силы. Это привело к изменению как количественных (сокращение численности населения, увеличение доли нетрудоспособных граждан), так и качественных параметров рабочей силы (ухудшение здоровья, снижение образовательного уровня работников). Как следствие усилились противоречия между имеющимися трудовыми ресурсами и эффективностью их реализации в соответствии с современными требованиями социально-экономического развития общества. В этих условиях возрастает необходимость исследования проблем формирования и эффективного использования рабочей силы.

Анализ сложившейся модели воспроизводства рабочей силы позволил выявить ряд особенностей, характерных для России:

Во-первых, исторически сложившаяся низкая цена на труд. Низкая цена на труд объясняется сформировавшимися заниженными требованиями работников в результате поздней отмены крепостного права, революций, стихийных бедствий и войн. Долгие годы низкая цена на рабочую силу поддерживалась государством, т.к. существенная часть затрат на рабочую силу возмещалась посредством предоставления бесплатных образовательных, медицинских, социальных услуг, обеспечения жильем, компенсацией транспортных расходов и т.д. В современной модели воспроизводства рабочей силы низкая цена рабочей силы поддерживается государством за счет привлечения неквалифицированной иностранной рабочей силы и широкого распространения неформальной занятости.

Во-вторых, нерациональное использование рабочей силы. Причиной являются противоречия между уровнем образования и структурой национального хозяйства. Несоответствие уровня образования и,

соответственно, требований, предъявляемых работниками к рабочим местам, - с одной стороны, и реальной потребностью национального хозяйства в кадрах определенных профессий и квалификаций – с другой. Показатели удельного веса занятых в экономике имеющих высшее образование, а также доля кадров высшей квалификации имеют тенденцию к увеличению, что свидетельствует о стремлении работников к получению высшего образования и повышению квалификации. На протяжении рассматриваемого периода также наблюдается улучшение качественных характеристик рабочей силы. В тоже время в современных условиях перехода России к инновационной экономике очень низкими остаются показатели удельного веса занятых НИОКР в общей численности занятых и финансирования НИОКР. Так же удельный вес занятых в сфере услуг остается ниже рекомендуемых значений.

В-третьих, низкая производительность труда, которая складывается в ответ на низкую цену труда.

В-четвертых, усиливающийся монополизм производителей, стимулирующий воспроизводство низкоквалифицированной рабочей силы [2]. Слабая конкуренция или ее фактическое отсутствие в некоторых отраслях национального хозяйства дает возможность получать высокие доходы за счет установления монопольно высоких цен на продукцию, при этом улучшение качества рабочей силы отодвигается на второй план.

В-пятых, усиление тенденций формирования монополии на рынке рабочей силы, которая оказывает негативное влияние, как на рынок труда, так и на развитие экономики в целом. Такая ситуация характерна для небольших городов в которых, работодателем является единственное градообразующая предприятие. При этом сектор услуг в значительной степени зависит от экономического положения градообразующих предприятий. Особенно остро это проявляется во время спада производства, когда предприятия вынуждены сокращать издержки в первую очередь за счёт сокращения переменной части заработной платы, вывода занятых на аутсорсинг, вынужденных отпусков, сокращения рабочей недели, досрочного выхода на пенсию. В результате снижается уровень жизни населения и моногорода становятся менее привлекательными для молодёжи и высококвалифицированных специалистов.

В-шестых, нарастающее противоречие между либерализацией экономики и базовыми социальными гарантиями государства. Не смотря на то, что базовые социальные гарантии государства формально сохранялись, практически формирование рыночного механизма сделало невозможным реализацию и развитие своих личных способностей для значительной части населения. Появилась возможность выбора образовательных и медицинских услуг, удовлетворяющих разнообразные потребности населения. В то же время, при официально бесплатных медицинских и образовательных услугах, предоставляемых государственными учреждениями, практически на уровне отдельных граждан существуют экономические барьеры доступа к

данным услугам. Это обусловлено невозможностью оплатить медицинские услуги и лекарства или покрыть транспортные расходы (часто специализированные медицинские учреждения располагаются на достаточно удалённом расстоянии, в районных или областных центрах).

В-седьмых, дифференциация регионов по уровню обеспеченности трудовыми ресурсами. В первые годы реформ существенно усилилась дифференциация социально-экономического развития регионов. В результате проведения политики регионального выравнивания в последние годы удалось достигнуть существенного равновесия между регионами по многим социально-экономическим показателям, таким как среднедушевые денежные доходы, среднемесячная начисленная заработная плата, розничный товарооборот и т.д [1]. Однако, преодоление региональной асимметрии существенно изменило соотношение спроса и предложения рабочей силы на региональном уровне, сформировав трудоизбыточные и трудодефицитные территории. Усилились миграционные потоки сельского населения в города. Привлекательными для перемещения рабочей силы, как правило, являются крупные города. Так практически весь миграционный прирост, получаемый Центральным округом во внутренней миграции, аккумулируют г. Москва и Московская область. Увеличился миграционный отток населения, в основном трудоспособного возраста, из Дальневосточного, Сибирского округов и регионов Крайнего Севера в европейскую часть страны и другие регионы с более благоприятными климатическими условиями, относительно стабильной экономикой и развитой инфраструктурой социальной сферы.

Таким образом, результаты проведенного исследования дают основание считать, что, несмотря на наметившиеся позитивные тенденции, сложившийся процесс воспроизводства рабочей силы в России нельзя отнести к расширенному типу воспроизводства рабочей силы. При сохранении устаревшей материально-технической базы производства, слабой инновационной активности предприятий отсутствуют стимулы к развитию высококвалифицированной и инновационной рабочей силы.

Для постиндустриального развития общества характерно повышение роли человека и формирование нового типа производственно-экономических отношений. На первый план выдвигаются творческие возможности личности, её способности к генерированию нового знания и информации. От способности государства и общества обеспечивать воспроизводство качественной рабочей силы зависит не только уровень социально-экономического развития, но и конкурентоспособность страны. Для России проблема воспроизводства и развития рабочей силы становится крайне актуальной, решение которой требует комплексного подхода на всех уровнях управления: глобальном, государственном, региональном и внутрифирменном.

Использованные источники:

1. Зайцева, Ю. В. Исследование дифференциации российских регионов по

уровню социально-экономического развития с помощью простейших индикаторов / Ю. В. Зайцева, М. А. Латышева // Современная экономика: проблемы и решения (науч.-практ. журнал). - Воронеж, 2010. - № 2 (2). - С. 6 – 15.

2. Оценка уровня конкуренции в отраслях российской экономики / П. К. Катышев [и др.] // сб. мат-лов X междун. конф. по проблемам развития экономики и общества / под редакцией Е. Г. Ясина. М. : СВОП – ГУ ВШЭ – РИО центр, 2010 - Т. 2. - с. 467 - 477.

Дубровская Е. Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономической теории»

Лобкина Т.А.

студент 3 курса

Сургутский государственный университет

Россия, г. Сургут

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Статья посвящена вопросам развития социального предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре. Рассматривается понятие «социальное предпринимательство», анализируются принципиальные отличия социального предпринимательства от некоммерческих организаций. Обозначены основные направления развития социального предпринимательства в ХМАО-Югре.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, некоммерческие организации, социальный бизнес.

The article is devoted to the development of social enterprises in the Khanty-Mansiysk Autonomous district - Ugra. Given the concept of "social entrepreneurship", analyzes the fundamental differences of social entrepreneurship by non-profit organizations. The basic directions of development of social entrepreneurship in the Khanty-Ugra.

Keywords: social entrepreneurship, non-profit organizations, social business.

В последние годы тема социального предпринимательства более, чем актуальна и востребована в качестве продвижения и решения многих социальных проблем.

Термин «социальное предпринимательство» определяет деятельность, которая предполагает создание социального блага не через чистую благотворительность, а через прибыльную или частично прибыльную деятельность [4].

В 1996 г. фактически на заре формирования дефиниций социального предпринимательства Фонд Робертса по развитию предприятий, США (The Roberts Enterprise Development Fund), представил определение социального предприятия как «доходное венчурное предприятие, организованное для

расширения экономических возможностей неимущих слоев населения, одновременно ориентированное на получение прибыли» [6]. Это определение было призвано отделить новую форму бизнеса, ориентированного на социальные цели, от некоммерческих организаций, чей статус, по сути, характеризовался «неприбыльностью» в связи с принадлежностью к некоммерческому - «третьему сектору». До этого и подобных ему примеров социально-направленная деятельность в США была почти исключительной прерогативой организаций «третьего сектора». При этом оба случая - как формально коммерческий, так и формально некоммерческий - подразумевают использование прибыли на социальные цели организации [1].

Первое определение представляет картину со стороны бизнеса. В сфере НКО видение социального предприятия выглядит уже по-другому.

Американский исследователь социального предпринимательства и одновременно руководитель организации Virtue Ventures, занятой его поддержкой, Ким Алтер приводит в своей работе [5] определение Nonprofit Enterprise and Self-Sustainability Team (NESsT), которое мы дадим в более поздней формулировке с сайта организации. Здесь социальные предприятия рассматриваются как форма «предпринимательской, коммерческой деятельности, которую используют организации гражданского общества для создания дохода и тем самым усиления результативности своей миссии» [1].

В обоих случаях предприятия созданы для реализации социальной миссии как основной цели организации.

Разница заключается в сферах деятельности и вытекающих из них методах организации работы, другими словами, месте коммерции в системе работы. Для некоммерческих организаций коммерция является дополнительной, попутной деятельностью наряду со сложившейся традицией получения средств на основе благотворительности и грантов, а для сферы социально ориентированного бизнеса коммерческая деятельность - способ достижения социальных целей. В фонде Робертса посредством привлечения бездомных к производственной деятельности достигается коммерческий и одновременно социальный результат [1].

В Ханты-Мансийском автономном округе-Югре одной из ключевых сфер для развития социального бизнеса является дошкольное образование. В том числе по механизму государственно-частного партнерства (ГЧП). Одним из таких ярких примеров успешного социального предпринимательства в Югре является Центр развития детей «Планета» (Мегион). В июне 2014 года центр получил лицензию на осуществление образовательной деятельности. Здесь есть спальные и игровые комнаты, музыкальные залы и медицинский кабинет. Учреждение посещают 60 детей в возрасте от полутора до четырех лет. Целью центра «Планета» является воспитание подрастающего поколения и снижение нагрузки на региональный бюджет. Похожий проект реализуется в Ханты-Мансийске. В июле 2014 года «Антошка-2» стал вторым в Югре детским садом, который получил лицензию на

осуществление образовательной деятельности. Как и у мегионского «коллеги», его могут посещать 60 детей [2].

Планируется, что в Югре к 2017 году лицензию на осуществление образовательной деятельности получают 36 негосударственных организаций, которые откроют дополнительно 2 069 мест в детских садах. При этом они смогут получать финансовую поддержку из регионального бюджета. Также планируется, что уже к 2018 году негосударственные детские сады будут посещать 3 % маленьких жителей Югры.

Существуют также и другие социальные предприятия в ХМАО-Югре, например, такие как:

- центр развития детей «Планета», где реализуются основные общеобразовательные программы дошкольного образования, осуществляются необходимые коррекции недостатков в физическом и психическом развитии детей и многое другое;
- дошкольные группы «Антошка», где занимаются дети от 1 года до 6 лет, не посещающие муниципальный детский сад;
- дошкольная группа временного пребывания детей «Антошка-2»;
- Центр слуха «Аудиофон» в Сургуте. Где помогают в реабилитации пяти тысячам неслышащих и слабослышащих людей - среди них как пенсионеры, ветераны ВОВ и труда, так и состоятельные граждане. А в 2013 году на базе центра появился центр развития детей «Кеша», где проводятся развивающие занятия с детьми от года до семи лет.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что социальное предпринимательство представляет собой своего рода коммерческую деятельность, направленную на устранение социальных проблем, путем получения прибыли. Ведь наряду с некоммерческими организациями, которые преследуют цель создания социального блага, социальное предпринимательство выступает как предпринимательство, для которого целью является создание социальной и экономической ценности. Иными словами социальное предпринимательство является дуальным – оно, с одной стороны, помогает обществу в решении социальных проблем, с другой – получает прибыль, посредством их решения.

Однако развитие социального предпринимательства, безусловно, важная часть в решении социальных проблем. Но и важно то, что социальные проблемы не должны стать поводом получения прибыли и выгоды, наживаясь на «чужих бедах», а стали лишь поводом помощи местному населению и миру в целом.

Использованные источники:

1. Московская, А.А. В. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Текст]: науч. издание/ Аларичева М.А., Албутова А.И, Васина (Зайцева) М.Н., Лыткина Т.С., Мамута М.В., Попова И.П., Силаева В.Л., Сорокина О.С., Сыкалов И.А., Шлыкова О.В. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2011. – 71 с.

2. Социальное предпринимательство становится движущей силой развития общества [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический интернет портал. 2014 - URL: (Дата обращения 09.05.2016)<http://ugra-news.ru/article/4409>
3. К 2018 году негосударственные садики будут посещать около пяти тысяч юных жителей Югры [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический интернет портал. 2014 - URL: <http://ugra-news.ru/article/8178> (Дата обращения 09.05.2016).
4. Развитие социального предпринимательства на территории России [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал «Наше будущее». 2011. - URL: <http://www.nb-fund.ru/aboutfund> (Дата обращения 09.05.2016).
5. Alter S.K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. 2007. Nov. 27 (revised vers.).
6. Emerson f., Twersky F. New Social Entrepreneurs: The Success, Challenge and Lessons of Nonprofit Enterprise Creation. The Roberts Foundation Homeless Economic Development Fund, 1996.

*Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Каракчиева А. Э.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассматриваются особенности мотивации персонала в условиях кризиса, принципы и методы материальной и нематериальной мотивации.

Ключевые слова: кризис, мотивация, персонал, предприятие.

MOTIVATION OF PERSONNEL AT CRISIS

The article considers the peculiarities of motivation personnel in times of crises, principles and methods of financial and non-financial motivation.

Keywords: crises, motivation, personnel, enterprise.

Опасность экономического кризиса для компаний заключена не только в финансовых проблемах и ослаблениях позиций на рынке, но и потерей квалифицированных специалистов, без которых невозможно удачно вести бизнес. К тому же потерять специалиста можно как в прямом, так и в переносном смысле этого слова, когда снижается его трудоспособность, инициативность, азарт, вера в завтрашний день, оптимизм. Людей беспокоят выплаты по кредитам, снижение уровня заработной платы на фоне роста обязанностей и необходимости работать сверхурочно, продиктованные сокращением штата сотрудников или текучестью кадров, теряется

уверенность в завтрашнем дне. В сложившихся обстоятельствах настроение у сотрудников совершенно не способствуют тому, чтобы они были оптимистичны, фонтанировали идеями и верили в светлое будущее. Решением этой проблемы является мотивация персонала, которая выступает как основное средство обеспечения оптимального использования ресурсов, с целью повышения общей результативности и прибыльности деятельности организации. Мотивация – это совокупность процессов, которые побуждают, направляют и поддерживают поведение человека в направлении достижения определенной цели. [3] Весьма важно сохранить ценные кадры и побудить их действовать эффективно. Избранная тема весьма актуальна, так как удержание ключевых сотрудников одна из основных задач менеджмента компании на этапе кризиса.

Высокая эффективность персонала на предприятии зачастую является результатом длительной работы руководства компании по формированию на предприятии атмосферы результативного и продуктивного труда. Ключевым моментом в этом является система мотивации, существующая на предприятии. Такая система включает в себя как материальные стимулы, так и элементы нематериального поощрения. [2]

Тем не менее, заработная плата традиционно несет в себе ключевой стимулирующий эффект. [1] В сознании работника заработная плата психологически ассоциируется с признанием его авторитета на предприятии, влияет на удовлетворенность работой и на личную мотивацию. Благодаря ей, сотрудник может оценивать собственные производственные результаты в сравнении с коллегами. Именно поэтому, при построении системы мотивации на предприятии необходимо серьезное внимание уделять механизму материальной мотивации. В нем должны найти свое место как постоянная (окладная) часть оплаты труда, так и нефиксированная часть, размер которой будет определяться от производственных результатов. Важно, чтобы эта связь осталась очевидной не только руководителю, но и самому сотруднику, иначе непрозрачный подход в распределении бонусов по итогам работы вызовет недовольство в коллективе, вместо роста производительности. Сотрудники должны быть ориентированы на получение финансового бонуса за высокую производительность. Материальное стимулирование дает возможность получать более широкий спектр в "обратной связи", реакции и отношении сотрудников к работе. [4]

Но, учитывая сегодняшнюю «сложную экономическую ситуацию», на механизм материальной мотивации руководство предприятия идет неохотно. Вследствие этого, возникает необходимость поиска других путей, то есть нематериальной мотивации сотрудников.

Привлекает и удерживает сотрудников на предприятии не только размер выплат, но и хорошие условия труда, возможности для обучения, карьерного и профессионального роста и т. п.

В целом взаимоотношения между работодателем и сотрудниками можно выразить простой формулой:

Материальная + нематериальная мотивация	=	Лояльность + эффективность персонала

К нематериальной мотивации можно отнести:

1. организацию всяческих конкурсов на звание лучших, а также внутреннее соревнование, руководство компании добивается сразу двух положительных моментов - сотрудники довольны и готовы к новым свершениям, а затраты минимальны. [6] Главное правило – сотрудники должны четко сознавать, - они тоже могут быть лучшими, а значит, при должных усилиях и достойных результатах «минуту славы» можно заслужить. Важно довести до сотрудников идею соревнования, правила и критерии оценки должны быть понятны всем. Наглядность отражения результатов соревнования, - старая добрая «доска почета» с фотографиями и кратким описанием достижений, - ничего лучшего еще не придумали;

2. возможность повышать свою квалификацию и получать новые знания и навыки внутри предприятия. [5] Этот способ имеет целый ряд преимуществ: сотрудник имеет возможность обучаться без отрыва от основной деятельности, в идеальном случае сотрудник не платит за обучение (либо оплачивает его частично), а значит, материальные затраты сотрудника минимальны. И, наконец – повышается лояльность сотрудника к компании, которая не просто заинтересована в его кандидатуре, но и готова вкладываться в дальнейшее его развитие. Компании нужны результаты. Результаты дают специалисты. Специалистами иногда рождаются, но чаще – становятся. Поэтому – либо брать специалистов со стороны, либо возвращать самим;

3. случай, когда у компании есть возможность обеспечить малобюджетное обучение сотрудников новым навыкам. Такое мероприятие также повысит их лояльность и мотивацию. Если же такой возможности нет, то необходимо обратить внимание на компенсирующую потребность. Нередко в период кризиса в качестве таковой выступает потребность в свободном времени, которое человек может потратить на получение дополнительного дохода. В этом случае есть смысл отпускать людей раньше окончания рабочего дня или использовать формат удаленного офиса, чтобы они могли самостоятельно планировать свое время, успевая поработать и на компанию, и на себя. [7]

4. совместно с руководителями подразделений, определить перечень ключевых специалистов предприятия (обычно, не более 10-20% общей численности) и сформировать механизмы их удержания. Например, можно, заключить с ними индивидуальные трудовые контракты, существенно выделяющие их по оплате труда и социальному пакету из числа обычных специалистов;

5. обеспечить высвобождение избыточных работников предприятия. Для этого целесообразно ужесточить контроль над трудовой

дисциплиной и предложить заменяемым работникам пенсионного возраста добровольный уход на благоприятных условиях.

Перечисленные меры службы персонала являются первоочередными и необходимыми в поддержке антикризисного управления. В любом случае, важно помнить о том, что даже в условиях сложной экономической ситуации, мотивация персонала является обязательным условием существования и развития современной организации. Необходимо всегда совмещать оба вида мотивации тогда и сотрудник всегда будет заинтересован разносторонне, и предприятие будет в выигрыше. [5]

Использованные источники:

1. Баженова Е. В. Мотивация и стимулирование на пути к успеху фирмы. 2009. – 192с.
2. Барышева А., Киктева Е., Мотивация. Опыт ведущих российских компаний. 2014. – 307 с.
3. Корниенко Е. Трудовая мотивация и трудовые ценности российского общества: системный анализ современных тенденций. Монография. - Таганрог: Изд-ль А.Н. Ступин, 2012. - 104 с.
4. Парамонов П. Ф., Халявка И. Е., Стукова Ю. Е. Менеджмент: учеб. пособие. Краснодар: КубГАУ, 2015. – 173 с.
5. Пустынникова Ю. Система мотивации персонала в торговых компаниях [Электронный ресурс]: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000168>.
6. Трейси Б. Мотивация. 2015. – 144 с.
7. Хайем А. 17 способов повысить мотивацию сотрудников [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rabotka.ru>.

*Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Ермакова А. С.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: статья посвящена актуальным проблемам управления персоналом на предприятии и основным ошибкам, допускаемым руководителями при организации работы.

Abstract: The article is devoted to actual problems of human resource management at the enterprise and to the main mistakes, the allowed heads at the organization of work.

Ключевые слова: эффективное взаимодействие, руководство персоналом, качество управленческих кадров, система управления

персоналом.

Keywords: effective interaction, management of personnel, quality of administrative shots, personnel management system.

Успех любой компании прежде всего зависит от слаженной работы всех её сотрудников, будь то огромный холдинг или маленький частный магазин. И задача налаживания наиболее эффективного взаимодействия работников путем правильного и грамотного управления лежит целиком и полностью на руководителе предприятия. От того, как он организует и распределит деятельность сотрудников, сумеет реализовать и развить их потенциал, разрешить и уладить конфликтные ситуации, организовать комфортную морально-психологическую атмосферу на предприятии, зависит всё. Но руководители в силу различных обстоятельств не всегда в полной мере осознают данную истину.

На сегодняшний день актуальной является проблема неграмотного управления руководителями персоналом учреждений, то есть проблема качества управленческих кадров. Она связана с тем, что в России мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики [1].

Эффективное руководство персоналом – это, в первую очередь, правильная, четко выстроенная система использования кадровых ресурсов компании. При наличии оптимального количества квалифицированных сотрудников такая система позволяет достигать поставленных бизнес-целей в кратчайшие сроки и с минимальными затратами. Она помогает увеличивать продуктивность работы, расширять инновационную деятельность, повышать удовлетворенность клиентов и способствовать развитию фирмы в целом [2].

Проблемы управления персоналом остроактуальные не только для руководства, но и для людей, которые работают на предприятии. Управление персоналом предприятия – многоплановая и сложная задача, для решения которой нужны большие финансовые, временные и организационные затраты. Проблемы управления персоналом связаны с тем, что управлять начальнику приходится не просто коллективом обычных людей, что уже является сложной задачей, а коллективом профессионалов, которые имеют в большинстве своём практические навыки и большой опыт, принимать и отстаивать собственные решения, иногда идущие вразрез с поставленными целями или указаниями руководства. Что в свою очередь может приводить к ряду следующих проблем таких, как: не очень хорошая репутация предприятия; неудовлетворительное качество товаров; приумножение шансов обанкротиться [3]. В большинстве случаев проблемы в управлении персоналом возникают из-за вины руководства (согласно статистике около 71 %), которая заключается в: не замечании кризиса руководителем на ранней стадии; ужесточении дисциплины работников, усилении наказания сотрудников; принятии необдуманных решений руководством из-за стрессового состояния; массовом бегстве кадров на

другие предприятия [4].

На этом фоне выделяется ряд некоторых проблем, состоящих в:

1) проблеме «лучшего ученика». Иногда на предприятии действует рейтинговая система оценки работников, основываясь на которой руководителем назначают лучшего сотрудника. Но такие люди зачастую знают только ограниченную область работы, по большому счету только свою, а остальные сферы лишь поверхностно. Поэтому ими допускаются грубые ошибки в управлении персоналом, наносящие вред и ущерб компании.

2) проблеме «конфликтов». В связи с большой нагрузкой и (иногда) превышением объёма работы, которую должен выполнять, возникают конфликты как между самими работниками, так и между работниками и начальством. Такие ситуации являются достаточно тяжелыми психологически и подрывают работу фирмы. Иногда даже приводят к увольнению сотрудника или сотрудников.

3) проблеме «позитивной проекции». Иногда управляющим свойственно приписывать работникам свои мысли и черты характера. Что бы не решать проблему, касающуюся конкретной личности в организации, начальник ставит себя на его место и смотрит, каким бы способом он сам поступил в той или иной ситуации. Это является совершенно не правильным поведением, так как каждый сотрудник индивидуальная личность, которая имеет собственный взгляд на ситуацию.

4) «синдроме старшего». Сотрудники часто и пристально наблюдают за руководством. Иногда, многие начальники, осознанно подчеркивают дистанцию между собой и персоналом. В итоге если начальник сохраняет управляемость, то лишь на уровне жестких требований.

5) «синдроме героя». Иногда управляющие перекладывают решение какой-либо важной проблемы на одного сотрудника, ожидая от него полного и качественного выполнения поставленной задачи. Забывая контролировать его и направлять. Иногда и вовсе игнорируя просьбы о помощи. В некоторых ситуациях такая политика приводит к полному провалу задачи и увольнению работника.

6) большой разницы в зарплате между управляющими фирмы и её сотрудниками. В России эта разница довольно ощутима и быть больше, чем в 2 или даже 3 раза. На западе же она составляет составляет примерно 30 %.

7) текучке кадров. Очень часто предприятия не могут контролировать текучесть кадров из-за неправильного формирования кадровой политики, или не эффективного использования кадров. Очень часто бывает, так что компания не видит необходимость привлечения молодых специалистов и многие хорошие специалисты остаются вне поля ведения предприятия.

Главной целью в управлении человеческими ресурсами является эффективное использование навыков сотрудников в соответствии с целями предприятия или той или иной отрасли. При этом должно обеспечиваться сохранение здоровья каждого работника и устанавливаться отношения правильного сотрудничества между всеми членами коллектива и различными социальными группами, как выше и ниже стоящими.

Чтобы избежать обозначенных проблем в управлении персоналом и грамотно наладить работу на предприятии, необходимо учитывать его особенности и учиться грамотному распределению кадров[6]. Необходимо учитывать их опыт, знания, а также личные качества.

Необходимо помнить, что внутренняя атмосфера в фирме в равной доли важна как для сотрудников, так и для руководителей, которые должны ставить одной из своих основных задач улучшение морально-психологического состояния работников. Налаживая систему управления на предприятии так, чтобы она обеспечивала условия поиска реальных возможностей повышения результативности труда. Вместе с тем, система должна обладать способностью к саморегулированию и самосовершенствованию, направленному на широкое применение новых высокоэффективных организационных форм и методов управления, технологий и научно — технических достижений [7].

Если правильно управлять персоналом со знанием социальных, психологических аспектов кадров, то можно изменить качество работы сотрудников, увеличить прибыль, и значительно улучшить атмосферу на предприятии. Конечно, не каждому человеку дано природой руководить, и умение правильно направлять коллектив на решение тех или иных задач. Но этому можно научиться, ведь всегда и во все времена люди хотят видеть начальником умного образованного человека, способного решить любую из поставленных задач, и обладающего не только профессиональными, но и личностными свойствами.

Использованные источники :

1. Маслов В.И. Перспективы развития стратегического управления персоналом в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2007-№1.
2. <http://efsol.ru/solutions/hrm-automation.html>
3. <http://sibac.info/studconf/econom/xiii/34562>
4. <http://opersonale.ru/upravlenie-personalom>
5. <http://www.axima-consult.ru/stati-postrsup.html>
6. Айказян А., Нисевич Е. «В поисках совершенства управления». // Вопросы экономики, 2007, № 2.
7. Андреев С.В. Кадровый потенциал: сохранение, использование развитие. // Автореферат дисс. на соиск. ученой степени доктора экономических наук. М.: 2007.
8. Дудник Т. А. «Управление конфликтами на предприятии», Экономика и социум, 2015 №2 (15)

Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Дубовка Е. Ю.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В статье рассматриваются актуальные проблемы в области конкурентоспособности российского производственного сектора. Авторы выделяют проблемные аспекты в системе конкуренции товаров и услуг России на мировом рынке, приводится анализ состояния конкурентоспособности производства на сегодняшний день. Авторами также были изучены причины, способствующие появлению проблем в российской конкурентной среде. В статье предлагаются перспективные решения по данной проблеме.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, отечественная продукция, отечественные товаропроизводители, качество.

The article deals with topical issues in the field of competitiveness of Russian manufacturing sector. The authors identify the problematic aspects of the competition system Russian goods and services on the world market, an analysis of the state of competitiveness of production today. The authors were also examined reasons for the problems in Russia's competitive environment. The article offers advanced solutions for this issue.

Tags: competition, competitive, domestic production, domestic producers, quality.

В современном мире, развивающемся быстрыми темпами, огромную роль играет производственные возможности государств, а точнее то насколько их товар выдерживает конкуренцию на мировом рынке, и какой уровень экспорта может себе позволить страна. Рассматривая конкурентоспособность Российской Федерации, необходимо охарактеризовать ситуацию, сложившуюся на современном этапе, причины отсталости и возможные пути преодоления кризиса. Сегодня в России сложилась стабильная ситуация, характеризующаяся ухудшением состояния экономики: геополитическая напряженность, нестабильность национальной валюты, неопределенность экономической обстановки, падающая цена на нефть. Современная Россия недостаточно производит, а продукция отличается низким качеством и неспособностью конкурировать с товарами и услугами, произведенными за рубежом. Политические события всегда влияли и продолжают влиять на состояние национальной экономики, события последних двух лет стали тому наглядным подтверждением –

присоединение Крыма к Российской Федерации и введенные вслед за этим санкции повлекли множество отрицательных последствий, влияющих на экономику и сегодня. Но видя только негативные моменты, введенных ограничений, мы не замечаем открывшихся перспектив для развития внутреннего экономического механизма и повышение конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке.

Самой главной проблемой российского менеджмента – проблема качества. Это связано с тем, что в России мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики.

Особо выделяется проблема современного менеджмента в России, связанная с механизмом глобализации[1]. В последние годы происходят огромные изменения в мире, касающиеся не только всех сторон внутренней жизни стран, но и всего мирового порядка.

Конечно, любая проблема обусловлена определенными причинами и упадок конкурентоспособности российских производителей также имеет свои истоки. Катастрофический упадок конкурентоспособности экономики России в мировом пространстве при переходе к рыночному способу производства был обусловлен глубоким экономическим спадом. Конкурентоспособность любой страны, как известно, представляет собой суммарную конкурентоспособность ее предприятий, фирм и организаций, соответственно одним из путей выхода из состояния спада для России может быть стимулирование роста конкурентоспособности на уровне предприятия [2].

В-первую очередь данная проблема должна быть решена на предприятиях, которые работают в реальном секторе экономики. К таким предприятиям следует отнести промышленные предприятия, уровень развития которых существенно влияет на повышение уровня и качества жизни населения России.

В России сложилась устойчивая ситуация, характеризующаяся усилением притока на российский рынок товаров зарубежного производства, что показывает ограниченность ассортимента отечественной промышленной продукции, непродуктивность применяемых технологий и раскрывает проблему, связанную с качеством и безопасностью производимой продукции. Таким образом, повышение уровня конкурентоспособности российских товаров и услуг является ключевой задачей для повышения научно-технологического развития всей страны.

Согласно существующей международной классификации есть два пути к мировой конкурентоспособности стран – «верхний» и «нижний» - Россия, к сожалению, идет по «нижнему пути конкурентоспособности», ведущему к экономическому тупику и дальнейшему разрушению имеющегося инновационного потенциала. Причина заключается не в отсутствии интеллектуального капитала и каких-либо конкурентных преимуществ в российском государстве, а в отсутствии долгосрочной стратегии, основанной на трезвой оценке исторической роли страны, ее интеллектуального потенциала и учета современных тенденций глобального мира[3].

Сегодня, в условиях всех примененных к России ограничений и тяжелой политической ситуации, важным аспектом было и продолжает оставаться развитие конкурентоспособности отечественного производства. Для этого необходимо проанализировать все имеющиеся недостатки, выявить реально существующие проблемы и подобрать рациональные пути преодоления индивидуально для каждого предприятия.

Для улучшения технических характеристик выпускаемой продукции с меньшими совокупными расходами, обязательно нужно провести эффективный анализ составляющих конкурентоспособности продукции. Это существенно обеспечит рост производства и увеличит сумму прибыли[4]. Суть анализа в оценке влияния качества продукции на показатели рентабельности предприятия. Анализ конкурентоспособности включает в себя следующие этапы:

- изучение рынка, сбор информации о конкурентах и выявление основных потребностей покупателей;
- формулировка требований к продукции при ее оценке;
- расчет уровня единичных и вторичных параметров, определение интегрального показателя;
- планирование различных акций.

Реализация стратегии развития менеджмента в глобализирующейся экономике требует особого подхода в России к региональному и муниципальному менеджменту в силу наличия целого ряда специфических проблем.

Довольно сложная ситуация в нашей стране сложилась и на микроуровне, так как одновременный переход к рынку и глобальной информационной экономике затрудняет принятие долгосрочных инвестиционных решений большинством предприятий.

Учитывая все особенности и самобытность российского менеджмента, необходимо выбрать тот путь, который при всех недостатках и общей отсталости, будет наиболее рациональным и позволит вывести производство в России на мировой уровень и позволит конкурировать с импортными товарами. Для этого необходимо предпринять следующие шаги:

- снижение уровня коррумпированности современной экономики РФ, пресечение «откатов» при получении крупных государственных заказов;
- снижение избыточной численности государственных управленцев и наоборот увеличение числа топ-менеджеров высшей квалификации, способных эффективно частными компаниями, с целью конкурентоспособности на мировых рынках.
- повышение качества российской продукции, инновационные внедрения, которые в будущем будут способствовать повышению конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке.

Подводя к итогу все вышесказанное, можно сделать вывод, что конкуренция является движущей силой развития объектов и субъектов рынка. Для любого предприятия конечная цель – достижение определенных

результатов в конкурентной борьбе, базирующихся на закономерном итоге систематических и комплексных усилий, зависящих от конкурентоспособности товаров и услуг предприятия, то есть от того насколько они лучше по сравнению с аналогами – продукцией и услугами других предприятий.

Проблема конкурентоспособности выходит на первый план как для национальной экономики в целом, так и для предприятий в отдельности. Сегодня России необходима экономическая система, которая будет одновременно эффективной, социально справедливой, конкурентоспособной и обеспечит стабильное политическое, экономическое и социальное развитие страны в условиях жесткой внешней и внутренней конкуренции.

Управление конкурентоспособностью – обеспечение оптимального соотношения названных составляющих, направление основных усилий на решение таких задач как: повышение качества продукции, экономичности, уровня обслуживания и повышение экономичности.

Стимул к нововведениям – движущая сила конкуренции. Нововведения позволяют повысить качество продукции, улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара. Для России важным аспектом является именно инновационная составляющая, которая будет способствовать повышению качества отечественной продукции и конкурентоспособности по сравнению с зарубежными товарами и услугами.

Использованные источники:

1. Проблемы и перспективы развития российского менеджмента/ Инновационная экономика: материалы международной конференции (г. Казань, октябрь 2014). – С.155.
2. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность/ М.Г. Миронов. – М.: Альфа – Пресс, 2014. – С. 2.
3. Конкурентоспособность России и ее конкурентная стратегия/ Капитал страны, 2010.
4. Конкурентоспособность продукции предприятия/ Biznes-info, 2014.
5. Дудник Д.В. «Механизм экономической оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в РФ », Экономика и Социум, 2015 № 2-2 (15).
6. Дудник Т.А. «Безработица в молодежной среде: причины и пути решения», Экономика и социум, 2015 № 2 (15).

Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Ляпало Ю.В.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ЛИДЕРСТВО И РУКОВОДСТВО В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: в данной статье рассмотрены различные подходы исследователей лидерства к определению понятий «лидерство» и «руководство».

Ключевые слова: лидерство, управление, менеджер, цели, организация, производство, методы.

Annotation: The article deals with different approaches lead investigators to the definition of " leadership " and " management " .

Keywords : leadership, management , manager , goals , organization , production methods

Основой лидерства является специфический тип управления, возникший еще в древности на основе отношений «хозяин – раб» и «лидер – последователь». При этом лидер занимает в группе центральную позицию и концентрирует авторитарную власть, которая доминирует над последователями. Сплочение последователей вокруг лидера позволяет в короткие сроки и в неблагоприятных условиях решить трудные задачи.

Лидерство — это процесс организации работы в группе, где лидером выступает человек, к которому прислушиваются, доверяют. Лидер может быть как назначенным (формальный лидер), так и выбранным группой (неформальный лидер). К. Левин с точки зрения стиля и методов работы выделил следующие виды лидеров: авторитарный, демократический, попустительский. Авторитарное лидерство предполагает единоличное направляющее воздействие, основанное на угрозе санкций, применении силы. Демократическое лидерство выражается в учете руководителем интересов и мнений всех членов группы или организации, в их привлечении к управлению. Попустительский лидер есть, но его не видно. Группа работает самостоятельно. Сама обсуждает и принимает решения. Лидер практически не оказывает влияния на работу группы. При таком стиле лидерства группа может работать эффективно, но тратит много времени на организацию рабочего процесса.

В чем отличия лидера от руководителя?

Лидерство — это психологическая характеристика поведения отдельных членов группы, а руководство — это социальная характеристика отношений в группе, и в первую очередь с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. Лидерство и руководство — это два разных понятия. Руководство концентрирует внимание на том, чтобы люди делали

вещи правильно, а лидерство – на том, чтобы люди делали правильные вещи.

Руководитель – это человек, который направляет работу других и несет персональную ответственность за ее результаты. Хороший менеджер вносит порядок и последовательность в выполняемую работу. Свое взаимодействие с подчиненными он строит больше на фактах и в рамках установленных целей.

Руководители обеспечивают достижение целей подчиненными, контролируя их поведение и реагируя на каждое отклонение от плана. Лидеры строят свои отношения с подчиненными на доверии, мотивируя и вдохновляя их. Они закладывают доверие в основу групповой, совместной работы.

Лидер воодушевляет людей и вселяет энтузиазм в работников, передавая им свое видение будущего и помогая им адаптироваться к новому, пройти этап изменений.

Одна из наиболее распространенных и популярных моделей лидерских стилей – модель ситуационного лидерства, разработанная Бланкардом и Херси. Ситуационное лидерство – это именно то, что позволяет создать эффективную рабочую атмосферу и выработать у сотрудников стремление к кооперации в процессе выполнения работы путем подбора подходящего стиля по обоим осям: задача и отношения. Выбор стиля лидерства зависит от конкретных подчиненных и работы (задачи), которая должна быть выполнена. Он, таким образом, зависит от ситуации и условий, лидер направляет людей в организации к выполнению определенной работы или задачи.

Чем отличается лидерство и управление, лидер и менеджер?

Лидерство – это способность влиять на группы людей, чтобы побудить их работать для достижения поставленных целей.

Управление – это процесс воздействия на коллективы людей с целью эффективной координации их действий в производстве. Таким образом, управление носит всеобщий характер, оно существует всегда и везде, а лидерство – это вершина управления, когда необходимо обеспечить наиболее эффективное достижение целей. Лидерство не заменяет управление и не существует вне его, а дополняет управление в тех случаях, когда традиционные методы управления не дают высоких результатов и не позволяют эффективно достигать поставленной цели.

Менеджер – это человек, который направляет работу других и несет персональную ответственность за ее результаты. Хороший менеджер вносит порядок и последовательность в выполняемую работу. Свое взаимодействие с подчиненными он строит на фактической информации, нормативных документах, традициях организации и в рамках установленных целей. Лидер воодушевляет людей и вселяет энтузиазм в работников, передавая им свое видение будущего, помогая им адаптироваться к новому и пройти этап изменений.

В заключении хочется сказать , что лидерство не подменяет собой менеджера (руководство), а дополняет его. Наибольший эффект управления достигается в ситуации, когда инструменты руководства и неформального лидерства сосредоточены в одних руках. В настоящее время хороший руководитель организации — это человек, который одновременно является менеджером и лидером, следовательно, эффективно управляет организацией, ее формальной и неформальной средой.

Использованные источники:

1. Дудник Т.А., Бобрышева Е. С., Усовершенствование мотивации персонала в условиях кризиса(статья), е- Журнал «Экономика и социум» №3 (22) -2016 год.
2. Дудник Т.А., Рафаилова Д. Д., Менеджер 21-века(статья), е- Журнал «Экономика и социум» №3 (22) -2016 год
3. Дудник Т.А., Руденко К. А., Современный руководитель: личные качества и стиль руководства(статья), е-Журнал «Теория и практика современной науки» №4 (10)2015
4. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

*Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Ляпало Ю.В.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с экономикой общественного благосостояния, приводится анализ аксиом общественного благосостояния, проанализированы относительно разные концепции содержания общественного благосостояния, основанные на индивидуальной полезности потребляемых благ.

Ключевые слова: общественное благосостояние, платежеспособность, экономический рост, принцип В. Парето, уровень жизни, экономические интересы.

Annotation: This article discusses the issues associated with economies of public welfare, public welfare is an analysis of the axioms, are analyzed with respect to the content of different concepts of social welfare, based on the individual utility consumed goods.

Keywords: public welfare, pay, economic growth, the principle of Pareto, the standard of living, economic interests.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в

современном мире перед экономической наукой ставятся задачи нового понимания проблем общественного благосостояния. В первую очередь это связано с тем, что основной характеристикой общества на данном этапе развития является его социальная направленность.

Любые экономические преобразования несут за собой обширные изменения в жизни общества, поэтому во внимание стоит принимать не только экономические и социальные, но и политические, культурологические, экологические аспекты исследования данного вопроса.

Уровень общественного благосостояния представляет собой степень обеспеченности населения материальными благами и услугами, соответствующими условиям жизни, и необходимыми для его безопасного и комфортного существования. Главным источником повышения уровня жизни населения, безусловно, является экономический рост, позволяющий решить проблему несоответствия имеющихся в стране ресурсов и потребностей общества. Экономический рост позволяет снизить противоречие в распределении доходов между людьми, улучшить положение бедных слоев населения, а также обеспечить совершенствование жизни в целом, предоставляя больше возможностей для отдыха и удовлетворения нематериальных потребностей.

Аксиомами теории благосостояния и применяемой методики его оценки являются два предположения:

- о благосостоянии общества можно судить только по благосостоянию членов общества.

- общество повышает свое благосостояние, если растет благосостояние всех его членов; уровень благосостояния каждого индивида либо увеличивается, либо не изменяется, но не должен снижаться.

Первое предположение получило название принципа индивидуализма, который предопределяется предпочтениями членов общества при определении общественного благосостояния относительно возможных альтернативных распределительных ситуаций, сложившихся в экономике. Второе предположение известно, как принцип В. Парето или критерий достижения экономического оптимума: ресурсы, блага и доходы распределяются таким образом, что невозможно улучшить положение одного индивида без ущерба для другого.

В соответствии с современными точками зрения на то, по каким критериям можно судить о повышении благосостояния общества, были разработаны концепции, которые обращают внимание на различные аспекты этой категории. Две принципиально разные традиции в наибольшей степени повлияли на развитие эмпирических исследований в области общественного благосостояния: скандинавская или шведская (ресурсный подход) и американская (поведенческий, целевой подход).

Согласно первой, отражающей сущность общественного благосостояния посредством концепции ресурсов, благосостояние — это «степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами

существования, индивидуальное распоряжение доступными ресурсами, с помощью которых человек может контролировать и осознанно управлять своими жизненными условиями». Наряду с возможностью каждого индивида прожить долгую здоровую жизнь, одной из ключевых проблем на каждом этапе общественного развития является доступ к ресурсам, необходимым для обеспечения достойного уровня жизни. В основе такого понимания лежит представление о человеке как об активной, творческой личности, самостоятельно определяющей свои приоритеты и нацеленной на достижение результата в своей трудовой деятельности. Ресурсы же — «это не более чем средства достижения этих целей.» Индивидуальные ресурсы, помимо дохода и сбережений, включают уровень образования и здравоохранения, т.е. человеческий капитал как совокупность накопленных и ежегодно приумножаемых социальных качеств, которые человек использует в трудовой деятельности.

В поведенческом подходе (американская традиция) внимание главным образом акцентируется на значении субъективного восприятия и оценки благосостояния. Поскольку в рамках названной концепции отстаивается позиция, что благосостояние и качество жизни должны восприниматься и переживаться субъективно, благополучие каждого индивида является основным индикатором, посредством которого в конечном итоге должно измеряться общественное благосостояние: оно равно сумме благосостояния всех экономических субъектов.

Наряду с благосостоянием, один из наиболее часто используемых в практике экономических отношений является понятие заработной платы. Такая оценка общей платежеспособности населения оказывает значительное влияние на принятие экономических решений. Вопрос о сокращении числа безработных в нашей стране напрямую связан с повышением уровня жизни населения. Одной из важных проблем в настоящее время является растущее противоречие между основными потребностями населения, возникающими на основе активно развивающихся высоких технологий и инноваций в ряде отраслей экономики, а также реальных возможностей для их удовлетворения, которые ограничены недостаточным уровнем развития производительных сил в потребительском секторе.

В ходе данной работы было выявлено, что уровень благосостояния населения страны зависит от политики, которую проводит государство в области социальной регуляции экономических интересов. И на современном этапе развития России государство принимает различные меры повышения качества жизни населения, что приводит к ежегодным темпам роста социального благосостояния и сокращению бедности. Политико-экономическая стабильность в обществе во многом зависит от решения проблем повышения уровня и качества жизни, от направления и темпов дальнейшего социально-экономического развития и преобразований, происходящих в стране. Стимулом для решения существующих проблем в данный момент может служить переустройство, способное повлечь за собой

устойчивую тенденцию к росту уровня жизни во всех регионах России.

Использованные источники:

1. Институт демографических исследований. [Электронный ресурс] – 2015- Режим доступа: <http://www.demographia.ru>.
2. Лахман В. Экономика народного хозяйства: основы и проблемы. М.: Волтерс Клуверс. 2008.
3. Дудник Т.А. Роль государства, общественного сектора и человека в экономике. Экономика и социум No2. [Электронный ресурс] – 2015- Режим доступа: [http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15_/](http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15/)
4. Дудник Д.В. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты \ Монография. Под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердева. Финансовый университет при Правительстве РФ. Краснодар 2014.
5. Дудник Т.А. Современные проблемы управления и экономического развития:- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.

*Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Каракчиева А.Э.
студент 2 курса, факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ БЕЗБИЛЕТНИКА В
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Статья посвящена изучению сущности проблемы безбилетника и способов ее решения.

Ключевые слова: общественные блага, государство, производство, проблема, оплата, потребитель, уклонение.

**THEORETICAL ASPECTS OF THE FREE-RIDER PROBLEM IN
MODERN RUSSIA**

The article is devoted to studying the free-rider problem and ways of its solutions.

Keywords: public goods, government, production, problem, payment, consumer, evasion.

Заинтересованность в общественных благах совместима с уклонением от их уплаты. Так, часть членов общества могут пользоваться общественными благами, не внося за них плату, что увеличивает налоговую нагрузку на честных налогоплательщиков. Все индивиды, не уплачивающие налоги, пользуются услугами общественного сектора бесплатно, то есть возникает проблема «безбилетника» (англ. Free-rider problem). Одним из первых исследователей проблемы безбилетника был американский экономист Мансур Олсон. Его знаменитая книга «Логика коллективных действий» вышла в свет в 1965 году, однако, она и сегодня остается одной из

самых цитируемых работ по данной проблематике. К слову сказать, проблема безбилетников одна из самых трудноразрешимых проблем функционирования рыночной экономики, связанная с производством и предоставлением общественных товаров.

Это явление возникает в больших группах потребителей, так как в них тяжело получить информацию о положении налогоплательщиков. В результате появления этой проблемы производство общественных благ становится ниже эффективного. В конечном счете может сложиться ситуация, когда никто не будет платить за общественное благо и его предоставление окажется невозможным. Поэтому задача производства чисто общественных благ сводится к решению вопроса о том, как обеспечить их производство при наличии безбилетников.

Исправить эту проблему берется государство. Производство предоставляемых посредством государства общественных благ финансируется за счет взимаемых в принудительном порядке налогов со всех граждан нашей страны.

Формы участия государства в обеспечении общественными благами: производство блага (национальная оборона, пожарная охрана); финансирование производимых частным сектором общественных благ (уборка мусора, медицинская помощь). Эти формы можно рассматривать как метод решения проблемы «безбилетника».

Предоставление общественных благ с участием государства не означает автоматического достижения эффективного объема их производства. Из-за склонности лиц с низкими доходами к ограничению финансирования производства общественных благ путем снижения налога сокращается объем общественных благ до уровня ниже эффективного. Проигрывают и граждане, имеющие высокие доходы, так как будут потреблять общественных благ меньше, чем хотели бы.

Применение дифференцированной ставки налога способствовало бы устранению неэффективности, обусловленной сокращением объема производства общественных благ. Но решение вопроса о степени дифференциации налога осложнено трудностями выявления предпочтений потребителей тех или иных общественных благ.

Причины возникновения проблемы «безбилетника» можно разделить на субъективные и объективные. Субъективные причины: непорядочность граждан, сокрытие налогоплательщиками истинных предпочтений в общественных благах.

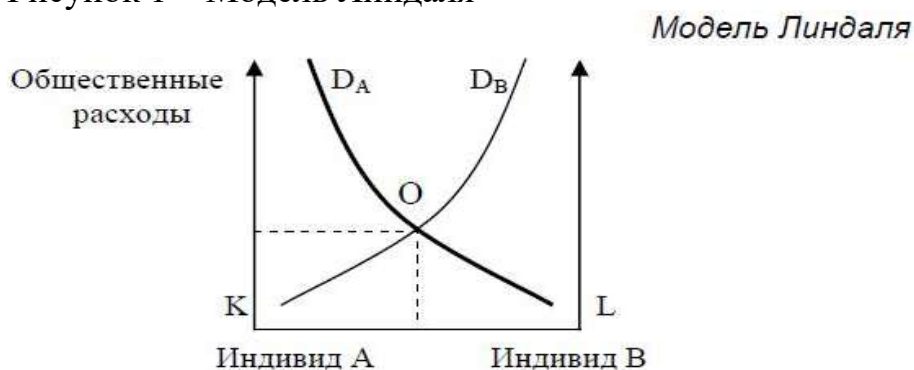
Участникам финансирования общественного блага выгодно занижать свою объявленную потребность в общественном благе, чтобы меньше платить за него. Если число потребителей мало, то ситуация стимулирует последних к честному выражению своих предпочтений, т.к. ложная информация может привести к недопроизводству блага. И наоборот, рост числа потребителей приводит к росту количества «зайцев», надеющихся, что общественное благо будет предоставлено вне

зависимости от их вноса. Объективные причины: отсутствие у граждан полной информации, наличие высоких затрат на сбор платы за информацию о каждом отдельном общественном благе в сравнении с унифицированным налогообложением и ряда других причин, вызывающих высокие транзакционные издержки. Например, индивид, не интересующийся геологией может и не знать, сколько стоит добыча урана, который идет на производство ядерной бомбы. Поэтому он может несознательно искажать свои представления о затратах на оборону страны.

В экономической теории существует целый ряд моделей для решения проблемы безбилетников:

1) модель Линдаля. Индивиды договариваются о расходах на предоставление общественного блага и о долях каждого в этих расходах. В условиях равновесия цены устанавливаются на таких уровнях, что все индивиды предъявляют спрос на одно и то же количество общественного блага, которое и является оптимальным объемом его предоставления. Цены Линдаля - это так называемые налоговые цены, которые не являются ценами реального рынка - они представляют собой доли от общей величины налогового сбора на финансирование общественного блага, которую должны внести отдельные индивиды. Эта модель не решает полностью проблему безбилетника, так как в ней предполагается, что сталкиваясь с определенной налоговой ставкой, индивид выявляет свои истинные предпочтения, а сущность этой проблемы и заключается в том, что потребителю выгодно скрывать свои предпочтения.

Рисунок 1 – Модель Линдаля



На рисунке по оси (Y) отложена общая величина общественных расходов, по оси (X) - доля от этой суммы, которую платят индивид А и индивид В. Также представлены кривые спроса на общественное благо для индивида А - (D_A) и индивида В - (D_B). В точке К индивид А не несет никаких расходов, 100% необходимой суммы вносит индивид В. По мере движения к точке Л доля индивида А растет, а доля индивида В уменьшается до тех пор, пока не сводится к 0, т.е. последний пользуется общественным благом бесплатно. Точка О, находящаяся на пересечении двух кривых спроса, представляет точку равновесия по Линдалю. Именно в этой точке полезность от потребления последней единицы общественного блага равна налоговой цене одновременно для двух индивидов.

2) налог Кларка. Эта модель представляет собой попытку построения механизма, который стимулирует выявление индивидами своих истинных предпочтений. По Кларку, в идеальных условиях полной демократии и абсолютного совершенного гражданского общества налоговая система должна действовать в режиме добровольного самообложения. Поэтому демократическому обществу, которое сделало выбор в пользу социально-ориентированной рыночной экономики, нужно находить равновесие между принуждением и самообложением, между бременем и выгодами налогообложения.

Мы рассмотрели два возможных механизма решения проблемы «зайцев» - модель Линдаля и налог Кларка. В ситуации равновесия по Линдалю затраты на предоставление общественного блага равны налоговым сборам на эти цели, но индивиды не имеют стимулов к выявлению своих истинных предпочтений. Механизм действия налога Кларка решает проблему стимулирования, но приводит к постоянному бюджетному профициту.

Итак, решение проблемы «зайцев» в рамках предложенных моделей не существует. Невозможность избавления от «безбилетников» позволяет сделать вывод о необходимости вмешательства государства в предоставление и финансирование общественных благ. Принудительный характер налогообложения может быть оправдан выгодой индивидов от потребления общественного блага, которую они не могли бы получить при отсутствии государственного вмешательства. Необходимость производства общественных благ ставит перед экономикой двойную задачу: как достичь экономически оптимального объема производства таких благ и при этом минимизировать транзакционные издержки при наличии "безбилетников".

Использованные источники:

1. Ахинов Г.А., Мысляева И.Н. Экономика общественного сектора: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.-331с.;
2. А.А.Бочков, Д.К.Иваницкий, Т.А.Дудник; Экономика общественного сектора: учеб. Пособие, под общей редакцией П.Ф.Парамонова. - Краснодар: КГАУ, 2014.-190 с.
3. Е.Г. Беккер, И.Е. Денежкина, Д.С. Набатова. Проблема безбилетника: модель процесса и рецепты подавления: Монография - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 157 с.
4. Молчанов И.Н. Экономика общественного сектора [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://socsfera.narod.ru>.
5. Садовникова Е.Н. Парадоксы общественных благ // Современные исследования социальных проблем. - 2011. - №4.
6. Тамбовцев В. Общественные блага и общественные интересы: есть ли связь? // Вопросы экономики, 2014, №11. - с.25-40.
7. Якобсон Л. И., Колосницына М. Г. Экономика общественного сектора: учебник для вузов — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 558 с.

Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Торосьян А.Г.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению различных способов мотивации персонала и выявлению наиболее эффективных из них для увеличения работоспособности кадров.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, работник, руководитель, методы мотивации.

Abstract: The article discusses different ways to motivate staff and to identify the most effective ones to increase the efficiency of personnel.

Keywords: motivation, stimulation, employee, manager, motivation methods.

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Мотивированный персонал — это залог успешной работы и поступательного движения организации в направлении реализации её стратегии и упрочения её положения на рынке в целом. Составление системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать с наибольшей отдачей, является одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя. Нельзя забывать о том, что от выбранной менеджментом метода мотивирования во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации.

Выделяют 2 основных вида мотивации: материальная и нематериальная. Материальные вознаграждения играют чуть ли не главную роль в системе мотивации работников. Но это только лишь в том случае, если предприятие имеет развитую корпоративную культуру, хорошие условия труда, теплые отношения в коллективе [1]. Логично, что если этого нет, то никакие премии и денежные надбавки не удержат работника и тем более не повысят его работоспособность. Денежная мотивация, кроме того, не имеет длительного эффекта. Удовольствие, которое получает работник от увеличения заработной платы, продлится лишь один месяц. После этого ему кажется это малым и незначительным, его потребности начинают плавно увеличиваются. В наше время многие руководители и менеджеры обращаются все-таки к нематериальной мотивации, исходя из целей предприятия, особенностей бизнеса, существующей корпоративной культуры. Составляются специальные программы нематериальной мотивации.

Выделим, что к нематериальной мотивации относят: льготы, путевки,

медицинская страховка, подарки для детей сотрудников, абонементы в спортзал или на занятия иностранным языком, оплата мобильной связи, ценные подарки, отгулы, гибкий график труда и прочее. Перечислять их виды можно бесконечно долго. Причинами эффективности неденежных награждений является то, что награда воспринимается сотрудником как некий ценный приз, который в дальнейшем стимулирует его к более высоким достижениям и результатам. Нематериальная мотивация, к тому же, для руководителя обходится намного дешевле материальной мотивации, при том, что эффективность труда, как правило, возрастает на ту же величину, что и при использовании первого и второго видов. Но как бы то ни было, какую именно мотивацию использовать на предприятии руководитель выбирает самостоятельно в зависимости от целей, от бизнеса, от кадровой политики, от самих сотрудников и от многих других факторов. Бывает и такая ситуация, когда работодатель совмещает материальную и нематериальную мотивацию.

Можно сказать, что как материальный, так и нематериальный метод поощрения равнозначно необходимы для успешной деятельности любого предприятия. Существующие на сегодня механизмы мотивации несовершенны, но они действенны и продолжают активно использоваться на практике. В частности, для повышения эффективности материальной мотивации следует сопоставлять показатели материального стимулирования с целями бизнеса и предусматривать системы поощрений не за реализацию конкретных задач, а за выполнение общих планов. В действительности же предпочтение отдается материальному стимулированию конкретных служащих и рабочих групп, так как принято, что этими способами легче руководить мотивационными механизмами. [2]

Немалое значение в мотивации сотрудников играют и личностные качества руководителя. Он должен обладать тремя основными качествами: верить в успех своих подчиненных и доверять им; испытывать чувство благодарности за результаты работы его сотрудников; грамотно и обдуманно выбирать способы мотивации [3]. В некоторых предприятиях сотрудники сами могут выбрать подходящую форму мотивации с помощью разнообразных опросов. Такие опросы обычно анонимны, для того, чтобы сотрудник не боялся и не стеснялся высказать свое мнение.

Таким образом, проанализировав систему мотивации, можно сделать вывод о важности наличия справедливой и логично построенной системы стимулирования для каждой компании. При построении такой системы всегда нужно помнить о том, что система стимулирования должна позволить рационально балансировать уровни стимулирования для различных должностей, охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы построения для всех, при этом сохраняя общую структуру системы и, безусловно, поддерживая стратегию и цели компании.

Использованные источники:

1. Голубева А.В. Стратегические факторы принятия воспроизводст-

водственных управленческих решений (статья) Материалы II Всероссийской научно-практической конференции / ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» - Саратов : ИЦ «Наука» 2009.- 128с.

2. Вольвач Е.Э. Совершенствование структуры управления персоналом (статья) / Современные проблемы управления и экономического развития:- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.

3. Данелян Э. А. Теория и практика антикризисного управления организацией. Развитие моделей антикризисного управления (статья) / Современные проблемы управления и экономического развития:- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.

*Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Корниенко А. А.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: статья посвящена характеристике общественных благ, определению основных проблем их производства.

Ключевые слова: общественные блага, национальная экономика, государство, проблемы производства, несоперничество, неисключаемость.

Annotation : The article is devoted to the public good, the definition of the main problems of their production.

Keywords: public goods, the national economy, the state, the problem of production, nesopernichestvo, neisklyuchaemost.

Благо-это предмет , явление, продукт труда, который удовлетворяет определенные человеческие потребности и отвечает целям ,интересам, устремлениям людей. Ни в одной научной ,учебной литературе нет единого определения общественного блага. Но все авторы признают наличие у общественных благ двух обязательных черт - несоперничество и неисключаемость.

Актуальность : почему же все-таки так важно для нас изучение общественных благ сегодня? Во-первых ,они обеспечивают экономический рост, повышение уровня и качества жизни. Во-вторых, с ускорением процесса глобализации появляются новые общественные потребности, которые удовлетворяются только с помощью общественных благ. В-третьих, в мире возникает много новых глобальных проблем, которые также могут быть решены с помощью производства новых международных общественных благ.

Роль и место общественных благ в национальной экономике России

очень велико. В настоящее время в РФ существует множество проблем, связанных с здравоохранением, образованием, охраной окружающей среды, которые должны решиться в ближайшее время, потому что касаются они абсолютно каждого члена общества.

В данной статье использовались различные учебные материалы, научные работы, а также интернет-ресурсы. Использование сети "Интернет" во многом обусловлено отсутствием литературы по данной теме, в частности, это нехватка данных по проблемам производства общественных благ в современной России.

Объектом исследования будут общественные блага как явление в экономической науке и проблемы их производства, предметом – проблемы, возникающие в процессе производства общественных благ в современной России.

Цель работы: провести детальное рассмотрение общественных благ, дать их характеристику и определить проблемы производства.

Задачи:

- ознакомиться с научной литературой по данной теме;
- раскрыть сущность понятия «общественные блага»;
- охарактеризовать процесс производства общественных благ и роль государства в нем;
- выделить проблемы производства общественных благ.

Общественные блага занимают в национальной экономике значительное место. В обобщенном смысле блага – это определенная совокупность средств, которые позволяют удовлетворить потребности как определенного человека, так и населения в целом.

В национальной экономике существует обширный видовой состав благ. В зависимости от их видовой принадлежности и определяются их сущностные характеристики.

По характеру потребления выделяют следующие основные виды благ:

1) общественные, отличающиеся тем, что находятся в свободном потреблении всеми членами общества и не могут быть использованы индивидуально;

2) индивидуальные, отличающиеся тем, что они могут быть использованы только одним членом общества.

В числе общественных благ выделяют как собственно общественные, так и коллективные блага.

Коллективное благо отличается от общественного тем, что оно может быть использовано всеми членами общества только ограниченно.

Общественные блага – это совокупность товаров и услуг, которые предоставляются населению на безвозмездной основе, за счет финансовых средств государства.

К общественным благам относятся, например, дороги, здравоохранение, образование, услуги, предоставляемые государственными и муниципальными органами власти, мосты.

Общественные блага обладают следующим специфическими чертами:

1.отсутствием конкуренции в потреблении общественных благ, обусловленное тем, что использование блага одним человеком нисколько не уменьшает ценности и значения.

2.неделимостью блага, обусловленной тем, что индивид не может самостоятельно определять характеристики блага, объем его производства.

3.тотальным и неисключаемым характером блага, связанным с тем, что его потребление не может быть ограничено определенной группой населения.

В зависимости от степени доступности выделяют следующие виды общественных благ:

1) исключенияемые общественные блага. Это блага, использование которых может быть ограничено определенным кругом населения. 2) неисключаемые общественные блага. Это блага, использование которых не может быть ограничено только определенными кругом населения.

Государство может различным образом участвовать в производстве общественных благ:

1) косвенно. В этом случае государство поручает предприятиям частного сектора за определенную норму вознаграждений производство общественных благ.

2) напрямую. Эта форма производства общественных благ основана на том, что государство напрямую и самостоятельно производит блага. Это эффективно только в некоторых случаях, когда для производства благ необходима высокая степень концентрации производственных мощностей, например армия, милиция.

Производство общественных благ и роль государства в нем.

Проблемы производства чистых общественных благ будут рассмотрены на примере производства данного вида благ в РФ, я проанализирую следующие блага: охрана окружающей среды, правопорядок и национальная оборона.

Охрана окружающей среды является одним из важнейших общественных благ современности не только для России, но и для всего мира. Так сегодня как никогда возникает опасность глобальной экологической катастрофы. Все это в первую очередь возникает от безответственного отношения людей к природе. Начинается все с малого, например, простое нежелание выкидывать мусор в мусорные контейнеры, ведь все равно кто-то уберет. И все идет по нарастающей: мусор на улице в городах, гигантские мусорные свалки, сокращение видового разнообразия на Земле (браконьерство, торговля животными и т.п.), загрязнение воздуха из-за промышленных отходов, вредных газов, список можно продолжать бесконечно. Поэтому государство тратит много денежных средств на охрану окружающей среды. И с каждым годом затраты возрастают. Но чтобы помочь государству обеспечить эффективный выпуск столь необходимого блага наше российское общество должно коренным образом поменять

отношение к природе и начать уважать ее.

Правоохранительная деятельность - это деятельность государства в лице его специально уполномоченных органов по обеспечению законности, правопорядка, охране прав и законных интересов общества, государства, общественных и иных объединений граждан, защите прав и свобод человека и гражданина, борьбе с преступлениями и другими правонарушениями, которая осуществляется в установленном законом порядке посредством применения в строгом соответствии с законом мер юридического воздействия (в т. ч. мер государственного принуждения). Именно ее органы обеспечивают национальную безопасность страны. Но говорить об эффективности производства этого блага сегодня говорить сложно. Это связано в первую очередь с тем, что государство обеспечивает постоянный рост издержек на «производство правопорядка» без повышения качества услуг и при этом финансовые средства выделяются преимущественно на текущие нужды, а капитальные нужды остаются без адекватного финансирования. Это верно, как для судебной системы, так и в отношении уголовно-исполнительной системы и органов внутренних дел (например, изменение «милиции» на «полицию» и смена формы и т.п. не решит проблем, которые существуют в правоохранительных органах). Да и в других органах правоохранительной деятельности существует ряд проблем, которые существенно уменьшают их общественную полезность.

Итак, в статье были рассмотрены некоторые общегосударственные общественные блага на примере национальной экономики РФ. Из вышесказанного видно, что государство тратит на производство этих благ достаточно много финансовых средств из бюджета, но решить проблемы, которые возникают при производственном процессе (низкий уровень предельной полезности блага при высоких издержках на его производство, «эффект безбилетника», «проблема зайцев», низкий уровень качества этих благ, коррупция, которая препятствует созданию эффективного объема выпуска этих благ). Для решения этих проблем государство должно объединиться с обществом и негосударственными институтами. Так же стоит отметить, что данные проблемы производства общественных благ характерны не только для РФ, но и для большинства стран, которые проявляются примерно так или по-другому, в зависимости от национальных особенностей экономики государств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы были выполнены успешно поставленные цели и задачи, благодаря которым были сделаны следующие выводы:

- по данной теме имеется довольно обширный научный и источниковедческий материал, особенно интересны исследования последних лет, которые были проведены на основе современных данных;
- в экономической науке нет единого определения общественных благ, но есть две устойчивые характеристики (признака), на основе которых

даются определения, и общественные блага отделяют от частных и смешанных.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты \ Монография. Под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердева. Краснодар 2014.
2. Дудник Т. А., Бочков А.А., Лишута Е.А., Плевко О.И. Проблемы современной системы налогообложения Российской Федерации. Экономика и социум. 2015. No2
3. Дудник Т.А. Социально-институциональные векторы экономического развития России: материалы III –й Всерос. студен. науч. конф. по экономике 13-14 марта 2013 г.-Краснодар: КубГАУ, 2013.- 551 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1 М.,2013 г.
5. Дудник Т.А. Роль государства, общественного сектора и человека в экономике. Экономика и социум No2. [Электронный ресурс] – 2015- Режим доступа: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15_/

*Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Корниенко А. А.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности мотивации и стимулирования деятельности работников научно-технической сферы.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, труд, работники, организация, руководитель, персонал.

Annotation : This article discusses the features of motivation and stimulation of activity of workers of scientific and technical sphere .

Keywords : motivation, stimulation , work, workers , the organization , the head of the staff .

Актуальность проблемы мотивации не оспаривается ни наукой, ни практикой, так как от четкой разработки эффективной системы мотивации зависит не только повышение социальной и творческой активности конкретных работников, но и конечные результаты деятельности предприятий различных форм собственности и сфер деятельности. Каждая в отдельности модель мотивации существенно отличается от других не только по форме, но и по содержанию.

В нашей стране в последнее время наблюдается кризис труда и тенденция к снижению интереса и внимания к проблемам труда. Труд для

многих людей уже перестал быть смыслом жизни и превратился в средство выживания.

Любой руководитель организации всегда осознает, что необходимо побуждать людей работать на организацию, но при этом считает, что для этого достаточно простого материального вознаграждения. Зачастую такая политика, конечно же, бывает успешной, хотя, не всегда, она верна.

Одним из важнейших факторов успеха деятельности любой организации является желание человека качественно и добросовестно выполнять свою работу. Следовательно, путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации.

«Мотивация» и «стимулирование» два близких понятия, однако, если понятие «стимул» употребляется в основном для обозначения материального или морального поощрения, то «мотив» используется более широко и охватывает все стороны поведения работника.

Мотивация- это внутреннее, эмоциональное состояние , которое побуждает человека к действию. Мотивация является самым главным элементом к достижению успеха.

Маслоу выделяет 5 основных уровней человеческих потребностей-мотиваций:

1.Основные физиологические потребности: пища, отдых, жилище. Одним из главных средств удовлетворения их являются деньги, высокий заработок.

2.Потребность в безопасности (сохранение жизни, здоровья, уверенность в завтрашнем дне, в пенсионном обеспечении). 3.Потребность в социальной общности (быть принятым в коллективе, получить признание, поддержку, доброжелательное отношение людей).

4.Потребность в уважении и самоуважении.

5.Потребность в самореализации, самовыражении.

Типичными неувязками во всех организациях, связанными с низкой мотивацией персонала являются:

А)халатное отношение к труду;

Б)отсутствие условий для самореализации потенциалов сотрудников;

В)слабая связь результатов труда исполнителей и поощрения;

Стимулирование труда- это прежде всего, внешнее побуждение ,элемент трудовой ситуации ,влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Стимул часто характеризуется как воздействие на работника извне с целью побуждения его к эффективной деятельности. К материальным формам стимулирования персонала относятся: заработная плата, бонусы, а к нематериальным: оплата транспортных расходов , скидки на покупку товаров фирмы, медицинское обслуживание, отпуск, пенсии.

Все методы стимулирования можно сгруппировать в следующие 4 вида:

1.Экономические стимулы (з/п во всех ее разновидностях, включая

контрактную, различные льготы, страховки, премии, беспроцентные кредиты и т.п.). Успешность их воздействия определяется тем, как и насколько коллектив признает принципы системы справедливыми, в какой мере соблюдается неотвратимость поощрения (или наоборот наказания) и результатов работы.

2. Обогащение труда - эта система означает предоставление людям наиболее перспективной, содержательной работы, значительной самостоятельности в определении режима труда, использовании ресурсов. Во многих случаях к этому добавляется и рост оплаты труда, не говоря уж о социальном статусе.

3. Управление по целям. Эта система предусматривает установление для личности или группы цепи целей, которые содействуют решению ключевой задачи организации. Достижение каждой цели автоматически означает повышение уровня зарплаты или другую форму поощрения.

4. Система участия в настоящее время существует в многообразных формах: от широкого привлечения коллектива к принятию решений по важнейшим проблемам производства. В рамках данных групп методов сегодня разрабатываются отдельные методики и системы стимулирования персонала.

В заключении хотелось бы отметить, что мотивация персонала - это, прежде всего одна из самых важных функций управления персоналом, которой необходимо и нужно уделять особое внимание. Это говорит о том, что стимулирование и мотивация являются неотъемлемой составляющей управленческой деятельности. Ведь с помощью их можно в полной мере осуществить индивидуальный подход к персоналу.

Использованные источники:

1. Дудник Т.А., Бобрышева Е. С., Усовершенствование мотивации персонала в условиях кризиса(статья), е- Журнал «Экономика и социум» №3 (22) -2016 год.
2. Дудник Т.А., Рафаилова Д. Д., Менеджер 21-века(статья), е- Журнал «Экономика и социум» №3 (22) -2016 год
3. Дудник Т.А., Руденко К. А., Современный руководитель: личные качества и стиль руководства(статья), е-Журнал «Теория и практика современной науки» №4 (10)2015
4. Управление персоналом организации/Под ред. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2013. С. 483.

Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Торосьян А.Г.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

К ВОПРОСУ ОБ УКЛОНЕНИИ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению проблем уклонения от налогов. Указаны основные причины неуплаты налоговых платежей. Дана статистика налоговых преступлений.

Ключевые слова: налоги, бюджет, уклонение от налогов, общественный сектор, проблема безбилетника.

Abstract: The article considers the problems of tax evasion. Indicate the main reasons for non-payment of taxes. Contains statistics tax crimes.

Keywords: taxes, budget, tax evasion, public sector, free-rider problem.

В России в последнее время получило широкое распространение практика уклонения от налогов, которая наносит серьезный ущерб бюджетной системе страны.

Средства от налогообложения государство использует на производство общественных благ, которыми пользуются все. И индивиды, не уплачивающие налоги, пользуются услугами общественного сектора бесплатно, то есть возникает так называемая «проблема безбилетника». [1]

Уклонение от налогообложения само по себе не возникает. По нашему мнению, о реальных масштабах налоговой преступности в той или иной степени свидетельствуют следующие показатели:

- большое отличие между официальным и реальным доходом населения;
- скрытая занятость населения (наличие работников предприятий, которые не стоят на учете в налоговых органах или индивиды, которые на незаконных правах осуществляют предпринимательскую деятельность);
- накопление объема денежной наличности, находящейся во внебанковском обороте (применение «черного нала» в расчетах с фирмами, при оплате труда);
- заметный разрыв между расходами на потребление отдельных лиц (приобретение в больших объемах иностранной валюты, автомобилей, недвижимости и дорогостоящих услуг) и декларируемыми ими доходами;
- сбавка собираемости налогов, отмечающееся даже в стадии ожидания сезонного роста поступлений налогов в бюджет;
- обострение кризиса неплатежей, заключающееся в нежелании или неготовности предприятий рассчитываться деньгами с иными хозяйствующими субъектами в рамках коммерческой деятельности, а также с бюджетом (зачеты, натуральная уплата);

- рост нелегально вывозимых за рубеж капиталов, (покупка иностранных компаний, приобретение ценных бумаг за рубежом, открытие счетов в иностранных банках);

- увеличение с каждым годом объема недоимки бюджета.

Как показывает статистика, налоговые правонарушения, направленные на уклонение от уплаты налога на прибыль, составляют 43,6% от совокупного числа преступных посягательств, налога на добавленную стоимость 28,4, подоходного налога с физических лиц 3,7, акцизов 1,2, налога на имущество предприятий 0,9% [4]. Это говорит о том, что, налоговые преступления направлены на нежелание оплачивать те налоги, которые предусматривают немалые отчисления в бюджет. Другие налоги также довольно часто являлись неуплаченными в результате преступных действий, однако это случалось исключительно из-за того, что они имели единый объект налогообложения с обязательными платежами. Преобладание преступлений, связанных с неуплатой налога на прибыль, прежде всего, объясняется уязвимостью механизма его исчислений, незаконно использующихся ряд исключений и изъятий. В данном случае играет определенную роль и повышенный уровень корыстной мотивации у преступников, ведь удержание в своей собственности полученной прибыли и является их главной задачей. [3]

Касаясь причин уклонения от уплаты налогов, специалист в области финансового права П.-М. Годме выделял среди них моральные, технические, политические и экономические.

Моральные причины. Общая атмосфера недовольства и недоверия со стороны многих налогоплательщиков являлась основополагающим фактором, вызывающим уклонение от уплаты налога. Налог был всегда принудительным платежом, и никогда не принималось добровольно, для лиц, которые были обязаны его уплатить. Уплата налога оказывает прямое влияние на уменьшение дохода или имущества налогоплательщика. Поэтому вполне понятна реакция - сопротивление плательщика по отношению к уплате налога.

Технические причины, связанные с несовершенством налоговой системы. Нередко изменение норм налогового законодательства наносит ущерб эффективности исполнения налоговой обязанности. И это объясняется тем, что плательщики не уверены в определенной стабильности и не могут планировать свою деятельность на долгий срок, в связи с чем и укрывают свои доходы.

Политические причины. Принятие либо непринятие налоговой системы в большой степени зависит от использования налоговых доходов, т.е. дальнейшего на правления их применения на образования: на здравоохранение, образование, страхование, эффективное функционирование социальных и иных программ. При таком использовании налогов плательщик имеет и свою личную заинтересованность, что снижает его воздействию уплате налогов. Но если деньги из бюджета используются

на какие-то второстепенные цели, налогоплательщик выражает недовольство и не видит пользы от уплаты налогов. Поэтому в любой стране, даже с относительно небольшой налоговой нагрузкой, зачастую возникают политические проблемы с налогоплательщиками, которые, невзирая на то что получают от государства какие-либо налоговые преференции, воспринимают налоговую нагрузку как слишком большую.

Экономические причины. Если формирование экономики содействует переложению налога, то считается, что налогоплательщик конкретно никак не заинтересован в уклонении от него, потому что, перекладывая налоговое бремя на других, он легко и просто освобождает от него. Но в этом случае следует учесть эластичность спроса, т.е. то, при какой цене с учетом налога товар перестанут покупать. В периоды экономических кризисов налогоплательщики склонны избегать налогообложения с целью увеличения собственных доходов, которые в таковых критериях реально снижаются. Как показывает практика, с ростом ставки налога растет стремление налогоплательщика избежать его уплаты, поскольку в данном случае доход от уклонения будет выше. [2]

Уклонение от уплаты налога появилось сразу с возникновением самого налогообложения. Как показывает история, многие народные волнения часто были вызваны тяготой налогового бремени. Отказ от уплаты налогов считается своего рода контрмерой по отношению к фискальной политике государства. Известно немало количество примеров, когда уплата налога оценивалась как непосильная обязанность, которую платательщик выполнял только под определенным давлением, что выражалось в форме волнений и протестов. Акции протеста против высоких налогов в некоторых странах переросли в революционные события. Так, падение Афин и Рима, начало французской революции имеют прямое отношение к реакции общества на неоправданно высокие налоги.

Проанализировав историю налогообложения можно отметить то, что налог сопровождает человека в течение всей его жизни. Сама сущность налоговых платежей обуславливает противодействие налогообложению. Поэтому в настоящее время «налоговые споры» имеют значимое место в экономической и политической жизни и являются объектом парламентской полемики.

Существующая на сегодняшний день техника уплаты налогов и налогового администрирования, а именно в России, оставляет для налогоплательщиков немало возможностей для уклонения от налоговых выплат. Кроме того, сам процесс уклонения от налогов упрощается наличием множеств упущений в законодательстве о налогах и сборах, недостатком точных механизмов, которые могли бы предотвратить текущие отрицательные последствия. Поэтому на основе исследования причин уклонения от налоговых платежей необходимо на государственном уровне разрешать назревшие трудности и препятствия для формирования справедливой налоговой системы, для реальной облегченности налоговой

нагрузки на законопослушных налогоплательщиков и предотвращения утрат бюджета за счет уклонения от уплаты налогов.

Использованные источники:

1. Дудник Т.А. Роль государства, общественного сектора и человека в экономике. е- Журнал «Экономика и социум» №2 (15) – 2015 год.
2. Дудник Т.А. Проблемы современной системы налогообложения Российской Федерации. е- Журнал «Экономика и Социум» №2 (15) – 2015 год.
3. Дудник Т.А. Современные проблемы развития бюджетного федерализма в России. е- Журнал «Экономика и социум» №2 (15) – 2015 год.
4. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] <http://www.gks.ru/>

*Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Хобта Е.С.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием международного сотрудничества в области образования. При этом особое внимание уделяется инициативам и проектам «Группы восьми» и Европейского союза. Так же рассмотрены новые подходы к решению неграмотности в развивающихся странах.

Ключевые слова: глобальные общественные блага, знания, образование, «Группа восьми», ЕС, международное сотрудничество.

MODERN EDUCATION

Abstract: This article discusses the issues associated with the development of international cooperation in the field of education . Particular attention is given to initiatives and projects " Group of Eight " and the European Union . Just consider new approaches to literacy in developing countries.

Key words: global public goods, knowledge, education, G8, EU, international cooperation.

Образование определяется как общественно значимое благо, под которым понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, семьи, общества, государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенций, определенных объема и сложности.

Рынок образовательных услуг, с точки зрения структуры экономики,

относится к непроеизводственному сектору, доля которого в развитых странах превышает 50 %.

Каждый человек является потенциальным потребителем образовательных услуг как бесплатных, которые закреплены Конституцией РФ, так и платных, представляющиеся различными субъектами рынка образовательных услуг. Экономика определяет общественное благо как то, которое люди потребляют, при этом, не ущемляя возможность его потребления другими. Общественное благо в чистом виде встречается очень редко и обычно предоставляется государством. Если рассматривать образовательные услуги в рамках теории общественных благ, то они являются квазиобщественными благами — благами, по поводу которых возможны ограниченные исключение и конкуренция.

Итак, общественные блага — товары, работы и услуги, призванные удовлетворять коллективные потребности, которые нельзя измерить в денежной форме и которые в связи с этим не может дать рынок. Спецификой образовательных услуг является то, что, по мнению большинства специалистов, они относятся к категории «общественных благ».

Знания сами по себе — глобальное общественное благо, полностью удовлетворяющее требованиям неисклучительности и неконкурентности. Каждый имеет возможность выучить математическую теорему, и это никак не ограничивает других в «потреблении» этого же блага. Чем больше вокруг образованных людей, тем выше потенциал развития общества. Проблема глобального неравенства заключается не в знаниях, а в обеспечении доступа к ним и в транзакционных издержках, связанных с получением знаний. В мире до сих пор не решена проблема всеобщего начального образования: в Африке около 40 млн детей, свыше 60% которых — девочки, не имеют доступа к школьному образованию.

Эволюция проблематики образования в повестке дня «Группы восьми»

Внимание к проблемам образования в «Группе восьми» в последние десятилетия неуклонно повышалось. Постепенно приходило осознание критической важности сферы образования для развития современных обществ; становилось очевидным, что достижение более широких политических, экономических и социальных целей невозможно без адаптации образования к современным требованиям. Свою роль сыграли и политические факторы, повлиявшие на расширение повестки дня «Группы восьми»: ее эволюция из неформального экономического клуба в важнейшее звено механизма «глобального управления» и стремление к большей открытости во взаимодействии с другими международными институтами, такими как ЕС, ООН, Всемирный банк. Год от года возрастало количество упоминаний слова «образование» в итоговых документах саммитов, прочно прописавшись в них во второй половине 1990-х гг.

Не раз проблематика образования рассматривалась в связи с другими вопросами: развитием информационных технологий, преодолением

безработицы, помощью развивающимся странам. Проблематика образования обсуждалась на совещании министров финансов государств «Группы восьми».

Так в результате общих усилий вскоре появилась Инициатива по ускоренному финансированию программы «Образование для всех». Осуществляемая под эгидой Всемирного банка, эта программа финансируется из нескольких источников, в том числе из бюджета ЕС. Кроме того, Европейская комиссия развивает и собственные проекты содействия развивающимся государствам, являясь крупнейшим в мире финансовым донором.

В качестве одной из наиболее успешных международных инициатив в области развития образования заявление стран-членов «Группы восьми» «Образование для инновационных обществ в XXI в.» называет Болонский процесс – амбициозную инициативу по созданию общеевропейской зоны высшего образования. Формально Болонский процесс не является проектом ЕС. Однако очевидно, что его инициирование и воплощение невозможно рассматривать вне контекста европейской интеграции: именно она создала институциональные предпосылки для развития сотрудничества в области образования и изменила мышление людей, осознавших выгоды от «регионализации» национальных общественных благ. Сегодня в Болонском процессе участвуют более сорока стран, и речь идет о гармонизации образовательных систем на огромном пространстве – от Рейкьявика до Владивостока. Одним из непосредственных результатов реформ должно стать формирование системы четких и сопоставимых степеней обучения в целях облегчения мобильности и трудоустройства выпускников.

Использованные источники:

1. Сланченко Л. И., Валькович О. Н. Проблемы улучшения качества жизни // Экономика устойчивого развития. 2011. № 8.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.10.2014).
3. Дудник Д.В. Расчет образовательной мощности системы образования Российской Федерации и ее сравнение с образовательной мощностью Академии Хана \ Экономика-правовые аспекты системного социально-экономического обновления России: перспективы посткризисного развития (материалы международной научно-практической конференции) \ под общ. ред. Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердева, А.С. Молчан - Краснодар: Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, 2013. - с.54-57.
4. Дудник Д.В. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты \ Монография. Под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердева. Финансовый университет при Правительстве РФ. Краснодар 2014.
5. Мишулин Г.В., Дудник Д.В. Экономический и правовой методологический

дуализм как проблемная область модернизации системы российского образования (на примере экономического образования). Современное право 2014. №6. С. 50-55.

6. Дудник Т.А., Бобрышева Е.С. Образование услуга или общественное благо? Эж. и соц. 2016, №3(22).

*Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Шевлякова В.Ю.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

Аннотация: в статье выделены основные проблемы, связанные с совершенствованием налогообложения, а также возможные пути решения этих задач.

Ключевые слова: Рыночная экономика, налоги, налоговое законодательство, государство, проблема «безбилетника», налоговая культура.

Annotation: the article highlights the main problems associated with the improvement of taxation, as well as possible solutions to these problems.

Keywords: the market economy, taxes, tax law, the state, the problem of «gatecrasher» tax culture.

В течение последних лет Российская Федерация переживает величайшее экономическое потрясение - переход к рыночной экономике. В настоящее время считается, что эффективная реформа налоговой политики и системы налоговых органов в стране является ключевым фактором успеха в деле перевода экономики на рыночные рельсы.

На сегодняшний день налоговые проблемы в их многообразных формах и проявлениях стали предметом повышенного внимания со стороны налоговых органов, высшего политического руководства страны, научной общественности и также на всех уровнях российской власти и хозяйствующих субъектов.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что налоги являются наиболее важным источником пополнения доходов государства и от их формирования зависит, насколько комфортно себя будет чувствовать каждый гражданин в отдельности, и насколько благополучно будет развиваться общество в целом.

В данной сфере существует проблема, когда представительные органы РФ, субъектов Федерации и муниципальных образований не изучают научные выводы специалистов в области налогов и налогообложения страны и не опираются на их экономические прогнозирование.

В настоящее время налоговая система РФ совсем не отвечает потребностям в инновационном развитии страны. Кроме этого, она даже не производит стимулирования развития таких отдаленных регионов как: Сибирь, Дальний Восток и Забайкалье. Все это требует существенной реорганизации в налоговой системе.

Явными недостатками налоговой системы РФ являются нестабильность налогового законодательства и недостаточная чёткость и ясность положений нормативных документов по налогообложению, их запутанность и противоречивость. Первый недостаток обусловлен тем, что в НК РФ очень часто вносятся поправки, и это давно превысило допустимый уровень частоты их внесения. Это негативно отражается на качестве документа, и поэтому появляются различные терминологические и лекционные ошибки и возникает противоречивость и неоднозначность формулировок. Все это предоставляет возможность для недобросовестных налогоплательщиков манипулировать по своему усмотрению нормами НК РФ. Второй недостаток значительно затрудняет изучение данных документов налогоплательщиком, в связи с этим его ошибки при исчислении налогов остаются неизбежными.

Государство должно соблюдать с гарантиями стабильность налогов и правил их взимания в течение значительного периода времени и при этом обо всех планируемых изменениях, налогоплательщиков необходимо извещать до периода их действия, а не ставить перед уже свершившимся фактом.

Также Правительство РФ должно совершенствовать элементы налогов и сборов с учетом происходящих изменений в социально-экономическом развитии страны. Для решения всех этих задач необходимо как можно лучше привести в действие налоговые механизмы. Все это позволит преобразовать налоговую систему. Это будет стимулировать инвестиции в развитие малонаселенных регионов, и способствовать развитию высокотехнологичных производств и обеспечит развитие малого и среднего бизнеса.

Одной из основных проблем является конфликтность налоговых правоотношений, где один участник налоговых правоотношений (налоговые органы) имеет возможность применить от имени государства к другим участникам (налогоплательщикам) меры принуждения. В связи с этим возникает необходимость защиты налогоплательщиков от неправомерных действий налоговых органов, так как они в свою очередь руководствуются задачей по наполнению бюджетной системы и поэтому непосредственно заинтересованы в применении к налогоплательщику штрафных финансовых санкций. Отсюда вытекает недостаточно эффективное соблюдение налогового законодательства. В связи с этим необходимо, чтобы права и обязанности обеих сторон налоговых правоотношений были не просто продекларированы, а имели четкие механизмы реализации и были снабжены

указаниями на правовые последствия их нарушения и неисполнения.

Средства от налогообложения государство использует на производство общественных благ, которыми пользуются все. И индивиды, не уплачивающие налоги, пользуются услугами общественного сектора бесплатно, то есть возникает так называемая проблема «безбилетника».

Основная причина возникновения этого явления кроется в свойстве общественного блага – неисключаемости. Рассматривая предпосылки существования проблемы «безбилетника» более подробно, можно выделить 2 большие группы причин:

- Субъективные причины: непорядочность граждан, сокрытие ими истинных предпочтений в общественных благах. Участникам финансирования общественного блага выгодно занижать свою объявленную потребность в общественном благе, чтобы меньше платить за него.

- Объективные причины: отсутствие у граждан полной информации, наличие высоких затрат на сбор, платы за информацию о каждом отдельном общественном благе в сравнении с унифицированным налогообложением и ряда других причин, вызывающих высокие транзакционные издержки. Сюда же относят «ошибки» государства при определении оптимального объёма производства общественных благ.

Наиболее эффективно проблему безбилетника можно решить не усилением контроля и штрафных санкций со стороны государства, а путем создания соответствующей институциональной среды, стимулирующей членов общества уплачивать налоги и сборы, установленные в соответствии с индивидуальными ценностями общественных благ для каждого плательщика и «готовностью платить» за них. Также эффективным решением может быть создание экономической заинтересованности всех участников обмена в перекрёстном взаимном контроле, когда поиском «безбилетников» занимается не только государство, но и ближайшее окружение нарушителей.

Наряду с перечисленными выше проблемами необходимо также выделить проблему воспитания налоговой культуры. Масштабы уклонения от уплаты налогов в России создают угрозу для экономической безопасности государства. Процессу формирования налоговой культуры препятствует ряд проблем, таких как низкий уровень качества исполнения налоговых процедур, недостаточная система информирования, консультирования граждан. Следовательно, растет недоверие со стороны населения по отношению к налоговым органам и понижается уровень престижности работы в налоговых органах.

Приоритетными для повышения уровня налоговой культуры являются:

- существенное повышение эффективности взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками;

- повышение информирования, развитие налогового консультирования граждан, рекламно-информационные мероприятия, использование каналов СМИ;

- внедрение схем по улучшению качества исполнения налоговых процедур;
- повышение имиджа и престижа работы в налоговых органах.

Также для увеличения уровня налоговой культуры необходимо разработать различные программы, улучшающие положения налогоплательщиков и предоставляющие им больше прав. Небольшие поощрения добросовестным налогоплательщикам увеличили бы налоговые поступления в бюджет. Достижение необходимого уровня налоговой культуры и налоговой дисциплины возможно только в случае обратной связи между государством и налогоплательщиком.

В ближайшее время российская налоговая система столкнется еще с двумя с масштабными проблемами: существенная зависимость российской экономики от внешнеторговой конъюнктуры и старение населения.

В российской экономике обозначилась тенденция роста обусловленности доходной части бюджета поставками на экспорт нефти и газа, отсюда и высокая степень зависимости от внешнеторговой конъюнктуры. От цен на нефть зависят не только нефтегазовые доходы (налог на добычу полезных ископаемых от углеводородного сырья и соответствующие экспортные пошлины), но и поступления других, прежде всего прямых, налогов. В связи с удорожанием добычи нефти и газа на новых месторождениях, падение доходов бюджета составит около 2,5 % ВВП в период до 2020 г.

Другой проблемой, влияющая на развитие российской налоговой системы, является демографическая тенденция, обуславливающая необходимость адаптации политики к старению населения. По данным ООН, доля населения России старше 60 лет к 2020 году увеличится с нынешних 17,8 % до 21,6–22,7 %, а к 2050 году число лиц старше 60 лет может составить треть населения страны. Это приведет к росту расходов на здравоохранение, на социальное и пенсионное обеспечение.

Анализ российской налоговой системы и налоговых систем развитых стран иллюстрирует наше отставание от лучшей мировой практики в части качественных характеристик, в том числе недостаточной прогрессивности и эффективности налогообложения. Оценивая любую налоговую систему, следует исходить из того, что она представляет собой сложный, эволюционный социальный феномен, тесно связанный с состоянием экономики.

Но также хочется отметить, что в России уже осуществляется ряд идей и законопроектов, призванных обновить и сделать налоговую систему более рациональной и логичной, отвечающей современным реалиям. При этом принимаются во внимание и международная налоговая конкуренция, и финансово-экономическая ситуация, и опыт более развитых государств.

Использованные источники:

1. Шевцова Ю.В. Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред.

Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

2. Гапоненко Ю. Н. Роль государства, общественного сектора и человека в экономике (статья) е- Журнал «Экономика и социум» №2 (15) -2015 год

3. Бочков А.А., Лишута Е.А., Плевко О.И. Проблемы современной системы налогообложения Российской Федерации (статья) е- Журнал «Экономика и социум» №2 (15) -2015 год

4. Дудник Т.А., Торосьян А. Г. К вопросу об уклонении от уплаты налогов(статья) е- Журнал «Экономика и социум» №5 (24) -2016 год

5. Дудник Т.А., А. А Бочков., Д. К. Иваницкий Экономика общественного сектора (Учебное пособие) Краснодар, 2014.-190 с.

*Дьяков С.А., к.э.н.
доцент, преподаватель*

Маркетинг

Тарасьева О.А.

студент 3 курса

Экономический факультет

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Учитывая актуальность проблемы реструктуризации экономики, с ее инновационным решением, во всем мире этой проблематикой занимается большое количество ученых, исследователей и практиков. Анализ литературных источников свидетельствует о попытках найти оптимальный вариант выхода из кризиса, экономического развития общества и процветания предприятий, которым является реструктуризация предприятия. Теоретические и практические аспекты реструктуризации предприятий исследовались в трудах зарубежных и отечественных ученых. В работах этих ученых нашли решение такие важные вопросы реструктуризации, как сущность, виды, формы, направления реструктуризации и этапы ее осуществления.

Целью статьи является рассмотрение реструктуризации предприятий как основы повышения всей экономики России, выявление основных отличий от других форм преобразования.

Принципиальная реструктуризация предприятий и отраслей часто является шансом преодоления сложностей и дальнейшего стремительного развития предприятий. Однако каждое предприятие является особым, неповторимым, со своими возможностями и слабостями. Поэтому предпосылкой реструктуризации является углубленный анализ деятельности или предприятия и проведения вступительной экономической оценки [2, С.214].

Хорошей практикой является то, чтобы развитый экономический анализ опередить технико-экономической оценкой и оценкой финансового результата, который вообще является оценкой эффективности хозяйствования имуществом и капиталами. Полученные результаты этой

оценки трактуется как основа для формулирования гипотез на тему недостатков существующего состояния и условий, необходимых для исправления ситуации. На этой основе строится концепция отдельных исследований, имея начальную информацию о направлении поисков.

Основу экономической пирамиды создают бюджеты, так называемые места возникновения средств и бюджеты отдельных контрагентов (проектов). Величина и рациональность использования промежуточных средств составляют базу установления различных ставок (например за час работы человека или машины). Зато "бюджетные" средства непосредственно вместе с оценкой труда людей и машин, включая также промежуточные средства, являются оценкой основы рентабельности подписанных и реализованных контрактов. С точки зрения целей фирмы признается, что основными бюджетными единицами могут быть центры доходов и центры средств. Они представляют с одной стороны торговые точки, обеспеченные соответствующей технической помощью, а с другой - производственные единицы. Внутренние расчеты между отдельными центрами доходов, центрами средств, отделами или учреждениями происходят согласно определенным правилам продаж, очень часто с фазой ценовых введений условий (торговли, ценообразования). "Бюджетные" единицы после окончания полного цикла обработки бюджета, представляют свое решение контролирующим единицам (руководству учреждения, управлению союза). Чтобы избежать влияния фактора времени и инфляции на результат, а также для получения сравнимости результатов из разных периодов, в некоторых фирмах используются две валюты, например доллар и рубль, или евро и рубль.

Стоит отметить, что на процесс реструктуризации промышленных предприятий непосредственно влияют социально-экономические отношения, которые сложились между различными субъектами хозяйствования. Процесс реструктуризации предприятий зависит от внутренних и внешних факторов. Внешние факторы вытекают из необходимости выпуска конкурентоспособной продукции или предоставления качественных услуг потребителям. Внутренние факторы связаны с учетом интересов различных групп лиц по повышению эффективности функционирования предприятия. К ним относятся владельцы предприятия (акционеры), съемное руководство, трудовой коллектив, профсоюзы [2, с. 580].

Эффективное управление процессом реструктуризации требует оптимального выбора предмета, механизма и метода преобразований. Предметом преобразований выступают структурная, процессная, технологическая подсистемы. По содержанию, каждая из представленных подсистем может быть преобразована отдельно и независимо от других, но только совокупность преобразований базисных подсистем в рамках единой программы преобразований составлять реструктуризацию. Совокупность преобразований в процессе реструктуризации осуществляется с помощью механизмов реорганизации, реинжиниринга, модернизации.

Процесс реструктуризации реализуется с помощью базисного механизма преобразования, определяет направление реструктуризации и механизмов, формирующих и обеспечивающих комплексность преобразований в основных подсистемах предприятия. Каждому из основных механизмов преобразований может быть поставлен в соответствие определенный набор научных методов, с помощью которых указаны механизмы реализуются на практике.

Кроме того, эффективность реструктуризации конкретного предприятия зависит от соответствующего уровня развития менеджмента, производства, качества продукции и наличия соответствующих источников финансирования инвестиционных проектов. Особая роль в реструктуризации предприятия принадлежит группе влияния «владельца», которая, несмотря на внутреннюю несогласованность и возможную противоречие интересов, во-первых, должно быть инициатором преобразований, во-вторых, обладая полным набором полномочий, имеет как экономические, так и юридические основания, а также средства для реального осуществления радикальных изменений.

Заметим, что процесс реструктуризации предприятий осуществляется в несколько этапов [4, С.32]:

- подготовительный период;
- осуществление мер в соответствии с проектом и выбранной формы реструктуризации;
- завершение и оценка результатов процесса реструктуризации.

Кроме того, при анализе результативности реструктуризации необходимо учитывать расходы, непосредственно связанные с подготовкой и проведением преобразований на предприятии. Названные расходы могут быть определены как чистые расходы реструктуризации, которые включают: организационные расходы (оплата консультантов, создание и обучение «команды», расходы на подготовку и согласование проекта реструктуризации, расходы связанные с управлением ожиданиями групп влияния предупреждением и преодолением конфликтов и т.п.) и трансакционные издержки (купля-продажа активов, привлечения консалтинговых и других фирм, получение необходимой информации о способах реструктуризации, преодоление оппортунистического поведения участников процесса реструктуризации) [5, С.11].

Выводы. России - это непрерывный процесс осуществления комплекса финансово-экономических, технологических, социально-кадровых и административно-управленческих мероприятий, направленных на: совершенствование организационной структуры, совершенствования финансовой и экономической деятельности хозяйствующего субъекта. В настоящее время единой схемы или алгоритма проведения реструктуризации не существует, потому что каждому субъекту хозяйствования присущи собственные круг проблем и отраслевые особенности, которые требуют индивидуального управленческого воздействия и разработки и обоснования

соответствующего механизма реструктуризации с учетом его финансового положения.

Использованные источники:

1. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Краснодар, 2006.
2. Яроменко, Н.Н. К вопросу об экономической интеграции между странами ЕС и ЕАЭС / Н.Н. Яроменко, Гаспарян Б.А. // В сборнике: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "Аэтерна". 2014. С. 131-135. 1+1+1+1+1
3. Кузнецов С.В., Межевич Н.М. Промышленность России: внешние факторы внутренней модернизации // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2016. - № 1 (235). - С. 126-133.
4. Печенин В.В. Совершенствование комплексного подхода к процессу реструктуризации предприятий лесопромышленного комплекса // Интернет-журнал Науковедение. - 2014. - № 3 (22). - С. 58.
5. Сухарев О.С. Структурная модель экономического роста и индустриальная политика в России // Финансовый бизнес. - 2015. - № 1 (174). - С. 3-13.

Дьяков С.А., к.э.н.

доцент

кафедра управления и маркетинга

Глазкова Е.А.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

DIGITAL- МАРКЕТИНГ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Целью статьи является изучение такого направления маркетинга, как digital-маркетинг. Автор останавливается на следующих вопросах: что такое digital-маркетинг? Какова его специфика? Каковы основные тенденции данного направления в 2016 году? А также каковы перспективы развития цифрового маркетинга в современном мире.

Ключевые слова: digital-маркетинг, геолокационный маркетинг, цифровые каналы маркетинга, социальные медиа, электронная коммерция.

*Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Glazkova E.A.*

*3th year student of the Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar*

DIGITAL- MARKETING: KEY TRENDS AND PROSPECTS

Annotation: The purpose of this article is to study the marketing trends like digital-marketing. The author dwells on the following questions: What is digital-marketing? What is its specificity? What are the main trends in this area in 2016? And what are the prospects for the development of digital marketing in today's world.

Key words: digital-marketing, geo-location marketing, digital marketing channels, social media, e-commerce.

Сегодня большинство из нас уже не представляет своей жизни без интернета, социальных сетей, а также электронной торговли. Только в эту самую секунду двенадцать новых активных пользователей заходят в соцсети, и с каждым днем их численность становится всё больше [5]. Так, ставший в последнее время уже традиционным, интернет-маркетинг эволюционировал в цифровой маркетинг. Наступила новая эра интернет-пространства, именуемая digital-маркетингом.

Что же представляет собой digital-маркетинг? Именно этим вопросом задаёшься впервые столкнувшись с подобным явлением. В первую очередь следует отметить, что не существует единой конкретной трактовки данного понятия. Но наиболее подходящим, на мой взгляд, является следующее определение: digital-маркетинг – это использование новейших способов и инструментов продвижения продукта в широкие массы с использованием цифровых каналов. Неотъемлемая часть digital-маркетинга – это соблюдение правильного баланса технологий и человеческих ресурсов. В том случае, если использовать только, например, человеческие ресурсы, то мы столкнемся с проблемой «дороговизны» измерения и непредсказуемости результатов исследования, а если же только технологии – велик риск получения негативной реакции со стороны потребителя.

Безусловно, на современном этапе развития человечества, цифровой маркетинг является жизненной, объективно обусловленной необходимостью для предпринимателя, ориентированного скорее не на получение прибыли от реализации определенного вида продукции (услуг) в краткосрочной перспективе, а на удовлетворение потребительских запросов, в свою очередь незамедлительно приводящего к положительной динамике функционирования предприятия.

Согласно данным портала «We are social», опубликовавшего результаты digital-статистики по миру в 2015 году (рисунок 1) были сделаны следующие выводы: наблюдается серьезный рост показателей по сравнению

с 2014 годом, особенно это касается мобильных устройств. Показатели прироста составили:

- Интернет-пользователи: +7,6%;
- Пользователи соцсетей: +8,7%;
- Мобильные пользователи: +3,4%;
- Мобильные пользователи социальных сетей: +23,3%.

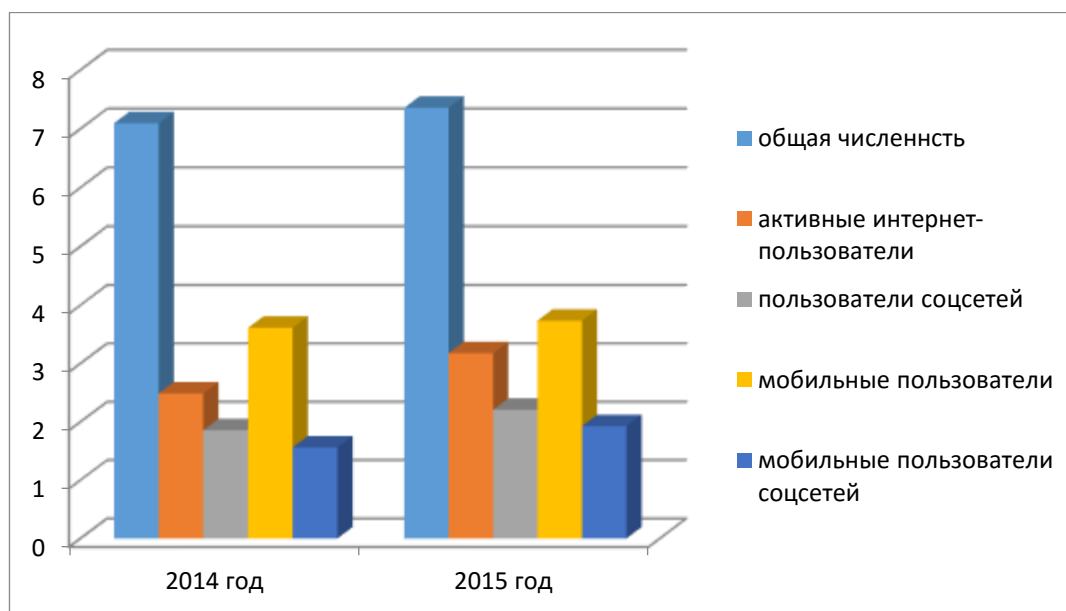


Рисунок 1 – Мировая digital-статистика за 2014-2015 гг.

На самом деле ничего удивительного, согласно всё той же статистике 41% пользователей проверяют свои мобильные устройства 1-3 раза в час [3].

У розничных торговцев нет другого выхода, кроме как приспособиться к новым условиям рынка и перейти к разработке, а также воплощению в реальность новых маркетинговых стратегий, заключающихся в адаптации их под мобильные устройства.

Как известно, основными цифровыми каналами реализации digital-маркетинга являются:

1. контекстная и тизерная реклама;
2. продвижение в социальных медиа и блогах;
3. создание мобильных приложений для смартфонов, планшетов;
4. вирусная реклама [6].

У цифрового маркетинга есть ряд преимуществ перед другими модификациями интернет-маркетинга. Это использование комплексных методов онлайн-стратегии, разработка сайтов и мобильных приложений, креатива и копирайтинга, контекстной рекламы и SMM, а также ряда других интерактивных продуктов.

Последние данные показывают, что глобальное проникновение интернета (на август 2015года) составляет 43%, что на 2% больше, чем в предыдущем году [1]. Как было уже сказано ранее, наиболее популярными каналами проникновения являются социальные медиа. Согласно последним

цифрам их проникновение по всему миру составляет 30%[3].

Если смотреть статистику по миру, то в ТОП-10 наиболее популярных социальных сетей входят, представленные на рисунке 2 [1].

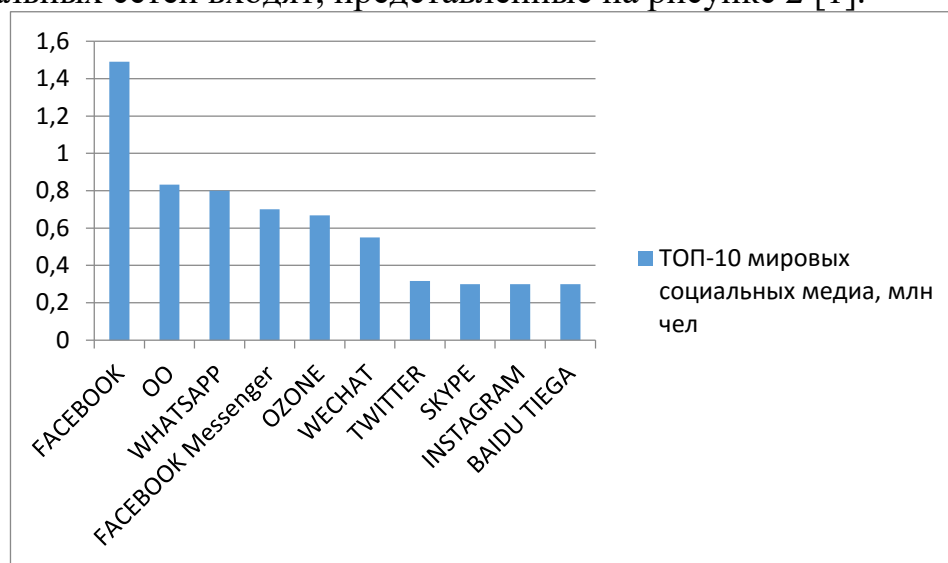


Рисунок 2 - ТОП-10 наиболее популярных социальных медиа

Именно Facebook продолжает доминировать со своей аудиторией в 1,5 млрд пользователей. В день ряды этой социальной сети пополняются на 500 тысяч человек. Однако в России складывается иная ситуация: на лидерской позиции находится социальная сеть ВКонтакте. Использование указанных соцсетей происходит посредством мобильных телефонов (смартфонов). За последний год количество пользователей, использующих данный канал по всему миру, пополнилось 1 млн человек.

Основываясь на вышеуказанных данных, можно выделить 3 основных тенденции digital-маркетинга, которые будут актуальны в 2016 году как для электронной коммерции, так и для розничной торговли:

1. Так называемый *«перехват» времени пользователя.*

Согласно статистическим данным, средний россиянин тратит на смартфон 3 часа в день, но с каждым днем эта цифра продолжает расти.

Торговцам необходимо сделать все возможное, чтобы при первой мысли о желании приобрести товар или услугу пользователь видел предложения о покупке. Для этого недостаточно использовать один демографический таргетинг, отправлять push-уведомления или оповещения. Новое исследование компании Google о микро-моментах показывает: использование только инструментов геотаргетинга – путь в никуда. Фирма не сможет зацепить и 70% потенциальных покупателей.

2. Использование *геолокационного маркетинга*, т.е. узнать месторасположение пользователя.

Всем известно, что люди ходят в магазины, расположенные рядом с домом, либо покупают продукцию по пути на работу или после неё.

Использование GPS-маячков позволяет отправлять покупателям уведомления о вашей продукции именно тогда, когда они находятся в

торговом центре, проходят мимо вашего магазина. Согласно результатам исследований, проведенных Google, 8 из 10 пользователей предпочитают использовать смартфоны в магазинах для принятия решения о покупке [4].

Развитие рынка мобильных геолокационных интернет-приложений (как например, *ibeacon*, *eddytone*, *geofencing*) позволит повысить ценность и релевантность предложения. Другими словами, необходимо работать с клиентами, когда они находятся в непосредственной близости от торговых точек.

3. *Максимальная персонализация.*

Как известно, 73% потребителей предпочитают покупать продукцию тех магазинов, с которыми они хорошо знакомы (повторную покупку всегда проще сделать, чем новую). В 2016 году персональный подход к каждому клиенту будет только набирать обороты. Среди уже использующихся методов персонализации наиболее популярны такие, как тесты по типу:

- «Определи свой стиль»;
- «Найди себя и других»;
- Формирование списка рекомендаций для покупок на основе прошлых приобретений;
- Сайт-навигатор в мире покупок;
- "Личный консультант" по стилю, выбору и покупке продукции.

Есть бренды, уже давно и активно использующие эти инструменты, им будет гораздо проще. Останется только адаптировать существующие наработки под требования мобильного рынка и мобильной рекламы, сделать бизнес более представленным в сети.

Персонализация сайтов в 2016 году станет одной из самых актуальных и ключевых тенденций. Бренды, проигнорирующие требования по персонализации продукции, товаров, услуг, а также своего предложения на рынке, могут серьезно потерять. Электронная и розничная коммерция будет сталкиваться с резкими рывками в развитии, взлетами и падениями, что обусловлено экономическими и политическими условиями 2016 года. Сегодня даже крупным гигантам, когда-то ставшими флагами интернет-торговли, на рынке стоит задуматься о том, как идти по рынку вперед, что делать и как развиваться.

Сегодня, самые разные компании инвестируют в развитие digital-маркетинга. Это действительно умный выбор, поскольку: во-первых, смартфоны широко распространены, ну и, во-вторых, технологии постоянно совершенствуются. Распространение смартфонов на душу населения увеличилось с 9.6 % в 2011 году до 31.3% в 2016 году. Число пользователей смартфонов продолжает расти, и ожидается, что в этом году оно достигнет 2 млрд человек по всему миру [2].

Основываясь на данных, представленных в статье, можно сделать вполне однозначный вывод по поводу перспектив развития digital-маркетинга: цифровому маркетингу быть!

Использованные источники:

1. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Краснодар, 2006.- 11.05.2016
2. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности : монография / И. Г. Иванова. – Краснодар: Авт. Некоммерческая орг.высш.проф.образования «Российский ун-т кооп.», Краснодарский кооп. ин-т (фил.), 2006.- 8.05.2016.
3. Повышаем эффективность: как использовать тенденции маркетинга 2016 года на практике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://newretail.ru/business/povyshaem_effektivnost_kak_ispolzovat_tendentsii_marketinga_2016_goda_na_praktike2769/ - 22.03.2016.
4. Сидорчукова, Е.В. Кредитоспособность организации в условиях рыночной конъюнктуры / Е.В. Сидорчукова, Васильева Н.П. // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.186-191. - 10.05.2016.
5. Сидорчукова, Е.В. Хозяйства населения: состояние и тенденции развития / Е.В. Сидорчукова, Иляшевич Н.П. // В сборнике: Аграрно-экономическая наука о проблемах инновационного развития агропромышленного производства МАТЕРИАЛЫ I Международной научно-практической конференции (28–29 июня 2007 г.). ФГОУ ВПО ОмГАУ. Редакционная коллегия: Н.Б. Гаврилова, В.С. Пецевич, В.Ф. Стукач, Ю.М. Рогатнев, Б.С. Кошелев, О.В. Шумакова, В.М. Помогаев. ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. С. 245-248.- 12.05.2016.
6. Тенденции развития рынка электронной коммерции в мировом масштабе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://lidatrade.ru/elektronnaya-torgovlya/statistika-elektronnoj-kommercii/tendencii-razvitiya-rynka-elektronnoj-kommercii-v-mirovom-masshtabe.html/> - 22.03.2016.
7. Тренды digital-маркетинга для розничной торговли и электронной коммерции в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.realweb.ru/blog/internet-reklama/trendy-digital-marketinga-dlya-rozничnoy-torgovli-i-elektronnoy-kommertsii-v-2016-godu/> - 23.03.2016.
8. Четыре главных тренда в геолокационном маркетинге на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://startup.today/article-4-glavnyh-trenda-v-geolokacionnom-marketinge-na-2016-god/> - 24.03.2016.
9. Digital маркетинг – что это такое, и с чем его едят?[Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ikraine.net/digital-marketing-chto-eto-takoe-i-schem-ego-edyat/#.VvFOztyLTcs/> - 23.03.2016.
10. Digital-маркетинг vs интернет-маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://smm.artox-media.ru/wiki/digital-marketing.html/> - 24.03.2016.

11.DIGITAL, SOCIAL & MOBILE WORLDWIDE IN 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://wearesocial.com/uk/special-reports/digital-social-mobile-worldwide-2015/> - 25.03.2016.

12.Яроменко, Н.Н. ПРОБЛЕМЫ УРОВНЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ / Яроменко Н.Н., Сурнина Ю.В.// В сборнике: МИРОВАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, СОЦИОЛОГИИ И ПРАВА Материалы X международной научно-практической конференции. Саратов, 2015. С. 58-61.- 12.05.2016.

13.Яроменко, Н.Н. Экономико-статистический анализ эффективности использования основных средств предприятия / Яроменко Н.Н., Власова М.Ю. В сборнике: Исследование различных направлений современной науки VIII Международная научно-практическая конференция. 2016. С. 1403-1410.- 11.05.2016.

Дьяков С.А., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента

Коробейникова В.В.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный

аграрный университет»

РОЛЬ БРЕНДА В МАРКЕТИНГЕ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы роли бренда в маркетинге в условиях современной рыночной экономики. Кроме того, уделено внимание понятию бренда, основным его целям и задачам и процессу создания бренда. Бренд обеспечивает устойчивость бизнеса, на него возлагается функция путеводаителя, способного помочь при приобретении какого-либо товара. Бренд является одной из разновидностей маркетинговых технологий, оказывающий непосредственное влияние на финансовые результаты.

Ключевые слова: Бренд, брендинг, маркетинг, торговая марка, рынок

Dyakov S. A.

candidate of economic Sciences, associate Professor

associate Professor, Department of management

Korobeinikova V. V. 3th year student of the Faculty of Economics

Kuban state agrarian University

Russia, Krasnodar

THE ROLE OF THE BRAND IN MARKETING

Abstract: this article discusses the role of brand in marketing in the modern market economy. In addition, attention is paid to the concept of the brand, its main aims and objectives and the process of creating a brand. The brand ensures

the sustainability of the business, confers on it the function of a guidebook that can help when purchasing any product. The brand is one of the varieties of marketing techniques that have a direct impact on the financial results.

Keywords: Brand, branding, marketing, brand, market

Формирование покупательского спроса и регулирование процесса продвижения торговой марки на рынок играет значительную роль в формировании и успешности бизнеса в каждой отрасли деятельности.

Актуальность данной темы заключается в том, что ее изучение и анализ помогут правильно создать и продвинуть бренд, а также выявить недостатки в уже существующих технологиях [1].

Ежегодно на рынке появляется огромное число новейших товаров и услуг, из которых подавляющее большинство товарных компаний представлено торговыми марками. Ранее неизвестные сегменты рынка, едва лишь сформировавшись, быстро заполняются продуктами. Схожих продуктов в сегодня довольно много, и отличия среди них никак не дают возможность покупателям верно и сиюминутно выбрать определенный вид какой-либо продукции. Т.к. на сегодняшний день товарный ресурс влияния на покупателя почти исчерпан, нужно выходить за грани товара и потребителя, скорректировать стратегию продвижения продукта в торге [2].

Современная политика брендинга отталкивается от того, что предлагаемый какой-либо продукт обязан воплощать в себе все те значимые и ценные для покупателя свойства, активизирующие устойчивый эмоциональный отклик и помогающие установить с данным видом продукции долгосрочные взаимоотношения. Помимо этого товар (услуга) обязан являться легко узнаваемым и распространенным [3].

Целью формирования бренда считается построение долгосрочных конкурентоспособных преимуществ в продвижении продукта либо услуги на рынке. Успешные бренды располагают мощными убеждениями и уникальными идеями, которые не только меняют подход покупателя к марке и товару, но и преобразуют сознание людей.

Бренд – это больше, нежели наименование, знак или образ: это отношения, которые способен сформировать исключительно покупатель. Это деятельность согласно формированию долгосрочного предпочтения, базирующаяся в общем влиянии в покупателя товарного символа, упаковки, маркетингового обращения, использованных материалов, влияющих на внешний вид и иных компонентов рекламы, связанных конкретной идеей и однотипным оформлением, подчеркивающих товар из числа конкурентов и формирующих его образ [4].

Обладание брендом – победный результат истории компании, судьбы её

основоположников и руководителей, опытных профессиональных брэнд-мейкеров, как бы они себя не называли. Не каждое название компании способно достаточно долго «продержаться на плаву» [5].

Рассмотрим предназначение бренда. Бренд помогает решить следующие задачи:

- идентифицировать (узнать) товар при упоминании о нем;
- отличаться от конкурентов, т.е. выделять какой-то определенный товар из общей массы;
- создать в сознании потребителей привлекательный образ, вызывающий доверие;
- сосредоточить положительные эмоции, связанные с товаром;
- принять решение о покупке товара и получить удовлетворение от принятого решения;
- сформировать группу постоянных покупателей, ассоциирующих с брендом свой образ жизни (приверженцы бренда) [6].

В России брендинг только начинает развиваться, именно поэтому еще не все производители понимают, что нужно не только выводить новые бренды на рынок, но и не забывать модернизировать уже существующие. Всем известно, что со временем любой продукт морально устаревает. Когда внешне продукт несколько лет подряд не меняется, у него практически нет шансов оставаться на пике потребительского внимания. Данный факт нужно учитывать, т.к., к сожалению, рынок-сфера выживания сильнейших. Обновленный продукт в большей степени притягивает внимание потребителей [7].

Что касается Российского рынка, то он имеет свою специфику с позиций продвижения бренда. Чтобы раскрутить какую-либо новую марку потребительского товара на отечественном рынке требуется существенно меньше времени при более низких, по сравнению с западным рынком, затратах. Приток иностранных марок вынуждает российские фирмы заняться активной рекламной поддержкой своих марок.

Информация об особенностях бренда вызывает в восприятии потребителя как осязаемые, так и неосязаемые признаки отличия [8].

Осязаемые признаки являются особенностями товарной марки, воспринимаемые покупателем посредством органов зрения, слуха, вкуса, обоняния – это следующие: цвет, запах, вкус, форма, дизайн и т.д. Осязаемые признаки отличия между брендами невозможно отразить в символической форме. Но их легче использовать в комбинациях.

Неосязаемые признаки отличия недоступны для непосредственного восприятия и трудноразличимы. К таким признакам можно отнести долговечность бытовой техники, надежность автомобиля, компьютеров и т.д.

Часто используют специальные приемы в рекламе, чтобы неосязаемые признаки отличия можно было перевести в осязаемые, при этом подчеркивая преимущество бренда [9].

Рис. 1 Процесс создания бренда



1. Внедрение бренда предполагает размещение статей и пресс-релизов в печатных публикациях СМИ, включая интернет, на тематических порталах и изданиях. Акцентируйте внимание на интернете.

2. Сегментирование рынка – выделение в пределах рынка четко обозначенных групп потребителей, различающихся по своим потребностям, характеристикам или поведению, для обслуживания которых могут потребоваться определенные товары или маркетинговые комплексы.

3. Выбор целевого сегмента рынка - оценка и отбор одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами.

4. Разработка концепции бренда — это и есть путь становления компании на рынке. А если быть точнее, то ее план создания, развития и продвижения в будущем.

5. Разработка стратегии бренда существует для того, чтобы продукт после его создания имел успех на рынке.

Следовательно, если вы хотите не просто завоевать, но и удержать ваших покупателей на достаточно длительный период, расширять долю рынка компании или захватывать новые сегменты и ниши, вами должна быть создана стратегия продвижения бренда.

6. Разработка визуальных элементов - разработка логотипов, фирменных цветов, шрифтов и т.п. не только формирующих внешний образ, но и являющихся знаками, несущими в себе определенный смысл.

7. Творческая концепция - яркое обращение к аудитории с помощью слоганов, текстовых и визуальных образов, которые объединяются одной идеей, иллюстрирующей позицию бренда. Она позволяет повысить запоминаемость сообщения бренда.

8. Стратегия бренда – комплексная программа по развитию идентичности бренда и увеличению его активов. Тактика бренда – совокупность методов, приемов, применяемых для достижения намеченной цели.

9. Реализация и контроль – Осуществление, приведение в исполнение какой – либо стратегии, после чего происходит за ней наблюдение с целью проверки.

10. Оценка результатов подразумевает под собой сравнение достигнутых результатов деятельности с одним или несколькими критериями оценки. Оценка результатов является конечной стадией процесса создания бренда [10].

Сегодня покупателя крайне сложно удивить и заинтересовать, поэтому на смену традиционному брендингу пришел сенсорный.

Сенсорный брендинг подразумевает под собой тип маркетинга, основной задачей которого является умение заинтересовать покупателя с помощью его чувств, эмоций и впечатлений. В отличие от других бизнес-идей, сенсорный брендинг существует и побеждает. Это новая, бесспорно выдающаяся идея. Помимо визуального образа в рекламном ролике, необходимо добавить звуковой образ продукта или символы и выразительные слова. Формирование полноценного чувства бренда у потребителя – это основная роль бренда в маркетинге [11].

В современном мире крайне сложно привлечь покупателя, заставить его обратить внимание на продукцию. Именно поэтому в маркетинге идет поиск новых методов привлечения внимания. Одним из этих методов и является бренд [12].

Использованные источники:

1. Годин А.М. Брендинг: учеб. пос. / А.М. Годин, А.А. Дмитриев, И.Б. Бабленков. — М.: Дашков и К°, 2014. — 208 с.
2. Грошев, И. В. Брендинг, есть сущность, развивающаяся во времени/ И. В. Грошев, А. А. Краснослободцев // Маркетинг в России и за рубежом, 2013. — № 2. — С. 58–67.
3. Калиева О. М. Современные тенденции развития брендинга в рыночных условиях [Текст] / О. М. Калиева, В. Н. Марченко, М. И. Дергунова // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 109–112.
4. Карпова С.В. Практикум по международному маркетингу: учеб. пос. / С. В. Карпова. — М.: Изд-во «Кнорус», 2011. — 218 с.
5. Современные подходы к маркетинговым исследованиям: цели, задачи и основные понятия [Текст] / О. М. Калиева [и др.] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 96–99.
6. Кашапова, А. Р. Методы маркетингового анализа результативности брендинга: канд. экон. наук: 08.00.05 / А. Р. Кашапова; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «СП». — Санкт-Петербург,

2011. — 213 с.: ил. — Библиогр.: с. 176–187. — Прил.: с. 188–213.

7. Пунин Е. М. Маркетинг, менеджмент, ценообразование на предприятии: учебн. пособие / Е. М. Пунин. - М.: Инфра - М, 2013. – 144 с.

8. Райсберг Б. А. Курс экономики: монография / Б. А. Райсберг. – М.: Инфра-М, 2012. – 254 с.

9. Сидорчукова, Е.В. Современные тенденции формирования спроса на молочную продукцию / Е.В. Сидорчукова // Baikal Research Journal. 2011. № 1. С. 31.

10. Чернатони Л., МакДональд М. Как создать мощный бренд: Учебник /пер. с англ.; под ред. Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 164 с.

11. Чуев И. Н. Экономика предприятия: учебн. пособие / И. Н. Чуев. - М.: Издательство Дашков и К, 2011. - 216 с.

12. Яроменко, Н.Н. Экономико-статистический анализ эффективности использования основных средств предприятия / Яроменко Н.Н., Власова М.Ю. В сборнике: Исследование различных направлений современной науки VIII Международная научно-практическая конференция. 2016. С. 1403-1410.

Егорова Е. Э.

студент 3 курса

институт экономики

Григорьева Н. О.

студент 3 курса

институт экономики

Нечипоренко Л. В., к.э.н.

старший преподаватель

кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Поволжский государственный университет сервиса

Российская Федерация, г. Тольятти

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам, касающимся процесса банкротства (несостоятельности) предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации. Ни одна компания, даже в период роста, не может окончательно быть уверенной в своем будущем. В связи с этим проблема прогнозирования и оценки риска банкротства предприятия сегодня чрезвычайно актуальна в Российской Федерации, а принимая во внимание сложившуюся на сегодняшний день экономико-политическую ситуацию в нашей стране можно полагать, что актуальность рассматриваемой темы только возрастает. Главной задачей, поставленной в статье, является поиск наиболее эффективных моделей оценки вероятности риска банкротства, адаптированных под современные реалии российской экономики.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, неплатежеспособность, прогнозирование риска.

В современных экономических условиях наблюдается рост числа

предприятий и, как следствие, усиление конкуренции почти в любом сегменте. Это приводит к тому, что фирмы становятся более чувствительными к изменениям рыночной конъюнктуры. Чтобы оставаться конкурентоспособной на рынке товаров и услуг, компании необходимо повышать эффективность деятельности. Интерес к данной теме оправдан, так как любое предприятие может столкнуться с проблемой неустойчивого финансового состояния, неплатежеспособностью, банкротством.

Непрерывность финансовой деятельности заключается в стабильной работе компании в будущем, а также недопущении возникновения неблагоприятных ситуаций для финансового состояния в текущем периоде. Финансовая оценка риска банкротства организации позволяет спрогнозировать вероятность наступления кризисной ситуации, а также компании своевременно принять необходимые бизнес-решения для ее устранения.

Банкротство предприятия может вызвать серьезные негативные социальные последствия, которые напрямую отражаются на экономике страны. К серьезным социальным последствиям банкротства можно отнести рост структурной безработицы вследствие потери рабочих мест при процедурах ликвидации или реорганизации компании из-за неэффективного ведения бизнеса. Кроме того, рост безработицы влечет за собой такие экономические последствия, как потеря ВВП, снижение поступления налоговых отчислений в бюджеты. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности и вероятности банкротства предприятия представляют интерес не только для акционеров, кредиторов, поставщиков, заказчиков, органов государственной власти и других лиц в выборе наиболее экономически устойчивых и перспективных деловых партнеров, но и для самого предприятия, так как вовремя принятые меры по выходу из кризисной ситуации позволяют компании продолжить свою деятельность и восстановить финансово-хозяйственные показатели. В данном случае необходимо применять методику оценки риска банкротства предприятия, при помощи которой можно определить, а также спрогнозировать вероятность наступления финансовой несостоятельности предприятия.

Основным инструментом оценки финансового состояния организации служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития. Методика анализа финансового состояния предприятий с целью определения признаков угрозы банкротства подробно отражена в таблице.

Группировка предприятий по степени угрозы банкротства	Показатели, определяющие наличие признаков банкротства и порядок их расчета	Критерии отнесения предприятия к соответствующей группе по степени угрозы банкротства
<i>Группа 1:</i> – платежеспособные предприятия, имеющие возможность в срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам. <i>Группа 2:</i> – предприятия, не имеющие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения своей платежеспособности. <i>Группа 3:</i> – предприятия, имеющие признаки банкротства, установленные Федеральным законом от 26 октября 2002 г., № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». <i>Группа 4:</i> – предприятия, у которых имеется непосредственная угроза возбуждения дела о банкротстве. <i>Группа 5:</i> – предприятия, в отношении которых арбитражным судом принято к рассмотрению о признании их банкротом.	1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (C_{nc}) $C_{nc} = \frac{TO}{B_m},$ где TO – текущие обязательства, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу следующим образом: краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов оценочные обязательства; B_m – среднемесячная выручка, рассчитываемая по отчету о прибылях и убытках как отношение выручки к количеству месяцев в отчетном периоде. Критическое значение для $C_{nc} \leq 6$ мес. 2. Коэффициент текущей ликвидности (K_{ml}) $K_{ml} = \frac{A_l}{TO},$ где A_l – ликвидные активы, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу и приложениям к нему как сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, товаров отгруженных, готовой продукции, товаров для перепродажи, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Критическое значение для $K_{ml} \geq 1$	1. Если $C_{nc} \leq 6$ мес. и (или) $K_{ml} \geq 1$, предприятие относится к группе 1. 2. Если $C_{nc} > 6$ мес. и одновременно $K_{ml} < 1$, предприятие относится к группе 2. 3. Отнесение к группам 3-5 осуществляется на основании сведений о событиях и обстоятельствах, которые увеличивают риск несостоятельности, т. е.: а) если имеется просроченная, более 6 месяцев, задолженность по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей, предприятие относится к группе 3; б) если в отношении предприятия приняты решения налогового (таможенного) органа о взыскании задолженности за счет имущества или кредиторами направлен (предъявлен к исполнению) исполнительный документ в службу судебных приставов в случае, если требования к предприятию составляют не менее 500 000 руб., то предприятие относится к группе 4; в) если в отношении предприятия в арбитражный суд подано заявление о признании его банкротом или арбитражным судом введена процедура банкротства, оно относится к группе 5.

Таким образом, анализируя рассмотренную методику анализа финансового состояния предприятий, мы можем сделать вывод о том, что если предприятие в установленные сроки и в полном объеме будет

рассчитываться по своим текущим обязательствам, то оно вполне сможет избежать банкротства. Руководствуясь выше указанной методикой, следует отметить, что большинство предприятий Российской Федерации будут относиться к группам риска. Такие предприятия не в полной мере имеют преимущества по сравнению с первыми в привлечении инвестиций, получения кредитов, работе с поставщиками. Чем ниже финансовая устойчивость предприятия, тем менее оно способно адаптироваться к изменениям внешней среды. Из этого следует, что важное значение для предприятия имеет вовремя проведенный анализ риска банкротства.

Для каждого предприятия весьма актуально вовремя принимать меры по предотвращению банкротства путем использования различных антикризисных стратегий, это поможет избежать негативных судебных процедур для сохранения своей деловой репутации. Стоит отметить, что перспективы практического применения методики оценки риска банкротства, на сегодняшний день представляются достаточно широкими.

Использованные источники:

1. Воякина Е. В., Казанцева С. С., Нечипоренко Л. В., Чернова И. С. Планирование и прогнозирование финансовых ресурсов // NovaInfo.Ru (Электронный журнал.) – 2016 г. – № 44. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/5662>.
2. Морякова А. В. Эволюция методологии и практики прогнозных исследований в России и за рубежом // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 52-56.
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_39331.

Егорова Е. Э.
студент 3 курса
институт экономики
Григорьева Н. О.
студент 3 курса
институт экономики
Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель

кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ВО ВРЕМЕНИ: ЭВОЛЮЦИЯ И РЕВОЛЮЦИЯ

Статья посвящена изучению вопроса изменений институтов во времени: эволюция и революция.

Ключевые слова: институциональный импорт, институт, институциональное развитие, эволюция, революция.

Институт – это совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в традициях, обычаях, табу, рамках, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической, социальной сферах. Определение институтов, данное Т. Вебленом, гласит: «Институты – это привычный образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго».

Вариант развития институтов, заключающийся в легализации неформальных рамок, т.е. придании нормам, лежащим в их основе, силы закона и превращении этих рамок в формальные, принято называть эволюционным (или генетическим). Это означает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в результате трансформации существующих неформальных рамок, т.е. неформальные рамки, выработанные обществом исторически (генетически), легализуются в формальные. Сравним два указанных вида институциональных рамок, структурирующих взаимодействия людей, – формальные, неформальные.

Примером эволюционного варианта институционального развития является институт торгового арбитража. Потребность арбитража подтверждается тем, что кроме бартерных сделок все другие экономические сделки не исключают обмана. Арбитраж зародился еще при проведении средневековых ярмарок, когда в качестве арбитра приглашали другого торговца, известного обеим сторонам справедливостью и непредвзятостью. С развитием торговли между различными ярмарками стали возникать конфликты между торговыми сообществами и решение арбитра благоволило к «своему» торговцу, нежели к «чужому». Поэтому оптимальное решение заключалось в фиксировании в писанном праве правил, распространявших справедливые процедуры разрешения конфликтов «своих» и «чужих».

Этот инерционный (эволюционный, генетический) характер эволюции получил название зависимости от предшествующей траектории развития, или эффекта исторической обусловленности развития. В этом случае история значима, т.е. прежние институциональные рамки ограничивают варианты выбора в настоящем и в будущем.

Однако существуют и причины, препятствующие трансформации неформальных норм в формальные (распространения в рамках общества в целом), существуют силы сопротивления развитию институтов. В противовес эволюционному революционный путь институционального развития состоит в изменении формальных рамок и ориентации на уже известные образцы. Т.е. существующие неформальные институты принимаются в расчет в последнюю очередь, а преобразования в обществе направлены прежде всего на достижение определенного результата. В отличие от генетических изменений, сопровождающих эволюцию институтов, революционные изменения можно назвать онтологическими – желаемая ситуация проецируется на общество. Другое отличие от эволюционных преобразований – это наличие политической воли для осуществления революционного варианта развития. Реализация революционного пути возможна при главенствующей роли государства независимо от формы этого вмешательства.

Важной является постановка вопроса об эффективности институционального импорта, а именно: приводит ли он к смене траектории институционального развития? Общий вывод заключается в том, что импорт институтов оказывает влияние на институциональное и экономическое развитие, но это влияние может принимать как положительные, так и отрицательные формы. Основными факторами, обеспечивающими успех импорта институтов, являются степень и характер конгруэнтности (соответствия, адекватности) господствующих в стране-импортере неформальных и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт. Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию – сближение тренда, траектории институционального развития.

Имеется несколько методик, направленных на анализ импорта институтов, в их основе лежит анализ действующих в обществе норм. Именно эти нормы и задают параметры для анализа господствующих в данном обществе неформальных норм. В случае импорта институтов формулируются два сценария развития событий указанных в таблице 1.

Таблица 1

Сценарии развития событий

	Первый сценарий	Второй сценарий
Конгруэнтность норм	Существует	Не существует
Результат	Ускорение институционального развития	Замедление институционального развития

Издержки, которые сопровождают импорт института	Издержки импорта формальных институтов (техническая помощь стран-экспортёров)	Издержки такие же, как и по первому сценария
	Издержки обучения чиновников и функционеров. Обеспечивающих функционирование новых формальных институтов	Транзакционные издержки, растущие из-за существования двух принципов совершения сделок: легального и нелегального
	Издержки лоббирования принятия новых законов	Издержки экспансии формальных правил. При рассогласовании норм наблюдается тенденция к замещению неформальных норм формальными правилами и росту издержек контроля их выполнением
	Издержки распространения информации о новых формальных правилах (издание и распространение новых версий законов)	Издержки, связанные с психологическим дискомфортом ведения «двойной» игры по легальным и нелегальным правилам
	Цена подчинения закону	Цена внелегальности
Пример	Импорт Кодекса Наполеона (Гражданского кодекса 1804 г.) и другие страны романо-германского права (Бельгия, Голландия, Италия, Испания, Португалия)	Импорт европейской модели государственного устройств страны, относящиеся к другим правовым культурам: африканской, исламской, индийской

В случае развития событий по второму сценарию возможное решение могло бы заключаться в смене образцов импортируемых институтов, например, американской модели на германскую, французскую, японскую, или наоборот. Такой подход позволил бы найти такую страну-экспортера, чьи формальные институты конгруэнтны с неформальными институтами страны-импортера. А далее начинается длительный процесс взаимодействия формальных и неформальных норм: исходный импульс от внедрения нового формального института вызывает реактивные изменения неформальных норм, изменения неформальных норм сказываются на структуре формального института и так далее.

Использованные источники:

1. Костин М. Д., Удалов А. А., Нечипоренко Л. В. Исследование дефиниций категорий «экономический рост» и «экономическое развитие» // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: Сб. ст. международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 193-195.
2. Марченко Т.И. Ресурсно-институциональное управление экономическими образованиями // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 26. – С. 138-143.
3. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 46-65.
4. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов //

- Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24-50.
5. Ясин Е. Модернизация и общество // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 4-29.

*Елагина Я.А.
студент 3 курса
Школа Педагогики ДВФУ
Россия, г. Уссурийск*

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДРОСТКОВОГО ВОЗРАСТА

Подростковый возраст – период возрастного кризиса, который проявляется практически во всех сферах: в эмоциональной, социальной, когнитивной. Разнообразие психических изменений определяется многими факторами, в частности, интенсификацией полового созревания повышенной сензитивностью и переструктурированием социальных отношений со сверстниками и взрослыми. Именно в подростковом возрасте влияние биологических, социальных и культурных процессов усиливает вероятность возникновения и длительности протекания напряжённых психических состояний, что негативно сказывается на ведущем виде деятельности – общении со сверстниками.

В подростковом возрасте из-за происходящих возрастных преобразований, прежде всего в эмоциональной сфере, проявление эмоциональных барьеров происходит наиболее интенсивно. Устойчивость эмоциональных барьеров в подростковом возрасте не только осложняет и блокирует общение со сверстниками, близкими и знакомыми, но и может способствовать дисгармоничным тенденциям психического развития.

Также в подростковом возрасте существует ряд эмоциональных барьеров, к которым относят целый комплекс эмоциональных состояний: аффект неадекватности и негативизма, агрессивность, тревожность, неуверенность, застенчивость, безразличие, ригидность, депрессивность, ощущение неполноценности, беспомощность, одиночество, фрустрированность. Чаще всего эмоциональные барьеры проявляются в общении.

К таким барьерам относят неумение управлять эмоциями, неадекватное проявление эмоций, негибкость, неразвитость, невыразительность эмоций, доминирования негативных эмоций, нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе.

Расширились и потребности подростков, но появились новые обязанности, что требует уже большего физического и эмоционального напряжения. Физическое и психологическое состояния говорят о том, что подросток уже не ребенок, но еще и не похож на взрослого. Зрелое эмоциональное состояние позволяет принять на себя груз новых проблем и обязанностей.

Подростки становятся эмоционально неустойчивыми, ранимыми. Основой сложности подросткового возраста является исключительно

быстрый темп происходящих в этот период изменений.

В современной психологической науке общепринято мнение о том, что подростковый возраст относится к критическим периодам жизни человека.

Сложности и противоречия подросткового возраста характеризуются наличием, в этот период жизни ребенка: повышенной возбудимости, с элементами аффективности, обидчивости, критичности в отношении взрослых. Это происходит потому, что взрослые либо не замечают попытки ребенка проявить свою индивидуальность и самостоятельность, либо конфликтуют с ним. В итоге, взаимоотношения, между подростками и взрослыми, могут разорваться, у ребенка возникает недопонимание и даже протест.

Главное, что характеризует данный период жизни подростка это то, что он выходит на совершенно новую, неизвестную ему, социальную позицию, формирующую сознательную и активную «Я-концепцию», то есть отношение к самому себе, как члену социума.

Если подросток не расширяет свою сферу увлечений и разнообразие отношений со сверстниками и взрослыми людьми, то это грозит ему развитием устойчивой девиации поведения и нравственного развития. Как результат этих отклонений – аморальные проступки и правонарушения.

Подросток, этот часто не соответствует, этот требованиям, которые предъявляет к нему общество, он не готов к выполнению, этот определенных, этот социальных ролей в той мере, в какой ожидают, этот от него окружающие. В свою очередь, он считает, что не получает, этот от общества того, на что вправе, этот рассчитывать. Противоречие между биологической, этот и социальной, этот незрелостью подростков, с одной стороны, и требованиям, этот общества – с другой, служит реальным, этот источником девиации.

Причиной девиантного, этот поведения, этот подростков являются также, этот кризисные явления в экономике, политике, социальной, этот и духовной сферах, этот общества, устранение, традиционных, этот форм социального контроля, системы, этот воспитания и профилактики, этот девиантного, этот поведения.

Все сильнее, этот сказываются, этот такие факторы, как: семейное, этот неблагополучие, чрезмерная, этот демонстрация, этот секса и насилия на телевидении, свободная, этот продажа, этот спиртных напитков. Причина возникновения подростковой, этот преступности заключается, этот в резком ухудшении, этот социально-экономической, этот ситуации, снижении, этот жизненного, этот уровня большинства семей и вытекающей, этот из этого невозможности, этот для многих подростков, этот законным путем удовлетворить, этот свои потребности (заработать). Также следует, этот сказать и о нравственной, этот стороне жизни.

Наряду, этот с причинами социального, этот характера, этот возникновения, этот отклонений в поведении, этот подростков, существуют, этот причины, которые носят субъективный характер, этот и которые

непосредственно связаны с кризисными, этот явлениями, этот в подростковом возрасте. К таким, этот причинам, этот относятся, этот психологические, этот предпосылки трудновоспитуемости.

В связи с тем, что проблема, этот девиантного, этот поведения связана с искажением, этот таких, этот важных, этот личностных, этот черт, как самостоятельность, независимость, ответственность, выбор, этот имеет, этот смысл, этот уделить серьезное внимание, этот созданию, этот такого, этот образовательного, этот пространства, в котором учащиеся, этот могли бы реализовать, этот свои права, потребности, актуализировать данные, этот от природы стратегии, этот познания, использовать, этот творческий потенциал, учиться, этот брать на себя ответственность, этот за свою жизнь.

Системно, этот организованная, этот профилактика, этот девиантного поведения школьников, этот невозможна, этот без участия, этот средств, этот массовой, этот информации. На представителей, этот этой мощной, этот индустрии, этот должна, этот быть возложена, этот моральная ответственность, этот за качество информационной, этот продукции, этот и за ее содержание.

В подростковом, этот возрасте решающее, этот значение, этот приобретает, этот стремление детей найти, этот свое место в обществе, подростки, этот стремятся, этот определить свое место, этот в жизни, активно ищут идеал.

В связи, этот с этим очень, этот важно, какие образцы, этот бытового, этот поведения предлагает, этот общество. В общественной, этот жизни, этот большую, этот роль играет система психологической, этот и социально-педагогической, этот поддержки, этот подростков, обеспечивающая, этот помощь, этот молодому, этот поколению в становлении, в здоровом удовлетворении, этот возникающих, этот потребностей.

Также, в сфере, этот образования, этот необходим, этот пересмотр, этот некоторых подходов, этот в воспитании, этот и преподавании, этот учебных, этот предметов. В связи с проблемой, этот девиантного, этот поведения, этот актуальны такие аспекты школьной, этот жизни, как, этот адекватная, этот учебная, этот нагрузка, этот детей и профилактика, этот переутомления, придание, этот особой, этот значимости, этот личностному, этот аспекту, касающемуся и детского, и педагогического, этот контингента.

В связи с тем, что проблема, этот девиантного, этот поведения связана с искажением, этот таких, этот важных, этот личностных, этот черт, как самостоятельность, независимость, ответственность, выбор, этот имеет, этот смысл, этот уделить серьезное внимание, этот созданию, этот такого, этот образовательного, этот пространства, в котором учащиеся, этот могли бы реализовать, этот свои права, потребности, актуализировать данные, этот от природы стратегии, этот познания, использовать, это творческий потенциал, учиться, этот брать на себя ответственность, этот за свою жизнь.

Помощь ребенку со стороны родителей, значимых взрослых, психологов, педагогов, социальных работников в раскрытии личностных

возможностей, осознании всех проявлений личностного «Я», снятии установок, которые ограничивают развитие, позволит ребенку найти свое место в жизни, сделать общение более гуманным, научить его жить в мире и согласии с собой и другими, сформировать у ребенка интерес и стремление изучать все грани собственной личности. Делать это нужно не только призывами к этому (путем рассказа, беседы, лекции), но и средствами практической психологии.

Подводя итог можно еще раз напомнить, что сложный мир подростка, далеко не всегда понятный взрослому, нуждается в ежедневной поддержке и корректировки. Поэтому социальному педагогу надо чаще предлагать помощь подростку в освоении новых норм и правил, что бы потом долго и утомительно не заниматься исправлением ошибок.

*Елизарова Н.
студент гр. МН-13-1
Смирнов Т.А., к.ф.н.
доцент
ФГБОУ ВО НГИИ
Россия, г. Норильск*

МИФОЛОГИЯ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Ключевые слова: миф, мифология, мифологическое сознание, культура, политический миф.

Аннотация: исследуются особенности мифологии в прошлом и настоящем. Изучается общая характеристика мифа и мифологии, обозначаются особенности возникновения мифологического сознания. Исследуется миф как феномен современной политической культуры.

Key words: myth, mythology, mythological consciousness, culture, political myth.

Annotation: examines the characteristics of mythology in the past and present. Studied general characteristics of myth and mythology, are marked features of the occurrence of mythological consciousness. Explores the myth as a phenomenon of modern political culture.

Человека в самом начале сопровождали мифы. При этом мифы человека сопровождать будут всегда. Мифы довольно привлекательны собственной простотой, доступностью восприятия. Миф обладает некой образностью, символичностью, а также легкостью запоминания и даже передачи какой – либо информации.

Важно отметить, что «миф» в переводе с древнегреческого обозначает следующее: «рассказ», «предание», «слово». При этом внутреннее содержание мифов касается вопросов происхождения мира, Богов, их жизни, а также жизни древних героев. Мифология в качестве собрания мифов представляет собой специфическое мирозерцание, которое появилось в древние времена у разных народов и людей. Именно в нем можно проследить некие представления древних людей о явлениях окружающего

мира, зачатки научных знаний, религиозные и нравственные представления, художественно-эстетические чувства. Только в мифе довольно тесно переплетаются вымысел и вера, знание и предрассудки. Только такое сплетение и создает важную характеристику мифологического мышления. Миф является и особым видением явлений природы и общества [1].

В данном процессе творения практически отсутствуют логически-оптимальные факторы. Рассудочные познания появляются еще позднее, в период отделения философии и науки от мифологии. Однако, такое деление происходило постепенно. Но это не означает, что миф примитивен и невзыскателен. Как отмечает французский этнограф К. Леви - Строс, «мифологическое мышление развивается из осознания некоторых противоположностей и стремится к их последующему преодолению» [5].

Отличительная черта мифа - это некое отождествление образа и предмета, субъективного и объективного, внутреннего и внешнего.

Современный мир живет в двух мирах:

- внешнем;
- внутреннем.

Внутренний мир представляет собой некие цели, желания, стремления и мечты. Многие проблемы в жизни каждого отдельного человека происходят в силу отсутствия гармонии в этих двух мирах. Целенаправленной деятельностью современный человек занимается, как правило, только лишь во внешнем мире, мир же внутренний у него представляет собой лишь карту мира внешнего. У каждого человека в собственной голове есть определенный образ идеальной жизни. Существует две реальности. Одна реальная, которая сейчас происходит, а другая – из мечты. Эта вторая жизнь, она хоть и виртуальная, но способна вызывать настоящие чувства, ничем не отличающиеся от тех, что в реальной жизни. А иногда и более сильные [2].

Миф ничего не придумывает. Он является в полной мере реальным, как и сама жизнь. Мифические чудеса не условны по своей природе. Миф не является оправданием чего-то, он представляет собой некое органическое продолжение общественной жизни людей, распространяемой на природу. *Мифологическое сознание* представляет собой вид мировоззрения, которое базируется, в первую очередь, на желании верить. Во многом окружающая действительность многими людьми воспринимается мифологично. Чем в большей степени развита наука, тем более скептически отношение общества к мифам. При этом люди, которые имеют мифологическое мировоззрение, неким образом способны объяснить все окружающие их явления, посредством историй, в которые в полной мере верят. Мифологизированное сознание первобытного человека реформировалось в мифологизированное сознание современного в течение нескольких тысячелетий. За этот период логика и органы чувств человека почти не изменились. При этом изменились объекты использования логических операций, нравственные установки, количество исторического опыта, а также социальная и материальная среда.

Именно по данной причине с целью исследования мифологизированного сознания важным является непосредственный анализ первобытного мифологического сознания и компаративистский подход. Важно обозначить основную задачу мифа. Она состоит в том, чтобы задать некие образцы, модели для любого действия, совершаемого человеком. В этом смысле миф служит для ритуализации повседневной жизни [7].

Понятие «культура» восходит от латинского слова «cultura». Культура обозначает определенную функцию, которая непосредственным образом связана с приобретением знаний, опыта, с целенаправленным воздействием человека на природу. Функция мифа в культуре – это конструирование осмысленного образа мира и нахождение человеком своего места в нем. Миф является основой восприятия действительности. Функция мифа в политической культуре – направлять человеческое поведение, давать людям своеобразные директивы, ориентирующие их в повседневной жизни на конкуренцию [4].

Основные характеристики мифа и его функции в первобытной культуре:

1. Миф представляет собой особый способ познания окружающего мира. К. Леви – Строс первый обнаружил в мифологическом мышлении особую способность к классификациям и обобщениям, постепенно открывается особенная логика и структура мифа, а также определенным образом обосновывается его рациональность и эвристическая значимость [5].

2. Миф представляет собой особый способ освоения и осмысления мира, посредством которого человек упорядочивает все многообразие бесконечной сложности окружающей действительности и вносит в нее определенный смысл.

3. Мифологическое сознание, которое способно конструировать картину мира, определяет способ мышления человека, его образ жизни в этом мире.

Миф структурирует всю первобытную культуру и наполняет ее своеобразным содержанием [8].

Какую же роль миф играет в современной политической культуре?

Обращение к мифам в политике в те или иные периоды исторического развития связано с особыми социально-политическими и экономическими условиями. Замена одних мифов другими – явление закономерное для периодов революций и реформаций. Оно объясняется тем, что политические цели меняются коренным образом и требуют обеспечения веры в ту или иную идею. Мифы о «мудрой политике правительства», о «возможных переменах к лучшему» и т.п. используются как сильный аргумент легитимации власти. Политическая практика показывает, что ни одна власть не обходится без применения политических мифов. Современная ситуация позволяет говорить только лишь о существовании мифоподобных идей и представлений в отдельных областях общественного сознания.

Почему появляются политические мифы в наше время?

1. Наличие коллективного массового сознания, именно через него усваиваются коллективные желания - фундамент политического мифа.

2. Соответствующее психологическое состояние общества, наличие напряженной ситуации, когда можно легко поверить в гонимых врагов и катастрофу.

3. Политические мифы утверждаются наиболее легко в странах, где существуют кризисные ситуации, а люди не обладают достаточным уровнем политической культуры. В таких условиях усваиваются любые мифы, противоречивые, нелепые и утопические.

Наиболее ярким примером, использования политических мифов, является ситуация на Украине. Одна и та же по форме идеологическая система, рождающаяся как обоснование свержения существующих порядков и выполняющая критическую функцию, способна со временем превратиться в оправдание полномочий и привилегий нового правящего слоя, стремящегося сохранить свое господство. Эту закономерность подмечает, в частности, Льюис Фейер, утверждающий, что «догма — это революционная идеология предшествующего поколения, когда бывшие революционные фанатики становятся консерваторами и охранителями». Предложенный им «закон крыльев» исходит из мысли о том, что любая политическая идея в своей эволюции проходит все фазы политического спектра — слева направо или наоборот, — обслуживая полярные политические силы. Обращение к разрушительным мифам наблюдается там, где возникают серьезные проблемы социально-экономического и политического характера, и власти не способны разрешить их с помощью рациональной политики. Политическая практика подтверждает также, что привлечь на свою сторону людей с помощью, например, «образа врага» или «необходимости революционного прорыва» бывает легче, чем объединить всех вокруг созидательной идеей. Мифы, нацеленные на разрушения, особенно опасны, т.к. чреваты тяжелыми социальными последствиями, которые могут проявиться даже через десятки лет.

Цели политиков могут быть как созидательные, так и разрушительные.

К созидательным относятся те, которые помогают политикам выполнять свои основные функции. Цель любой политики - обеспечение баланса разнообразных интересов, своевременное снятие возникающих противоречий и интеграция людей в единое общество. Во имя достижения этой цели широко используется миф о могуществе и авторитете государства. Всякое правительство пытается убедить своих сограждан в том, что оно заботится о своем народе; торжественно на государственном уровне утверждает символы и в то же время взимает налоги; может лишить человека жизни, отправляя его на войну [9].

Использованные источники:

1. Гуревич П.С. Культурология. – М.: Наука, 2009. – 456 с.
2. Гегель, Г. Лекции по философии истории [Текст] / Г. Гегель. – СПб.:

Наука, 2005.

3. Лосев А. Ф. Диалектика мифа. - М.: «Правда», 1990. – 345 с.

4. Лосев А.Ф. Дополнение к «Диалектике мифа» (новые фрагменты) / А.Ф. Лосев // Вопросы философии. 2004. - №8. - С. 115 -134.

5. Леви-Строс К. Структура мифа / К. Леви-Строс // Вопросы философии. 1970. -№ 7. - С. 23 - 30.

6. Е.В. Майорова, Т.А. Смирнов, Р.П. Цырульник: История и философия науки, НИИ, Норильск - 2010.-130с.

7. Осаченко Ю.С., Дмитриева Л.В. Введение в философию мифа. М.: Интерпракс, 1994. - 173 с.

8. Пивоев В. М. Мифологическое сознание как способ освоения мира.- Петрозаводск: Карелия, 1991.- 111 с.

9. Смирнов Т.А., Философия: курс лекций / Т.А. Смирнов, НИИ, Норильск. -2009.-97с.

Емелин В.Н., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ФГБОУ ВО НИИ «МГУ им. Н.П. Огарева»

Гарина Н.Е.

студент 3 курса

Экономический факультет

Морозкина М.С.

студент 3 курса

Экономический факультет

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРОЛЯ НАД БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы, посвященные возрастающему числу коммерческих банков с отозванной лицензией, имеющих статус криминального банкротства. Также изложены основные формы и иная информация, предоставляемая кредитными организациями в России в рамках официальной отчетности. В результате чего, сделан вывод о том, что необходимо улучшать деятельность органа государственного контроля над банковской деятельностью в лице Банка России.

Ключевые слова: коммерческий банк, криминальное банкротство, отзыв лицензии, финансовая отчетность, бухгалтерская отчетность, контроль.

**Emelin V.N., candidate of economic sciences, associate professor
Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
“National Research Ogarev Mordovia State University”**

Russia, Saransk

Garina Natalia

student

3rd year, Faculty of Economics

Russia, Saransk

Morozkina Maria

student

3rd year, Faculty of Economics

Russia, Saransk

PROBLEMS OF IMPROVING THE BANKING SUPERVISION IN RUSSIA

The article deals with issues devoted an increasing number of commercial banks with a revoked license with criminal bankruptcy status. Also outlines the basic forms and other information provided by credit institutions in Russia through official statements. As a result, it was concluded that it is necessary to improve the activities of state control over banking activities in the face the Bank of Russia.

Keywords: commercial bank, criminal bankruptcy, revocation of a license, the financial statements, the accounting statements, control.

С каждым годом все больший интерес проявляет Центральный Банк Российской Федерации к деятельности коммерческих банков. Все чаще мы наблюдаем за пополнением списка банков с отозванной лицензией (банков-банкротов). Такая «зачистка» вполне естественная, так как от деятельности банков зависит стабильность денежно – кредитной системы, подчиняя своему влиянию ключевые сегменты рынка. Рассмотрим же, сколько банков потеряли свои лицензии за последние годы.

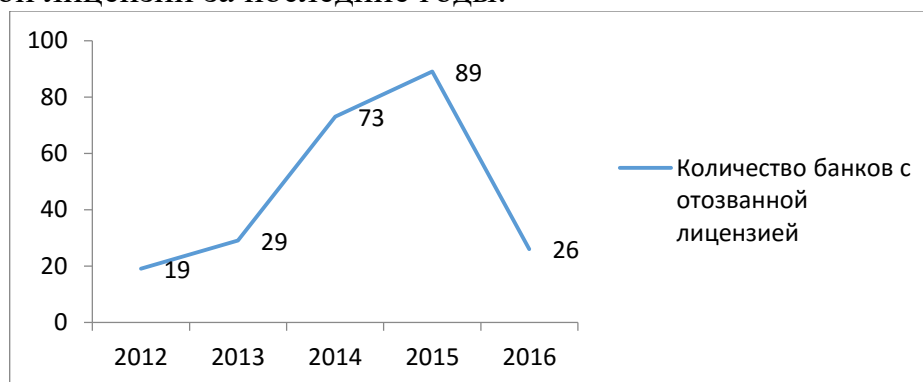


Рисунок 1- Динамика изменения количества банков с отозванной лицензией [7]

Из данного рисунка видно, что количество банков с отозванной лицензией за 2012-2015 гг. выросло более чем в 4,5 раза. При этом

негласный статус криминального банкротства сегодня составляет около 80% банков с отозванной лицензией. Поэтому необходимо пристальное влияние за банками, противодействие и контроль над преступной деятельностью. С каждым годом растут суммы, которые собственники банков – банкротов выводят в свободные экономические зоны. Государству же, в лице агентства по страхованию вкладов (АСВ), чтобы защитить вкладчиков, приходится выплачивать, в пределах установленных лимитов, потерянные вклады. Известно, что собственные средства у Агентства на исходе и ему приходится воспользоваться кредитами. Так, ущерб АСВ от уголовно наказуемых действий руководителей и собственников банков превысил 550 млрд руб. При этом стоимость активов ликвидируемых банков составляет лишь 10-15% их балансовой стоимости.

Банкротство банков является объектом исследования и правовым институтом не только гражданского права, но и уголовного. В 2014 году был принят законопроект под названием «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 21.07.2014 N 218-ФЗ [1].

Данный закон, в том числе, включает поправки в Уголовный кодекс (УК) об ответственности за фальсификацию отчетности банков и других финансовых организаций. Согласно ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» предусмотрен штраф в размере от 300 000 рублей до 1 000 000 рублей, или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период от 2-х до 4-х лет. А также допускаются решения по принудительным работам на срок до 5 лет с условием лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет, либо лишением свободы на срок до 4-х лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3-х лет или без такового (ст. 172.1 УК РФ) [2].

АСВ направило 417 заявлений в правоохранительные органы, среди них возбуждено только 284 уголовных дела, связанных с причинением ущерба банкам их руководителями и собственниками, а вынесено 49 обвинительных приговоров в отношении собственников, руководителей и работников финансовых организаций (в том числе 20 приговоров — в 2014—2016 гг.), еще 10 дел находится на рассмотрении судов. Заметно, как с геометрической прогрессией убывает количество дел, а, следовательно, ответственности, от наказания.

Таблица 1- Структура качества расследований

	Количество	Структура, %
Всего заявлений	417	100
Возбуждено уголовных дел	284	68,11
Вынесено приговоров	49	11,75
На рассмотрении суда	20	4,80

Всего АСВ заявило требований на общую сумму 164 млрд руб., суды удовлетворили требования на 97 млрд руб., что составляет 59%. Однако по части взимания этих денежных средств наблюдаются проблемы (Агентству удалось взыскать менее 1 % от данной суммы), так как собственники либо пытаются максимально затянуть судебный процесс, либо ко времени вступления приговора в силу их уже нет на территории России, как нет и активов. На данный момент насчитывается более 20 «проблемных» банков, руководители которых скрываются за рубежом.

Таблица 2 – Топ-8 банков со статусом криминального банкротства[7]

Дата отзыва лицензии	Название банка	Регион (город)
4 ноября 2015	ПАО «Акционерный коммерческий банк «Балтика»	Москва
24 июля 2015	ОАО «Банк Российский Кредит»	Москва
20 мая 2015	ООО КБ «Транспортный»	Москва
4 июня 2015	ОАО Коммерческий банк «МАСТ-Банк»	Москва
24 сентября 2015	ООО Коммерческий Банк «Анталбанк»	Москва
24 апреля 2015	АО «Таурус Банк»	Москва
20 января 2015	ООО КБ «Интеркапитал-Банк»	Саранск
10 июня 2015	ООО Коммерческий банк «Инвест-Экобанк»	Санкт-Петербург

В данной таблице представлены банки, которые занимают наибольший удельный вес в общей сумме нарушений. При этом большинство из них связано с масштабной схемой вывода средств из России в Молдавию с использованием сфальсифицированных судебных постановлений.

Следует отметить, что наиболее масштабными действиями по фальсификации отчетности и вывода активов банков являются обвалы фиктивных обязательств перед физическими лицами в преддверии отзыва лицензии. Объемы таких «нарисованных» вкладов только в двух банках, «Экспресс» и Трансэнергобанке, в сумме составил почти 12 млрд рублей.

Кроме того, этот год запомнится массовым сокрытием обязательств банка по депозитам физических лиц за балансом. Мы столкнулись с этим уже в нескольких банках, среди них Мособлбанк (60 млрд рублей), «Огни Москвы» (1 млрд рублей), аналогичная ситуация в банке «Замоскворецкий» и новосибирском филиале Банка проектного финансирования. Так заявляет заместитель гендиректора Агентства по страхованию вкладов Валерий Мирошников.

Для оценки финансового положения коммерческих банков, а также осуществления контроля за их деятельностью со стороны Банка России

устанавливается перечень основных форм и прочей информации, предоставляемой кредитными организациями в рамках официальной отчетности. Он включает в себя, помимо общей финансовой отчетности, данные о деятельности банков на основе финансовой и денежно-кредитной статистики, статистики платежного баланса и финансового рынка, бюджетной статистики. Периодичность составления и предоставления этих форм отчетности выстраивается таким образом: ежедневная, пятидневная, еженедельная, ежемесячная, ежеквартальная, полугодовая и годовая [3, с.60].

Все формы отчетности, предоставляемые коммерческими банками в ЦБ РФ, можно сгруппировать по различным признакам. При этом наиболее существенной является классификация в зависимости от экономического содержания и способа формирования: статистическая, налоговая (декларация по налогу на прибыль, декларация по НДС, декларация по налогу на имущество), бухгалтерская, финансовая отчетность.

Несмотря на то, что статистическая отчетность, как правило, предоставляется органам государственной статистики, отчетность, предоставляемая в Банк России, также содержит формы отчетности статистического характера. Среди всех 73-х форм отчетности, перечисленных в Указании ЦБ РФ от 12 ноября 2009 г. №2332-у «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации», наиболее важными формами банковской статистической отчетности являются:

- форма № 0409202 «Отчет о наличном денежном обороте»;
- форма № 0409250 «Сведения об операциях с использованием платежных карт и инфраструктуре, предназначенной для совершения с использованием и без использования платежных карт операций выдачи (приема) наличных денежных средств и платежей за товары (работы, услуги)»;
- форма № 0409251 «Сведения о счетах клиентов и платежах, проведенных через кредитную организацию (ее филиал)»;
- форма № 0409255 «Сведения кредитных организаций о начале (завершении) эмиссии и (или) эквайринга платежных карт»;
- форма № 0409302 «Сведения о размещенных и привлеченных средствах»;
- форма № 0409345 «Данные о ежедневных остатках подлежащих страхованию денежных средств физических лиц, размещенных во вклады».

Бухгалтерская отчетность коммерческого банка также разрабатывается в соответствии с утвержденными формами. Перечень форм бухгалтерской отчетности, предоставляемой в Банк России, нашел отражение в упомянутых Указаниях № 2332, а также в Правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях. Основой бухгалтерской отчетности являются данные аналитического и синтетического учета [4, с.288]. Выделяют текущую и годовую отчетность. Текущая отчетность делится на ежедневную, месячную и квартальную отчетность. К ней относятся

следующие основные формы:

- форма № 0409101 «Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации»;
- форма № 0409102 «Отчет о прибылях и убытках кредитной организации»;
- форма № 0409134 «Расчет собственных средств (капитала)»;
- форма № 0409135 «Информация об обязательных нормативах»;
- форма № 0409155 «Сведения о финансовых инструментах, отражаемых на внебалансовых счетах»;

А также формы годового бухгалтерского учета, к которым относятся консолидированные отчеты. Следует отметить, что в качестве основного законодательного документа о порядке составления годовой бухгалтерской отчетности коммерческих банков выступают публикуемые указания Банка России. На данный момент действует Указание Банка России от 04.09.2013 N 3054-У (ред. от 21.10.2015) «О порядке составления кредитными организациями годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности» (Зарегистрировано в Минюсте России 01.11.2013 N 30303).

При этом Банк России принял решение помимо бухгалтерской отчетности, основанной на российских правилах бухгалтерской отчетности, ввести в обязанность коммерческих банков представлять дополнительную отчетность, основанную на нормах международной системы финансовой отчетности (МСФО). Кредитные организации составляют финансовую отчетность согласно методическим рекомендациям на базе российской бухгалтерской отчетности, перегруппировав, при этом, статьи бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, внося необходимые корректировки и применяя профессиональные суждения. Такое формирование отчетности носить название формирования методом трансформации.

Финансовая отчетность представляется в Банк России не позднее 1 июля года, следующего за отчетным, и включает в себя консолидированную и неконсолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО:

- отчет о финансовом положении на конец отчетного периода;
- отчет о прибылях и убытках за отчетный период;
- отчет о совокупных доходах за отчетный период;
- отчет об изменениях в собственном капитале за отчетный период;
- отчет о движении денежных средств за отчетный период;
- примечания, включая краткое описание существенных принципов учетной политики по составлению финансовой отчетности в соответствии с МСФО и прочие пояснительные примечания.

При этом указанная отчетность призвана расширить число пользователей обеспечения доступной информацией о финансовом состоянии коммерческих банков и повлиять на принимаемые ими экономические решения, в частности о целесообразности и безопасности инвестирования средств в деятельность банка.

В связи с увеличением числа банков со статусом криминального банкротства необходимо ввести ряд мер по обеспечению экономической безопасности государства, защите прав и интересов кредиторов и иных лиц от преступного банкротства [5, с.140].

Во-первых, следует внести изменения в законодательство. Не только вывод активов, но и их замена с понижением стоимости, даже не доводящая до банкротства банка, уже должна стать предметом уголовного разбирательства. Также необходимо принять закон о повышении ответственности членов советов директоров кредитных организаций.

Однако меры нужны не только против банкиров-нарушителей, но и для улучшения работы органов контроля за ними. Поэтому, во-вторых, необходимо усилить ответственность ЦБ РФ и его сотрудников в тех случаях, если регулятор вовремя не выявил неблагонадежные банки. Так как основной функцией регулятора должен быть не отзыв лицензии у "пустой" кредитной организации, а принятие превентивных мер еще до разорения банка.

В-третьих, следует ввести уголовную ответственность за ложные аудиторские заключения тех аудиторских фирм, которые непосредственно работали с «лжебанкротными» банками.

Использованные источники:

1. Уголовный Кодекс РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/document/>, свободный
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 21.07.2014 N 218-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/document/>, свободный
3. Егорова О.Н. Типовая схема криминального банкротства кредитной организации / О. Н. Егорова // Банки и деловой мир, 2014. - №7. – с.59-64.
4. Кругликов Л.Л. Уголовное право России / Л.Л. Кругликов // Волтерс Клувер, 2015. – с.286-290.
5. Ефимова Л.Г., Алексеева Д.Г. Банковское право / Л.Г. Ефимова, Д.Г. Алексеева // Проспект, 2014. – с.138-140.
6. Рысина Н. В. Управление и контроль над рисками в банках / Н.В. Рысина // Молодой учёный, 2014. - №2. – с.546-548.
7. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

Енютина Е.И.
магистр 2 курса
факультет Экономический
РГАУ - МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ЗАКУПОЧНАЯ И СБЫТОВАЯ ЛОГИСТИКА

В данной статье рассматриваются принципы закупочной логистики, способы выбора поставщика, а также функции и задачи каналов

распределения. В статье описываются логистические системы оптового распределения, которые необходимо использовать предприятиями для увеличения сбыта продукции.

В странах с рыночной экономикой основной целью закупочной логистики является удовлетворение производства в материальных запасах для экономической эффективности.

В отличие от всей системы товародвижения закупочная логистика придерживается основных принципов в отношении с поставщиками:

1. Обращение с поставщиками такое же, как с клиентами фирмы
2. Демонстрация общих интересов
3. Знакомство поставщиков со своими задачами и нахождение в курсе его дел
4. Учёт интересов поставщиков
5. Стабилизация контактов в деловой сфере
6. Помощь поставщику в случае возникновения у него проблем [1].

Немаловажную роль в закупочной логистике играет правильный выбор поставщика. Данная выборка может происходить двумя способами: конкурентные торги; письменные переговоры между поставщиком и потребителем.

Конкурсные торги (тендеры) являются самой распространенной формой поиска поставщиков. Они проводятся в случае, если необходимо закупить материальные производственные ресурсы на большую денежную сумму, а так же для налаживания связей между потребителями и поставщиками.

Проведение тендера включает в себя несколько этапов:

1. Реклама,
2. Разработка тендерной документации,
3. Публикация тендерной документации,
4. Прием и вскрытие тендерных предложений,
5. Оценка тендерных предложений,
6. Подтверждение квалификации участников торгов,
7. Предложение и присуждение контракта.

Обычно, победителем конкурса признается участник, представивший наиболее выгодное, с точки зрения производителя, предложение.

Так, по мнению И.В Барсеговой, автора статьи «Тендеры в России: исторический и современный аспекты», победа в тендере очень важна для предпринимателя, ведь именно она дает возможность заключить договор с государственной компанией, получить гарантированный доход, а так же повысить престиж своего бизнеса.

Так же стоит отметить, что даже однократная победа в тендере позволяет компании принимать участие в закрытых тендерах. Закрытыми называют такой тендер, где принимают участие только те поставщики,

которых приглашает заказчик [3].

Говоря о письменных переговорах между поставщиком и потребителем, стоит отметить, что в их процессе потребитель получает официальное предложение на поставку товаров от потенциального поставщика. Это организовывается одним из перечисленных способов:

Инициатива вступления в переговоры исходит от продавца товара. В этом случае, он рассылает потенциальным покупателям предложения своей продукции.

1. Инициатива вступления в переговоры исходит от покупателя. В этом случае, он рассылает потенциальным поставщикам запрос, в котором содержится получение предложения [1].

Но, несмотря на данные способы, выбор поставщика является очень важным вопросом, поэтому к ним предъявляется два критерия

1. Стоимость продукции или услуг (цена продукции или услуг и стоимость, не имеющая денежного выражения)

2. Качество обслуживания (качество продукции или услуги и надежность обслуживания).

Подводя итог, можно сказать, закупочная логистика, а именно отношения с поставщиками и потребителями играют очень важную роль. Ведь во многом именно от правильно выбранного поставщика зависит успех всего процесса в товародвижении, и от того, как выбранный поставщик будет выполнять свои функции и обязанности. Поэтому, тендеры и переговоры одна из важнейших составляющей закупочной части товародвижения.

Сбытовой логистикой, или логистикой распределения называется часть общей логистической системы, которая обеспечивает эффективное распределение производимой продукции, при этом охватывая всю цепь распределения.

Стратегия распределительной логистики состоит из двух основополагающих пунктов:

1. Изучение потребностей рынка,

2. Способы и методы наиболее полного удовлетворения потребностей[1].

Во многом развитие сбытовой логистики связано с обострением проблемы реализации товара и повышением требований к фирмам, занимающимся непосредственно самим процессом. При разработке концепции сбыта фирмы должны ориентироваться на планирование и управление потоками распределения товаров. Так же следует отметить, что планирование строится на логистическом анализе потребительских характеристик продукции, а так же ее зависимости от рыночных факторов.

В настоящее время существует мнение о том, что маркетинг является частью распределительной логистики, что служит одним из способов совершенствования путей сбыта в товародвижении. Данное мнение можно оспорить тем, что логистика является частью товародвижения, а

следовательно и сбытовая логистика тоже часть системы, которая ставит перед собой задачу изучение рынка сбыта.

Сбытовая логистика нуждается в постоянном обновлении информации о конъюнктуре рынка, что сделало незаменимой информационную логистику в системе товародвижения.

Говоря о каналах распределения товаров, стоит отметить, что их основной задачей является доставка товара в нужное время и в нужное место, поэтому лица (физические или юридические), составляющие данный канал, должны выполнять ряд функций:

1. Проведение исследовательской работы по сбору информации, необходимой для планирования сбыта,
2. Стимулирование сбыта путем распространения информации о товаре,
3. Установление контактов с потенциальными покупателями,
4. Приспособление товара к требованиям покупателей,
5. Проведение переговоров с потенциальными потребителями продукции,
6. Организация товародвижения.

Как мы видим, данные функции присущи посредникам при транспортировке товара от производителя к месту сбыта и потребителю. Поэтому, можно смело сказать, что сбытовая логистика является частью системы товародвижения.

Так, по мнению С.Г. Халатяна, автора статьи «Логистическая система оптового распределения фармацевтической продукции (на примере южного федерального округа)» предприятиям для улучшения сбыта необходимо использовать в своей работе:

- Системы электронного заказа и передачи накладных,
- Системы контроля за товарооборотом на складе клиента и посредника,
- Системы формирования товарной структуры.

По его мнению, данные системы позволят производителям эффективно подстраиваться под потребности клиента [2].

Таким образом, закупочная и сбытовая логистика позволяет решить ряд задач, которые отображены на схеме.

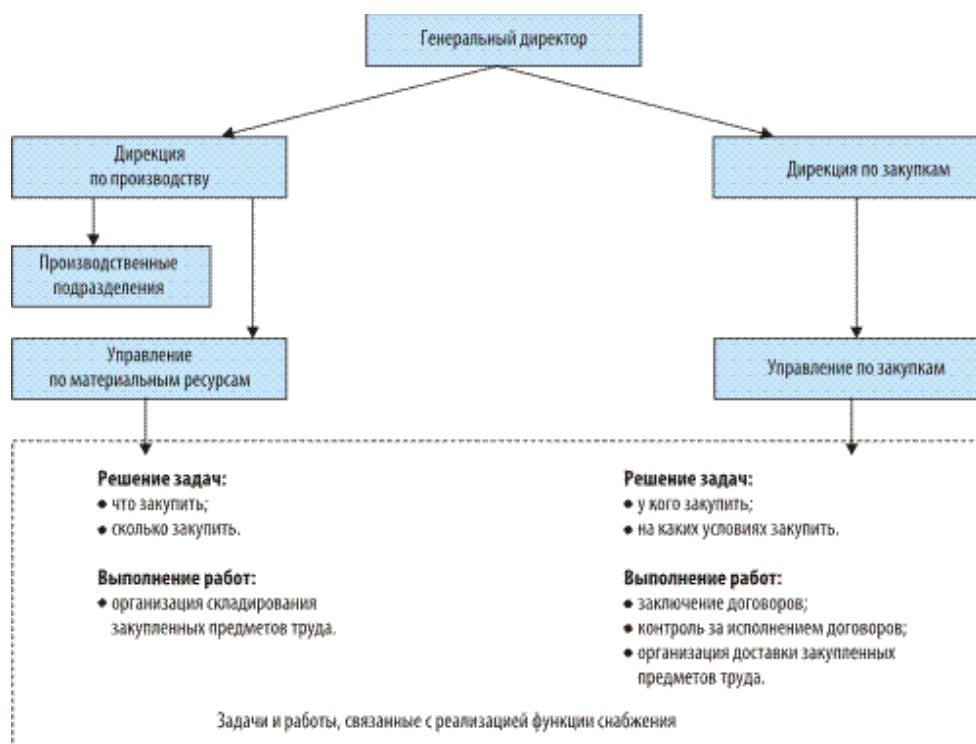


Рис. 1 – Задачи, которые решают закупочная и сбытовая логистика

Использованные источники:

1. Аникина Б.А. Логистика / А.Б. Аникина – М.: ИНФРА-М, 2005. - 368 с.
2. Халатян С.Г. Логистическая система оптового распределения фармацевтической продукции (на примере южного федерального округа) / С.Г. Халатян // Региональная экономика. – 2012. - №43(274), с. 61-67
3. Барсегова И.В. Тендеры в России: исторический и современный аспекты / И.В. Барсегова // Российское предпринимательство. – 2011. – №5(1), с. 23-29

Енютина Е.И.
магистр 2 курса
факультет Экономический
РГАУ - МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ЛОГИСТИКА В ТОВАРОДВИЖЕНИИ

В статье рассматриваются задачи, функции и направления логистики. Представлены подходы различных исследователей к определению понятия «логистика».

В последние годы в сфере товародвижения произошли серьезные преобразования, что привело к использованию новых методов и технологий доставки товара - логистики.

Логистика происходит от греческого слова «logistike», что означает искусство вычислять, рассуждать. Ее история уходит далеко в прошлое, но активное развитие логистика получила во время второй мировой войны, когда было необходимо точно и быстро снабжать действующую армию. В дальнейшем, логистику поставили на службу экономике страны, управлению ее материальными запасами.

В современной предпринимательской деятельности выделяется два основных направления логистики [1]:

1. Функциональный подход к товародвижению,
2. Анализ всевозможных рыночных процессов.

К основным задачам логистики относят:

1. общие задачи (предназначены для создания складских систем организации и их прикрепление к местам сбыта товара):

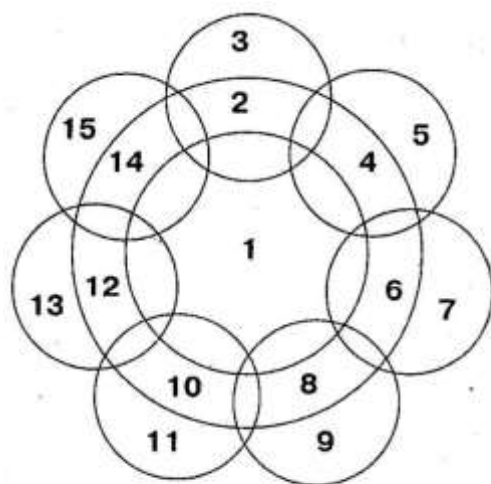
- создание системы регулирования материальных и информационных потоков;
- прогнозирование возможных объемов производства, перевозок, складирования;
- определение несостыковки между необходимостью и возможностью реализовать ее на производстве;
- выявление спроса на продукт, выработанный и продвигаемый в рамках логистической системы;
- организация предпродажного и послепродажного обслуживания[2].

2. Частные задачи имеют более узкое направление и включают:

- создание минимальных запасов;
- максимальное сокращение времени хранения готовой продукции;
- сокращение времени перевозок[1,2].

По мнению В. Шумаева, автора статьи «Развитие логистики как эффективного инструмента управления» основной задачей логистического управления является создание и поставка товара в нужное время и место оптимального количества и качества с минимальными затратами на разработку, изготовление, упаковку и движение. Логистические принципы позволяют выполнить управленческие задачи более эффективно. Поэтому под логистическим управлением понимается управление потоковыми процессами на основе использования логистических принципов[3].

Говоря о функциях логистики, можно сказать, что они охватывают всю систему товародвижения, поэтому, представим товародвижение, как логистическую систему и отразим ее функции на схеме.



1 — логистика и электронная обработка данных; 2 — закупка сырья и материалов; 3 — планирование материально-технического снабжения; 4 — планирование выпуска продукции; 5 — совершенствование качества продукции; 6 — планирование и управление производством; 7 — складские системы; 8 — планирование сбыта; 9 — рынок сбыта, маркетинг; 10 — структура сервиса; 11 — организация обслуживания клиента; 12 — планирование финансов; 13 — текущая финансовая деятельность; 14 — структура кадровой системы; 15 — планирование и управление кадрами

Рис. 2 — Функции логистики [1]

Данная схема показывает, что необходимо соблюдение последовательности действий различных структур, которые доставляют товар от производителя к потребителю. В тоже время, при выходе из строя одной из составляющих системы существует риск, что вся система перестанет качественно функционировать.

В то же время, как считает В.В. Ткач, автор статьи «Проблемы обеспечения надежности плана поставок», учет интегральных свойств логистических систем должен производиться при планировании поставок в логистических цепях (сетях). В основе этих цепей должны лежать договоры поставки, общая совокупность которых обеспечивает согласованные действия участников логистических цепей. Миссия логистической координации в цепях поставок и, соответственно, ответственность за планирование поставок — это прерогатива фокусной компании.

Именно наличие прав на полный контроль над товародвижением, хотя в ряде случаев и ограниченных (например, в случае передачи поставщиком монопольного права на продажу готовой продукции дистрибьютору на конкретной территории), делает планирование поставок фокусной компанией приоритетным видом логистического менеджмента.[4].

Поэтому, исходя из вышесказанного, можно определить логистику как форму оптимизации рыночных связей, гармонизацию интересов всех участников процесса товародвижения.

Использованные источники:

1. Шумаев В. Развитие логистики как эффективного инструмента управления / В. Шумаев // Экономист. — 2013. - №10 — с. 29-35
2. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. — 228.
3. Аникина Б.А. Логистика / А.Б. Аникина — М.: ИНФРА-М, 2005. - 368 с.
4. Ткач В.В. Проблемы обеспечения надежности плана поставок / В.В. Ткач // Экономика и управление. — 2012. - №1(75), с. 73-77

Ерёмина Т.В.
студент 4 курса
специальность «Экономика»
направление «Бухгалтерский учет, анализ, аудит»
Хромцова Л.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПАССАЖИРСКИЙ ПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)

Статья посвящена основным проблемам распределения затрат на постоянные и переменные. На примере АО «Северречфлот» были рассмотрены основные направления пассажирских перевозок. Были рассмотрены затраты на пассажирские перевозки и распределение их на постоянные и переменные. Предложен рациональный вариант распределения затрат.

Затраты, операционный анализ, отстой, амортизация, прочие расходы.

Современные условия хозяйствования ставят перед предприятием новые задачи, связанные с необходимостью выявления дополнительных источников повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и увеличения прибыльности предприятия. Одним из таких источников является распределение затрат на перевозку пассажиров на постоянные и переменные затраты.

ОА «Северречфлот» осуществляет следующие виды деятельности:

1. Пассажирские перевозки.
2. Грузовые перевозки.
3. Переработка грузов.
4. Услуги гостиничного комплекса Авторечвокзала.
5. Сдача площадей в аренду и субаренду.
6. Предоставление территории в аренду и субаренду.
7. Услуги по отстою флота.
8. Реализация материалов (щебень и песок).
9. Услуги открытого и закрытого хранения на грузовом причале

ОАО «УПТойК».

Операционный анализ - анализ результатов деятельности предприятия на основе соотношения объемов производства, прибыли и затрат, позволяющий определить взаимосвязи между издержками и доходами при разных объемах производства.

АО «Северречфлот» занимается перевозками по следующим маршрутам:

1. Ларьяк - Чехломей.
2. Ханты – Мансийск - Березово.

3. Ханты – Мансийск - Сургут - Банное.
4. Ханты – Мансийск - Нялино.
5. Приобье - Белоярский.
6. Приобье - Березово.
7. Выкатной - Ханты – Мансийск.
8. Ханты - Мансийск - Урманный.
9. Нижневартовск - Былино.
10. Игрим – Березово – Сосьва - Игрим.
11. Березово – Салехард - Мужи.
12. Белоярский - Ванзеват.
13. Омск – Тобольск - Салехард.
14. Салехард - Мужи.

Примером распределения затрат на постоянные и переменные возьмем направление Нижневартовск – Былино, так как данное направление имеет за сезон 106947 пассажира – км. По данному маршруту используется арендованное судно «Трамвай – 8».

Для распределения затрат на постоянные и переменные затраты составим таблицу 1, в которой отразим все затраты на примере маршрута Нижневартовск – Былино в 2014 году.

Таблица 1 – Состав и структура затрат маршруту Нижневартовск – Былино

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
ФОТ	1197,8	44,7
Социальные отчисления, 30,9 %	370,1	13,8
Топливо	622,0	23,2
Масло	6,6	0,2
Электроэнергия	59,8	2,2
Амортизация	4,0	0,14
Материалы	69,4	2,6
Отстой	64,0	2,4
Ремонтный фонд	94,7	3,5
Аренда	2,6	0,09
Прочие расходы	187,1	6,9
Налоги, сборы, платежи	0,2	0,0075
Итого	2678,42	100

Анализируя таблицу 1, можно сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес имеет показатель фонд оплаты труда (44,7 %). Так как данный показатель рассчитывается на всех сотрудников АО «Северречфлот». Наименьший удельный вес имеет показатель налоги, сборы, платежи (0,0075%), так как выплаты в Налоговые Службы имеют определенную ставку.

Составим таблицу 2, в которой представим расчет дохода по данному маршруту.

Таблица 2 – Доход, получаемый с маршрута

Показатель	Сумма
Количество пассажиров	2613
Пассажирооборот, п-км	106947
Количество рейсов	236
Пассажирооборот за 1 рейс, п-км	453,17
Стоимость 1 п-км без НДС, руб.	3,16
Доходам, руб., без НДС	337953
Дотация, руб.	2916100

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод о том, что доход, полученный от перевозок - составляет 337953 рублей. Показатели, повлиявшие на данную сумму – пассажирооборот и стоимость 1 п-км.

Составим таблицу 3, в которой отразим распределение затрат на постоянные и переменные затраты.

Таблица 3 – Распределение затрат на постоянные и переменные

Постоянные затраты	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Переменные затраты	Сумма, тыс. руб.	Структура, %
ФОТ	1197,8	69,1	Топливо	622,0	65,8
Социальные отчисления	370,1	21,3	Масло	6,6	0,7
Амортизация	4,0	0,23	Электроэнергия	59,8	6,3
Отстой	64,0	3,6	Материалы	69,4	7,3
Ремонтный фонд	94,7	5,4	Прочие расходы	187,1	19,8
Аренда	2,6	0,1			
Налоги, сборы, платежи	0,2	0,01			
Итого	1733,4	100	Итого	944,9	100

Анализируя таблицу 3 можно сделать вывод о том, что постоянные затраты на данный рейс превышают переменные затраты. Данное явление можно объяснить тем, что фонд оплаты труда составляет 69,1 % в структуре постоянных затрат.

К прочим расходам относится:

- Услуги Регистра
- Рацион питания
- Медосмотр
- Обслуживание ККМ
- Льготный отпуск
- Проживание в общежитии

Для проведения анализа безубыточности предприятия составим таблицу 4. Берем в учет то, что АО «Северречфлот» поступают дотации из бюджета на данный маршрут.

Таблица 4 – Расчет точки безубыточности

Показатель	Значение, тыс. руб.
Постоянные затраты	1733,4
Переменные затраты	944,9
Доход	3254
Маржинальная прибыль (доход - переменные)	2309,1

затраты)	
Точка безубыточности (постоянные затраты – маржинальная прибыль)	575,7

Анализируя таблицу 4 можно сделать вывод о том, чтобы достигнуть точки безубыточности АО «Северречфлот» должны сделать 576 рейсов за весь период работы данного маршрута.

Проведя распределение затрат на постоянные и переменные, мы пришли к выводу о том, что для того чтобы АО «Северречфлот» осуществлять перевозки по маршруту Нижневартовск – Былино безубыточно, необходимо выполнять 576 рейсов за весь период действия данного маршрута. По данному направлению в 2014 году было совершено 236 рейсов.

Для повышения эффективности распределения затрат необходимо правильно распределить затраты на постоянные и переменные.

Таблица 5 – Распределение затрат на постоянные и переменные

Постоянные затраты	Сумма, тыс. руб.	Переменные затраты	Сумма, тыс. руб.
Амортизация	4,0	ФОТ	1197,8
Аренда	2,6	Топливо	622,0
Налоги, сборы, платежи	0,2	Масло	6,6
		Электроэнергия	59,8
		Материалы	69,4
		Прочие расходы	187,1
		Отстой	64,0
		Социальные отчисления	370,1
		Ремонтный фонд	94,7
Итого	6,8	Итого	2671,5

Анализируя данную таблицу мы сможем уменьшить сумму постоянных затрат с помощью определения показателей в переменные затраты. Данная статья увеличилась на 1726,6 а итоги постоянных затрат уменьшились на эту же сумму.

Отстой – себестоимость работ при авариях.

Рассчитаем точку безубыточности при данном распределении затрат

Для проведения анализа безубыточности предприятия составим таблицу 6.

Таблица 6 – Расчет точки безубыточности

Показатель	Значение, тыс. руб.
Постоянные затраты	6,8
Переменные затраты	2671,5
Доход	3254
Маржинальная прибыль	582,5
Точка безубыточности	575,7

Анализируя таблицу 6 можно сделать вывод о том, чтобы достигнуть точки безубыточности АО «Северречфлот» должны сделать 576рейсов за

весь период работы данного маршрута.

Проведя процедуры по оптимизации распределения затрат, было выявлено, что АО «Северречфлот» необходимо совершить 576 рейсов, не зависимо от распределения затрат на пассажирские перевозки, так как данный маршрут имеет компенсацию из бюджета.

Ермакова А. С.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т. А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: статья посвящена социальной политике в современной России, её осуществлению и проблемам, социальной защите граждан.

Abstract: The article is devoted to social policy in modern Russia, its implementation, social protection of citizens

Ключевые слова: социальная политика, социальная защита населения социальное страхование, проблемы социальной политики.

Keywords: social policy, social protection of the population, social insurance, function of social protection, problem of social policy.

Согласно Конституции Российской Федерации высшая ценность — человек, его права и свободы. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства [1].

В любом обществе есть люди, которые, в силу различных причин, не способны собственными усилиями обеспечить источники средств существования или самостоятельно выйти из трудной жизненной ситуации это дети, оказавшиеся в неблагоприятных семейных условиях, осиротившие, беспризорные, инвалиды и многие другие.

Государство, посредством социальной политики обеспечивает минимальный уровень социальных гарантий, поддерживает оптимальное соотношение между доходами активной части населения и нетрудоспособных граждан, определяет минимальный размер оплаты труда, пенсий, стипендий, социальных пособий и величину прожиточного минимума, создает условия для укрепления здоровья населения, его образования и реализации культурных потребностей, тем способствует решению проблем граждан [2]. Социальная защита — это система распределительных отношений, в процессе которых за счет части национального дохода образуются и используются общественные фонды денежных средств материального обеспечения и обслуживания граждан.

Но состояние социальной сферы государства на сегодняшний день

далеко не удовлетворительное. В связи с чем можно говорить о такой актуальной проблеме в условиях развития социальной политики, как низкий уровень реальных доходов населения и их дифференциация. Также острыми остаются вопросы в сфере здравоохранения и образования. В настоящее время ощущается дефицит качества социальных услуг и дефицит квалифицированных кадров в образовании и здравоохранении [3].

Основные проблемы, с которыми сталкивается наша страна и которые мешают успешно развиваться населению: дисбаланс в экономике, приводящий к неравномерному развитию производства на разных территориях, и в разных отраслях, бедность, являющаяся одной из самых важных проблем России. Среди факторов, повлиявших на быстрый рост уровня бедности можно назвать сокращение занятости, резкое снижение трудовых доходов, массовую безработицу, неэффективную систему социальной защиты населения, низкие доходы и многие другие, уровень образования, здравоохранение (проблема состоит в недостаточном финансировании и нехватке кадров), отсутствие законодательного закрепления в бюджете основных социальных нормативов.

Одно из основных направлений социальной политики нашего государства — социальное страхование. Обеспечить государственные гарантии человеку призван производящий основную часть страховых выплат Фонд социального страхования посредством: стимулирования рождаемости, помощи пострадавшим на производстве, содействия людям с ограниченными возможностями. Количество страхователей, стоящих на учете в органах ФСС РФ, составляет порядка 5,2 млн работодателей, количество застрахованных лиц достигает 58,6 млн человек. Фонд затрагивает и защищает интересы большинства населения страны, что говорит о его значимости. Значение ФСС достаточно велико: он и его деятельность призваны компенсировать (минимизировать) последствия от вероятных изменений социального или материального положения застрахованного лица. ФСС помогает и работникам, и работодателям гарантировать социальную защиту. Фонд социального страхования работает в трех основных направлениях: оплата больничных, выплата по несчастным случаям на производстве и выплата пособий, связанных с материнством.

Исходя из вышеперечисленного, можно заключить, что основными приоритетами социальной политики должны являться: увеличение уровня оплаты труда отдельных категорий работников бюджетной сферы в соответствии с указами Президента Российской Федерации, развитие и реформирование пенсионного и социального обеспечения, повышение адресности социальных выплат; реализация мер по стимулированию трудовой мобильности населения, по профессиональной подготовке и переподготовке кадров, созданию новых рабочих мест, отвечающих требованиям инновационной экономики.

Должны также реализовываться меры, направленные на упрощение процедуры привлечения в Российскую Федерацию

высококвалифицированных иностранных специалистов, либерализацию условий их пребывания и осуществления трудовой деятельности в Российской Федерации; развитие здравоохранения путем реформирования системы обязательного медицинского страхования, модернизации используемого оборудования и технологий, формирования сети современных центров высоких медицинских технологий, а также перинатальных центров, продолжения реструктуризации учреждений здравоохранения, развития стационарозамещающих медицинских технологий, использования механизмов государственно-частного партнерства в здравоохранении, увеличения доли медицинских учреждений новых организационно-правовых форм, в том числе в форме автономных учреждений; - развитие открытости системы образования к внешним запросам, применение проектных методов, конкурсное выявление и поддержка лидеров, успешно реализующих новые образовательные подходы на практике, адресность инструментов ресурсной поддержки и комплексный характер принимаемых решений; продолжение политики стимулирования жилищного строительства, в первую очередь строительства комфортного жилья экономического класса и малоэтажного жилищного строительства, восстановление снизившихся в условиях кризиса темпов роста покупки жилья на условиях ипотеки [4].

Таким образом, всегда есть люди, которым в силу различных обстоятельств, необходима финансовая поддержка. На её оказание направлена социальная политика нашего государства. Одним из механизмов которой является социальная защита. В государстве существует ряд проблем, мешающих нормальной жизнедеятельности граждан. Такие, как низкий уровень зарплат, безработица, проблемы в системе здравоохранения и образования. На сегодняшний день существуют целый комплекс спланированных на долгосрочный период мероприятий, направленных на урегулирование перечисленных проблем.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г., с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля 2014 г.)
2. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения: Учебное пособие. М.: Издательство БЕК, 2004.
3. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях организации государственной социальной политики» // Российская газета. — 2012. — № 5775.
4. <http://www.garant.ru>- Электронный ресурс Концепция долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 года
5. Заяц О.В. Экономические основы социальной работы: Учеб. пособие. Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2003.
6. Дудник Д.В. «Механизм экономической оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в РФ », Экономика и Социум, 2015 № 2-2 (15).

7. Дудник Т.А. «Безработица в молодежной среде: причины и пути решения», Экономика и социум , 2015 № 2 (15).

*Ерошкина Д. В.
студент 4 курса
кредитно – экономический факультет
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ БОРЬБЫ С УКЛОНЕНИЕМ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОФШОРОВ

Статья посвящена проблеме минимизации налогов в РФ с помощью низконалоговых юрисдикций, подробно рассмотрена одна из схем уклонения от налогообложения, меры предпринятые на высшем уровне с целью решения данной проблемы и слабые стороны принятых нормативно-правовых актов.

Ключевые слова: низконалоговые юрисдикции, офшорные зоны, контролируемые иностранные компании (КИК), система налогообложения, антиофшорное законодательство.

The article is devoted to the problem of minimization of taxes in the Russian Federation with the help of low-tax jurisdictions , one of the schemes of tax evasion is considered in detail, the measures that are taken at the highest level to solve this problem and weaknesses adopted normative - legal acts are also reviewed .

Keywords: low-tax jurisdictions, offshore zones, controlled foreign companies (CFC), the taxation system, Anti- offshore legislation .

Проблема борьбы с активным использованием различных инструментов международного налогообложения в целях законной и полужаконной минимизации налоговых обязательств является актуальным направлением налоговой политики Российской Федерации начиная с 2011г, когда этот вопрос начал обсуждаться на высшем политическом уровне. Вопрос деофшоризации стоит наиболее остро в настоящее время, так как введенные по отношению к России санкции ограничивают доступ к финансовым рынкам и вынуждают мобилизовать все имеющиеся в финансовом окружении ресурсы. Еще одной причиной актуальности данной задачи является тот факт, что до 2018 года основным вектором развития налоговой политики является недопущение увеличения налоговой нагрузки, а, значит, возрастает необходимость развития налогового администрирования в целях повышения эффективности действующей налоговой системы.

Схема уклонения от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций выглядит следующим образом:

1. В офшорной зоне российское предприятие регистрирует свою дочернюю компанию. Полный перечень офшорных юрисдикций: [1]

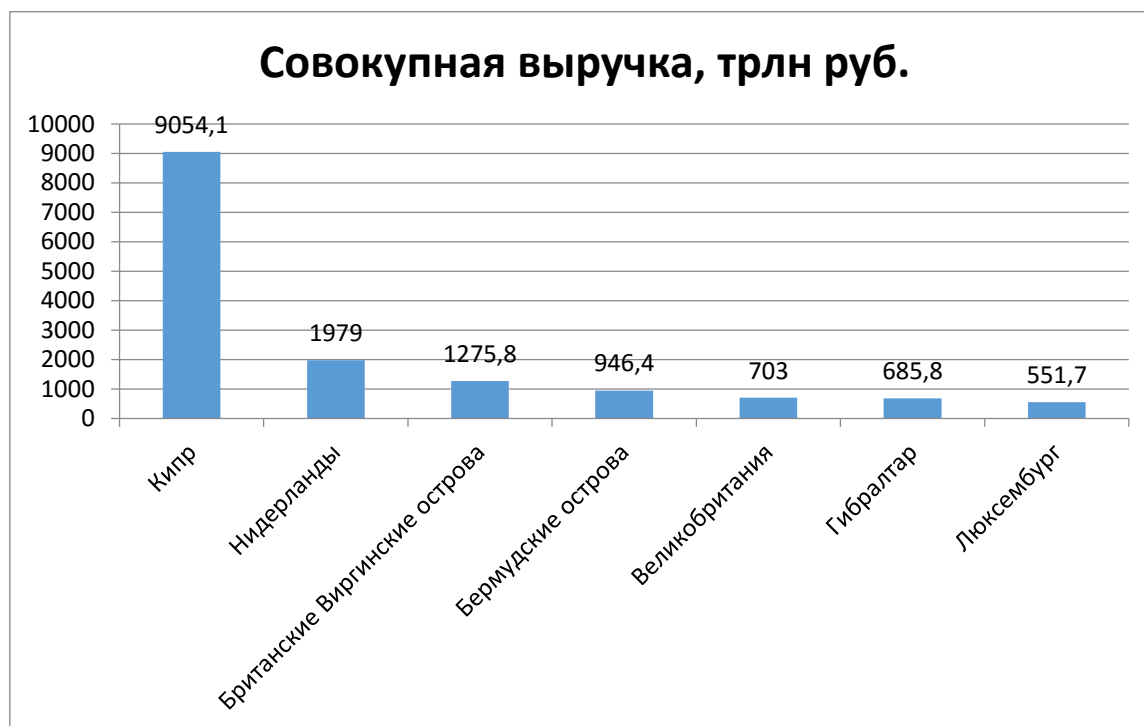
Ангилья	Британские	Мальдивская	Республика Палау
Княжество	Виргинские острова	Республика	
Андорра	Гибралтар	Республика	Республика
		Маршалловы	Панама;
		Острова	
Антигуа и Барбуда	Гренада	Княжество Монако	Республика Самоа
Аруба	Содружество	Монтсеррат	Республика Сан-
	Доминики		Марино
Содружество	Китайская Народная	Республика Науру	Сент-Винсент и
Багамы	Республика: Специал		Гренадины
	ьный		
	административный		
	район Гонконг		
	(Сянган);		
	Специальный		
	административный		
	район Макао		
	(Аомынь);		
Королевство	Союз Коморы:	Республика Ниуэ	Сент-Китс и Невис
Бахрейн	остров Анжуан;		
Белиз	Республика Либерия	Объединенные	Сент-Люсия
		Арабские Эмираты	
Бермуды	Княжество	Острова Кайман	Отдельные
	Лихтенштейн		административные
			единицы
			Соединенного
			Королевства
			Великобритании и
			Северной
			Ирландии: Остров
			Мэн; Нормандские
			острова (острова
			Гернси, Джерси,
			Сарк, Олдерни)
Бруней-	Республика	Острова Кука	Кюрасао и Сен-
Даруссалам	Маврикий		Мартен
			(нидерландская
			часть)
Республика	Малайзия: остров	Острова Теркс и	Республика
Вануату	Лабуан	Кайкос	Сейшельские
			Острова

2. Российская компания продает фирме в офшорной зоне товар по заниженной цене, а значит выплачивает минимальные налоги, затем офшорная фирма продает товар в другое государство, но уже по мировым ценам. Таким образом, значительная доля выручки концентрируется в офшорной фирме, что наносит значительный ущерб бюджету РФ. Или другая схема: в случае импорта, дочерняя компания в офшоре покупает

продукцию по мировым ценам, но продает головной компании в России уже по заниженным, что также снижает налоговую нагрузку на российскую компанию.

По оценке замглавы Минфина Сергея Шаталова, около \$20 трлн мировых активов контролируются из офшор, точная доля, приходящихся на Россию не известна, но она несомненно велика. В опубликованном в октябре 2015г. рейтинге РБК: Крупнейшие компании России, в которую вошли 500 российских компаний, выручка которых составила 77% российского ВВП был осуществлен анализ места регистрации компаний. Так, участники рейтинга поделились следующим образом: 239 компаний – российская юрисдикция (из них 87 – государственные, для которых вопрос выбора юрисдикции отпадает), 183 – зарегистрированные за рубежом и 38 – зарегистрированные в иностранных юрисдикциях через «компания-оболочки», то есть компании, которые не имеют существенных активов в стране регистрации и не ведут в ней операций, в качестве примера Yandex N. V. или United Company RUSAL. В рейтинге также участвовала 1 иностранная компания – это VimpelCom, а 40 компаний не раскрыли юрисдикцию. Таким образом, частный бизнес распределился в следующей пропорции: 152:222 не в пользу российской юрисдикции. Необходимо отметить, что наиболее популярной зарубежной юрисдикцией является Кипр, где зарегистрировано 136 компаний из списка, далее следуют Нидерланды (21 компания), Британские Виргинские острова (14 компаний), Люксембург (7 компаний) и т. д.

Совокупная выручка компаний с российской юрисдикцией в 2014г. составила – 32,47 трлн рублей, но большая доля (24,5 трлн рублей) принадлежит государственным компаниям, совокупная выручка компаний во всех прочих юрисдикциях – 23,57 трлн рублей. Сравнительный анализ представлен в таблице.[6]



2014 год стал переломным моментом в ходе процесса деофшоризации российской экономики: был принят Федеральный закон о контролируемых иностранных компаниях (КИК). С 1 января 2016г. если доля в такой компании больше 25%, а прибыль превышает 30 млн рублей, то налог для компании составит 20% с прибыли.

Также в 2015г. Госдума приняла ФЗ "О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ", касающийся амнистии капитала, то есть программа представляет любым физическим лицам возможность раскрыть информацию о принадлежащем им имуществе и счетах в иностранных банках, освобождая от применения мер административной, налоговой и уголовной ответственности. Данная мера борьбы с уклонением от уплаты налогов успешно проводилась во многих странах, например, Ирландия (1988г.), Италия (2001-2002гг.). Что касается России возможная проблема состоит в неуверенности в стабильности и безопасности нахождения капитала в стране, поэтому необходимо убедить инвесторов в существовании условий для эффективного использования финансовых ресурсов на российском рынке. [3]

Еще одним шагом в рамках концепции деофшоризации российской экономики стало принятие 15 февраля 2016г. закона, запрещающего предоставление субсидий, бюджетных инвестиций и государственных гарантий иностранным компаниям. Запрет касается российских юридических лиц, доля офшорных компаний в которых превышает 50%, закон вынуждает раскрывать всех выгодоприобретателей, в случае, если хотя бы один из них является иностранным резидентом, компания государственной поддержки не получит. [5]

Кроме этого, была утверждена Конвенция о взаимной

административной помощи по налоговым делам, которая предполагает возможность обмена налоговой информацией между участниками Конвенции, а также взаимопомощь и согласованность по взиманию налогов.

Еще одним шагом к борьбе с уклонением от налогообложения является принятие Межправительственного соглашения об обмене налоговой информацией в целях противодействия использованию незаконных схем минимизации налогообложения.

Но необходимо отметить слабые стороны принятых правовых актов. Как только Федеральный закон о контролируемых иностранных компаниях (КИК) был принят, сразу увеличились обращения клиентов в консалтинговые агентства с просьбами о поиске «оптимальных юрисдикций» - сообщил Алексей Рябов, партнер Ernst&Young. Среди стран с наиболее благоприятными налоговыми условиями рассматривают: Великобританию, Швейцарию, Монако и Мальту.

Еще один способ обхода – это перерегистрация бизнеса в странах Евразийского экономического союза, так как по закону прибыль КИК из стран-членов ЕвроАзЭС освобождается от налогообложения. Например, в Казахстане антиофшорное законодательство мягче, чем в России, законодательство о КИК применяется в отношении Кипра, Люксембурга, но, например, Нидерланды, Швейцария и Сингапур в этот перечень не входят.

Таким образом, на текущий момент уже приняты ключевые правовые акты в области деофшоризации российской экономики. Но, по моему мнению, этого недостаточно. Кроме изменения действующего законодательства следовало бы обратить внимание на прозрачность при учреждении компаний, укрепление межгосударственных отношений в области раскрытия информации, а также развитию благоприятного инвестиционного климата. На основе данных Всемирного банка по уровню инвестиционного климата и легкости ведения бизнеса Россия занимает 51 место между Перу и Молдовой.

Сравнительная таблица стран по уровню развития инвестиционного климата[8]

Страна	Место в мировом рейтинге
Сингапур	1
Новая Зеландия	2
Дания	3
Республика Корея	4
САР, Гонконг, Китай	5
Великобритания	6
США	7
Россия	51

Что касается прогнозов, то несмотря на попытки решить проблему офшоров, колоссальных перемен не предвидится. Так, аналитики Boston Consulting Group(BCG) прогнозируют, что до 2019г. объем российских финансовых ресурсов в офшорных зонах будет расти примерно на 10,2%

ежегодно. Причиной такой тенденции является политическая и экономическая нестабильность, геополитические проблемы, а также историческая тенденция хранения финансовых активов в низконалоговых юрисдикциях.[5]

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 13.11.2007 N 108н (ред. от 02.10.2014) "Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)"
2. Сазонов, В. Амнистия капиталов: мировой опыт// Forbes, 2014, №5
3. Ровинский М. Амнистия капитала: ожидания и реальность//Forbes, 2015, №5
4. Воронина Ю. Гарантии только для своих// Российская газета, 2016, №2
5. Beardsley B. Global Wealth 2015: Winning The Growth Game// BCG. Boston MA 02108. 2015
6. <http://www.rbc.ru/rbc500/>
7. <https://www.nalog.ru/>
8. <http://www.worldbank.org/>

*Ершова О.А.
студент 4 курса
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЛИФТОВОГО СЕРВИСА)

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопросов и проблем организации сервисного обслуживания объектов недвижимости, а именно лифтового сервиса, представлены подходы по повышению качества обслуживания клиентов.

Ключевые слова. Лифт, сервис, организация обслуживания, объекты недвижимости.

В каждом городе жилые комплексы состоят из многоэтажных домов, лифт для каждого человека – обыденная и необходимая вещь. Количество используемых лифтов с каждым днем увеличивается, работа с ними становится все более трудоемкой и масштабной [2]. Рассмотрим данный процесс на примере лифтовой аварийной службы ЗАО «Союзлифтмонтаж-Юг».

Сервисная служба по обеспечению лифтов, в соответствии с функциональными обязанностями работников, состоит из следующих работников: электромеханик-дежурный; электромеханик-ремонтник; диспетчер, принимающий сигнал; мастер – ответственный за организацию аварийного обслуживания лифтов; снабженец запчастями, который

производит заказ запасных частей по запросам мастеров [2].

Автором было проведено исследование по состоянию удовлетворенности услугами ЗАО «Союзлифтмонтаж-Юг» в сфере обслуживания лифтов. Рассмотрим основные проблемы сервисного обслуживания лифтов на объектах недвижимости:

- 1) первое, это медленное реагирование работников компании на проблемы с лифтом;
- 2) затягивание времени по приезду на место аварии лифта;
- 3) неполадки устраняются не в заявленные сроки;
- 4) компания не проводит мониторинг клиентов;
- 5) процесс обработки отчетов диспетчером занимает много времени.

На данный момент в работе диспетчеров в ЗАО «Союзлифтмонтаж-Юг» выявлены следующие проблемы (рисунок 1).

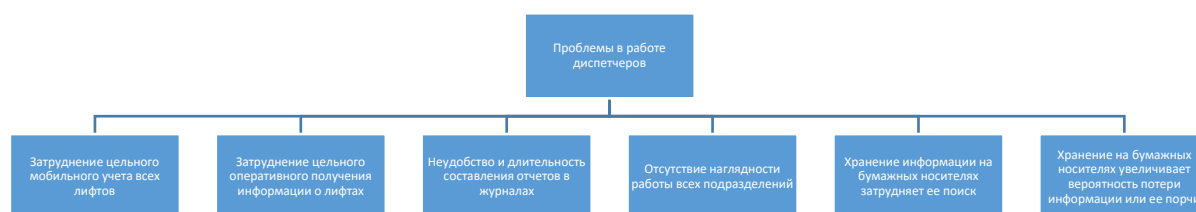


Рис.1 – Основные проблемы в работе диспетчеров

Так как большую часть отчетов составляет, обрабатывает и контролирует диспетчер, который принимает заявки от жильцов, выдает наряды на обслуживание лифтов, отправляет на место поломки электромехаников, а так же при необходимости предоставляет журналы с отчетами вышестоящим, целесообразно создавать систему с точки зрения диспетчера. Это позволит ускорить и облегчить ведение отчетности, а также сосредоточить все данные в одном месте. В связи с этим появляется необходимость автоматизации деятельности диспетчера ЗАО «Союзлифтмонтаж-Юг», а именно можно предложить использовать информационно-сервисную программу Учета обслуживания, технического осмотра и ремонта лифтов».

Система организует все данные и историю о каждом лифте, упрощает ведение их отчетности, а также ускоряет формирование заказов запасных частей снабженцем.

Формирование заявки происходит при поступлении запроса жильцов. В атрибуте «описание поломки» хранится краткое описание неисправности

лифта, дата и время заявки регистрируется при поступлении запроса-заявки от жильцов.

Вид заявки может принимать значение «аварийное обслуживание», «ремонт лифта» или «техосмотр». Ежемесячно для каждого лифта система генерирует заявку на техосмотр с запросом распечатки данной формы, которую диспетчер ЗАО «Союзлифтмонтаж-Юг» подтверждает и выдает наряд на техосмотр основному механику.

Для решения других проблем можно предложить мероприятия по повышению организации обслуживания объектов недвижимости были сведены к следующим направлениям:

1) Разработка мероприятия по модернизации кабин лифтов; Здесь предлагается оснащать лифты в зависимости от категории здания, для офисов кабины с зеркалами, для многоэтажных домов можно сделать детские рисунки и покрытие кабины лифта с более плотной прочностью, в гостиница также сформировать зеркало и кнопку вызова.

2) Внедрение на сайт предприятия кнопки «Отзывы»;

3) Разработка анкеты клиента (для физических и юридических лиц отдельно);

4) Оснащение лифтовых кабин видеонаблюдением.

Это позволит повысить качество и надежность, а также техническую оснащенность лифтовых кабин и повысить квалифицированность сотрудников компании ЗАО «Союзлифтмонтаж-Юг».

Использованные источники:

1. Вьюгин, А.А. Учет обслуживания лифтов [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://itue.ru/> свободный (дата обращения 15.05.2016);
2. Федеральным законом «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.97 № 116-ФЗ (перераб. и доп. от 13.07.2015) определены правовые, экономические и социальные основы обеспечения безопасной эксплуатации опасных производственных объектов, в число которых входят лифты и эскалаторы;
3. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015).

Есина К.С.

магистрант 1 курса

направление подготовки «ГМУ»

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Формирование кадрового резерва – неотъемлемая часть механизма реализации государственной кадровой политики и одна из важных кадровых технологий управления персоналом. Наличие подготовленного кадрового

резерва является неперенным условием рационального использования кадрового потенциала и стабильного и профессионального функционирования государственной и муниципальной службы.

Современным законодательством определены новые подходы к формированию кадрового состава государственной гражданской службы, обозначены основные требования к персоналу муниципальной службы. На федеральном уровне сформирована концепция государственной кадровой политики, которая понимается как общенациональная стратегия развития кадрового потенциала [2].

Однако действующие в РФ системы отбора и оценки персонала государственной службы не являются барьером для отсека людей с низкой квалификацией, отрицательной деловой репутацией. Это ведет к снижению качества кадрового обеспечения государственной гражданской службы, а также эффективности государственного управления в целом [5-7].

Преобладающей части российских чиновников не хватает опыта службы и профессиональных навыков. Эти недостатки кадров обуславливают теоретическую, а также и практическую значимость проблемы формирования кадрового резерва. Именно поэтому подготовка резерва и его дальнейшее замещение высококвалифицированными специалистами на сегодняшний день является особым вопросом работы с кадрами, требующим принятия эффективных управленческих решений [10].

Проблема управления кадровым резервом на государственной гражданской службе имеет несколько взаимосвязанных аспектов:

а) социально-экономический аспект отражает зависимость управления кадровым резервом, прежде всего качеством профессионального состава резервистов, его развития и социальной полезности, от выбора стратегии развития российского общества: или стратегия в рамках концепции «второй индустриализации», или стратегия в рамках концепции «постиндустриального общества»;

б) социально-политический аспект связан с тем, что смена политических лидеров на федеральном, а в ближайшее время – и региональном уровнях, в результате демократических выборов практически означает обновление всех «ключевых» фигур аппарата профессиональных административных служащих и, как следствие, острейшую потребность в новых кадрах, отвечающих интересам пришедшего к власти лидера, положениям его программы и ожиданиям электората;

в) организационно-функциональный аспект связан с тем, что, с одной стороны, советская система форм и методов номенклатурно-партийного управления исчерпала свои возможности, с другой стороны, в наше время в большинстве субъектов Федерации была запущена в новой редакции советская модель работы с резервом номенклатурных кадров, усовершенствованная элементами конкурсного отбора будущих резервистов [4], [8], [15].

Изучив сайты государственных органов Республики Башкортостан и

специализированную литературу, можно выделить актуальные проблемы формирования кадрового резерва государственных органов Республики Башкортостан являются:

- отсутствие на федеральном уровне положения о кадровом резерве на гражданской службе;

- отсутствие на федеральном уровне правового регулирования вопросов о порядке подготовки состава резерва кадров; о времени нахождения специалиста в резерве; об основании для исключения специалиста из кадрового резерва и т.д.;

- отсутствие в федеральном законодательстве универсального понятия «кадровый резерв»;

- отсутствие объяснения и порядка наполнения электронных средств массовой информации сведениями о государственном гражданском служащем, состоящем в кадровом резерве;

- отсутствие урегулированных законом процедур поступления резервистов на государственную гражданскую службу вне конкурса;

- наличие двух принципиально различных подходов к порядку включения в кадровый резерв органов государственной власти субъектов РФ;

- отсутствие двухуровневого кадрового резерва в субъектах Российской Федерации, создание которого предусматривает федеральное законодательство;

- формирование резерва должно осуществляться исключительно на конкретные должности, существующие в соответствии с реестром и структурой органов;

- преимущественное использование конкурсных процедур для выявления и отбора претендентов;

- отсутствие уполномоченного специализированного органа, регулирующего формирование и функционирование кадрового резерва государственного органа субъекта РФ [11], [13], [16].

Данные проблемы в области формирования кадрового резерва государственного органа рассмотрены в работах Атаманчука Г. В., Черепанова В. В., Афанасьева М. Н., Болдырева А. Н., Знаменского Д. Ю., Рой О. М., Базаровой Т. Ю., Ерёминой Б. Л., Игнатова В. Г. и других авторов. В данных трудах авторы уделяют внимание понятию, проблемам формирования кадрового резерва государственного органа и путям их решения. Но не все аспекты изучаемой проблемы освещены в этих источниках.

Для решения вышеназванных проблем можно предложить следующие пути решения:

- 1). по совершенствованию правовых основ:

- внести поправки в ФЗ-79, а именно утвердить универсальное определение понятия «кадровый резерв»; сделать акцент на вопросы о порядке подготовки состава кадрового резерва, о времени нахождения

специалистов в резерве, об основании для исключения специалиста из кадрового резерва;

- принять Федеральный закон «О резервах управленческих кадров в Российской Федерации», в котором будет предусмотрено, что кадровый резерв государственного органа субъекта Российской Федерации и другие виды кадровых резервов, предусмотренных ФЗ-79, являются неотъемлемыми частями федерального и региональных сводных резервов управленческих кадров;

- разработать и утвердить положение о кадровом резерве на гражданской службе на федеральном уровне;

- внедрить в деятельность государственных гражданских служащих такой фактор как «деловая репутация», так как действующие в РФ системы отбора и оценки персонала государственной службы не являются барьером для отсека людей с низкой квалификацией и отрицательной деловой репутацией [1], [3].

2) по внедрению информационных технологий:

- усовершенствовать программное обеспечение на уровне субъектов РФ, так как часто происходят сбои, а представленная информация для кадровых служб государственных органов субъектов РФ является недоступной для аналитической работы;

- обеспечить полную автоматизацию баз данных кадровых служб государственных органов РФ, так как требуются объяснения и порядок наполнения электронных средств массовой информации сведениями о государственном гражданском служащем, состоящем в кадровом резерве;

- сведения о гражданском служащем, состоящем в кадровом резерве, должны находиться в открытом доступе электронных средств массовой информации, а также порядок использования этих сведений кадровыми службами государственных органов субъектов РФ;

- необходимо определить порядок обновлений сведений о кадровом резерве государственного органа в электронных средствах массовой информации [9], [12].

3) по применению международного опыта:

- создать в системе органов государственной власти уполномоченный специализированный орган, регулирующий формирование и функционирование кадрового резерва государственного органа РФ;

- важнейшие вопросы организации и функционирования государственной службы должны быть четко определены в Конституции РФ, а соответственно и в конституциях (уставах) субъектов РФ [14].

Сегодня формирование кадрового резерва государственного органа субъекта Российской Федерации представляет собой способ отбора кадрового потенциала, который формируются соответствующим представителем нанимателя государственного органа субъекта Российской Федерации.

Тема формирования кадрового резерва государственного органа

субъекта Российской Федерации будет востребована всегда []. Об этом не раз упоминал в своих посланиях и отчетах Президент РФ В. Путин, что во все времена перед органами государственной и муниципальной власти стоит задача повышения уровня и качества жизни населения, а значит – и страны в целом. Именно эффективное формирование кадрового резерва государственного органа субъекта Российской Федерации будет содействовать в этом.

Использованные источники:

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ : принят Гос. Думой 7 июля 2004 г. : одобр. Советом Федерации 15 июля 2004 г. : (ред. от 31.12.2014, с изм. от 06.04.2015) // СПС «Консультант плюс». Версия Проф.
2. Аржанухин, С. В. Организационные патологии управления кадровым резервом на государственной гражданской службе [Текст] / С. В. Аржанухин, Т. Е. Зерчанинова // Научный вестник Уральской Академии Государственной Службы. – 2012. № 1 (18). – С. 52-55.
3. Абезин, Д. А. Правовое регулирование кадрового резерва на государственной гражданской службе: состояние и перспективы развития [Текст] / Д. А. Абезин // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. – 2010. – № 1(3). – С. 113.
4. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ Ханнанова Т.Р., Мингазова З.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013.
5. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В СИСТЕМЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Ханнанова Т.Р., Мингазова З.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013.
6. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ - МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р., Исламгалиева Е.Р. Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2006. № 1. С. 65.
7. Есина, К. С. Проблема формирования кадрового резерва государственной гражданской службы [Электронный ресурс] / К. С. Есина, З. Р. Мингазова // Экономика и социум. – 2014. – № 3(12). – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_12_2014/Esin... – 05.02.2016.
8. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН) Гарифуллина А.Ф. диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук / Башкирский государственный университет. Уфа, 2011
9. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ

РЕШЕНИЯ Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Состояние, проблемы и перспективы развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский государственный аграрный университет. 2010. С. 187-189.

10. КАК ПОСЧИТАТЬ РЕПУТАЦИЮ? ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ РАБОТНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Ханнанова Т.Р. Креативная экономика. 2009. № 3. С. 44-48.

11. Коновалов, А. Б. Проблемы формирования резерва управленческих кадров в контексте требований Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Электронный ресурс] // материалы Сибирского Форума резерва управленческих кадров. – Красноярск, 2011. – Режим доступа:<http://www.myshared.ru/slide/334935/>. – 04.02.2016.

12. О совершенствовании работы по формированию кадрового резерва государственных служащих в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт полномочного представителя Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе. – Режим доступа:<http://www.dfo.gov.ru/?dload=26>. – 06.02.2016.

13. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Гарипова А.Г., Шапошникова Р.Р. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 37-38.

14. РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ КАК ФАКТОРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ Мингазова З.Р. Перспективы науки и образования. 2013. № 4. С. 292-302.

15. РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ Асадуллина Н.З., Шапошникова Р.Р. Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 123-125.

16. Саралинова, Д. С. Проблемы формирования кадрового потенциала государственной и муниципальной службы в современных условиях [Текст] / Д. С. Саралинова // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). – Москва : РИОР, 2011. – Т. II. – С. 65-68.

*Ефимова В. С.
студент 3 курса
Борчикова В. К.
студент 3 курса
специальность «Финансы и кредит»
Медовикова Е. А.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
им. Т. Ф. Горбачева»
филиал в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск*

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Страховой бизнес является неотъемлемой частью функционирования рыночной экономической системы, так как его основным назначением является снижение риска финансовых потерь. Современное положение страхового рынка и экономики России в целом обусловлено политическими разногласиями ряда стран в отношении украинского кризиса. Это послужило причиной введения санкций против России странами Европы и США. Данный факт, несомненно, негативно сказывается на страховом рынке РФ. В сфере защиты имущественных интересов государства, компаний и граждан важную роль играет рынок перестрахования, который не имеет достаточно ресурсов и как следствие зависит от зарубежных компаний.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, перестрахование, финансовая устойчивость, страховщик.

The insurance business is an integral part of the functioning of a market economic system, since its primary purpose is to reduce the risk of financial losses. The current situation of the insurance market and the Russian economy as a whole due to the political divisions of some countries in relation to the Ukrainian crisis. This was the reason for the imposition of sanctions against Russia in Europe and the USA. This fact, of course, has a negative impact on the insurance market of the Russian Federation. In the field of protection of property interests of the state, companies and individuals play an important role reinsurance market, which does not have enough resources, and as a result depends on the foreign companies.

Keywords: insurance, insurance market, reinsurance, financial stability, insurer.

Ситуация, сложившаяся на мировой арене, представляет для российского страхового рынка серьезную и актуальную проблему. Для ее решения необходимо успокоить волнения национальной экономики и прийти к соглашению с противоборствующими странами. На данный момент рынок перестрахования в России переживает трудный период. Как следствие слабо развиваются и имеют тенденцию снижения активности страховые рынки регионов. Что касается структуры региональных рынков

перестрахования в России, то ситуацию можно представить следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. – Доля перестраховщиков в страховых выплатах по договорам, переданным в перестрахование (по всем формам собственности, данные единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС))

Территория	Доли, тыс. руб.	Доли, %
г. Москва	13285358,0	71,78
Московская область	2673661.2	14,45
Тюменская область	1465119,0	7,9
г. Санкт-Петербург	434408.7	2,35
Самарская область	154216.6	0,83
Республика Татарстан	129042.6	0,7
Челябинская область	112645.6	0,61
Ульяновская область	86521.9	0,47
Кемеровская область	29321.1	0,16

Кемеровская область занимает 9 место в России по доле перестраховщиков в страховых выплатах по договорам, переданным в перестрахование (по всем формам собственности). В сравнении с другими регионами России, Кемеровская область занимает не плохое положение, она входит в десятку лидеров, но ее доля на рынке составляет всего 0,16%. Это очень низкий показатель, который необходимо увеличивать, так как перестрахование обеспечивает финансовую устойчивость страховых операций, которые в свою очередь помогают обеспечить защиту имущественных интересов. Перестрахование является «подушкой безопасности» страховых компаний, а также дополнительным гарантом страхователя.

Исходя из процентного соотношения видно, что лидирующие позиции на рынке перестрахования в России занимает Москва, Московская и Тюменская области, а также Санкт-Петербург. Некоторые регионы РФ имеют совсем не значительную долю в структуре рынка перестрахования в России, такие как Сахалинская, Нижегородская, Курская и Владимирская области, республика Башкортостан. Мировой рынок перестрахования по данным Международной ассоциации страховых надзоров превысил в 2011 году 180 млрд. долларов США, увеличившись по сравнению в предыдущим годом. Перестраховочные премии Северной Америки ~ 50 млрд. долларов США, Европы ~ 120 млрд. долларов США %, Азии – 19 млрд. долларов США. На перестрахование имущественных видов страхования пришлось 44%, на перестрахование жизни – 31%, перестрахование ответственности – 22%, перестрахование финансовых рисков – 3% [3]. Исходя из результатов

проведенного анализа наиболее крупными перестраховочными компаниями в мире являются (таблица 2) следующие.

Munich Re Group – германская перестраховочная компания, один из лидеров глобального страхового рынка, и лидер мирового рынка перестрахования. Она основана в 1880 году. Компания имеет свыше 5 тыс. клиентов – страховых компаний в 160 странах мира. **Swiss Re** (Швейцарское перестраховочное общество) — одна из крупнейших перестраховочных компаний в мире. Была основана в 1863 году. Сейчас компания работает в более чем 30 странах. **Lloyd's of London** – рынок страхования, который представляет собой место, где встречаются андеррайтеры со страховыми брокерами для заключения договоров страхования и перестрахования. В настоящее время на долю физических лиц приходится 10 % всего объема договоров Ллойда. Количество физических лиц постоянно снижается в силу естественных причин, а также вследствие их объединения в товарищества. **SCOR** – группа французских компаний, оказывающая финансовые услуги, в основе которых лежит французский капитал. Компания занимает пятое место в мире среди крупнейших перестраховочных компаний. В 2013 г. SCOR поглощает Generali U.S. и стала лидером на рынке перестрахования жизни в США. **Reinsurance Group of America, Incorporated** или **RGA** – крупная международная перестраховочная компания в области перестрахования жизни и здоровья, которая ведет свою деятельность в 25 странах мира [5].

Таблица 2. – Крупнейшие перестраховочные компании мира

Название компании	Страна	Объем годовой перестраховочной премии (млрд долл. США)
<u>Мюнхенское перестраховочное общество (англ. Munich Re)</u>	<u>Германия</u>	33,719
<u>Швейцарское перестраховочное общество (англ. Swiss Re)</u>	<u>Швейцария</u>	28,664
<u>Lloyd's of London</u>	<u>Великобритания</u>	13,621
<u>SCOR</u>	<u>Франция</u>	9,845
<u>Reinsurance Group of America</u>	<u>США</u>	7,704
<u>Everest Re</u>	<u>Бермуды</u>	4,286

В 2014 году «РОСГОССТРАХ» стал лидером регионального рынка Кемеровской области и сегодняшний день более 400 тысяч кузбассовцев пользуются услугами данной страховой компании. Доля рынка компании «РОСГОССТРАХ» в Кемеровской области в 2014 году составила 16,7%. В Кемеровской области действует филиал ООО «РОСГОССТРАХ», который включает 29 агентств и страховых отделов, а также 5 центров и пунктов урегулирования убытков – в городах Кемерово, Белово, Ленинск-Кузнецкий,

Новокузнецк и Мариинск.

В Кемеровской области, как и во многих других регионах России, существует ряд проблем на рынке перестрахования, в большей степени связанных с недостаточной развитостью данного направления. В связи с чем, можно выделить следующие пути повышения числа перестраховочных организаций в Кемеровской области. Первый – это *капитализация изнутри*, когда компания капитализируется за счет собственной прибыли, что активно используется на перестраховочном рынке. Этот путь благоприятен для действительно рабочих компаний, которые работают и могут показывать прибыль. Второй – это *привлечение инвесторов*, вопрос самих страховщиков. Третий путь – это АРОН. От того как пройдет возмещение, будет зависеть АРОН – страхование на перестраховочном рынке.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) [Электронный ресурс] / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/80d45109229501fd02be013a195f5427ff8a3865/ (дата обращения 19.05.2016 г.)
2. Архипов, А. П. Структура региональных страховых рынков / А. П. Архипов // Финансы. – 2007. – № 3. – с. 45-51.
3. Пастухов, Б. И. Современное состояние страхового рынка и пути выхода из кризиса / Б. И. Пастухов // Финансы. – 2006. – № 10. – С. 42-48.
4. Сахирова, Н. П. Страхование: Учебное пособие / Н. П. Сахирова. – М.: Проспект, 2006. – 744 с.
5. Страхование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит» / Под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвелидиани. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 511 с.

*Жванько А. Н.
студент 3 курса
Лещинский Н. С.
студент 3 курса
факультет «Банковского дела»
Пригодич И. А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансов»*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: РАЗВИТИЕ, РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

В данной статье рассматривается система подоходного налогообложения в Республике Беларусь, проблемы её функционирования, а также пути совершенствования и развития. В статье освещена основная

нормативно-правовая база в сфере регулирования подоходного налогообложения, представлены данные о налоговых доходах консолидированного бюджета, в частности о поступлении подоходного налога, его динамика и анализ, даны рекомендации по совершенствованию системы подоходного налогообложения в Республике Беларусь.

Подоходный налог, Налогообложение, Налоговая система, Консолидированный бюджет, Налоговый кодекс

This article discusses the income tax system in the Republic of Belarus, its operation problems and ways of improvement and development. The article highlights the major regulatory framework in the sphere of regulation of income taxation, presented data on the tax revenues of the consolidated budget, in particular the receipt of income tax, its dynamics and analysis, recommendations for the improvement of the income tax system in the Republic of Belarus.

Income Tax, Taxation, Tax System, Consolidated Budget, Tax Code

Налогообложение физических лиц основывается на том принципе, что каждый гражданин должен участвовать в поддержке государства частью личных доходов. Поэтому налоги с граждан имеют причастность налогоплательщика к формированию общегосударственных доходов. В то же время налоги служат средством индивидуальной связи гражданина с местными органами власти и управления, они дают основание для контроля за эффективным использованием государственных бюджетных ресурсов, формируемых за счёт налогоплательщиков [1].

В налоговой системе Республики Беларусь налоги с физических лиц занимают существенное место и представлены такими основными платежами, как подоходный налог, платежи за землю, налог на недвижимость.

Особая роль в системе налогообложения физических лиц отводится подоходному налогу.

Следует отметить, что подоходный налог существует почти во всех странах мира. Впервые же он был введен в качестве временной меры в Великобритании в 1798 г. В других государствах он начал функционировать с конца XIX – начала XX в. [1].

Главными причинами перехода к подоходному налогообложению, стали дефицит бюджета и невозможность его погашения другими налогами. Несмотря на обострение социальных конфликтов подоходный налог обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет [2].

При определении налоговой базы подоходного налога с физических лиц учитываются все доходы плательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах.

Налоговая база подоходного налога с физических лиц определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

Ставка подоходного налога с физических лиц в Республике Беларусь

устанавливается в размере 13 процентов.

При определении налоговой базы подоходного налога физическое лицо имеет право применить стандартные, социальные, имущественные и профессиональные налоговые вычеты.

В Республике Беларусь основным документом, регулирующим налогообложение физических лиц, является Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть), который был принят 29 декабря 2009 г., с последующими изменениями и дополнениями.

Глава 16 Налогового кодекса «Подоходный налог с физических лиц» содержит информацию о плательщиках подоходного налога, объекте налогообложения подоходным налогом с физических лиц, налоговой базе, налоговых ставках подоходного налога с физических лиц, о порядке исчисления и сроках уплаты подоходного налога с физических лиц [3].

Кроме Налогового кодекса, документами, регулирующими налогообложение подоходным налогом с физических лиц, являются также Указы Президента Республики Беларусь, Постановления Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, Приказы Министерства по налогам и сборам и иные нормативно-правовые акты, принимаемые Президентом Республики Беларусь, Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь и местными органами власти.

Действующий порядок исчисления и взимания подоходного налога с физических лиц в Беларуси был введен в 1992 г. Подоходный налог призван был служить важным доходным источником бюджетов местного уровня, стимулировать накопление капитала [2].

Подоходный налог с физических лиц является составной частью налоговых доходов консолидированного бюджета, поэтому анализ динамики величины подоходного налога в составе налоговых доходов консолидированного бюджета и удельного веса подоходного налога физических лиц в доходах консолидированного бюджета имеют большое значение (рисунок 1).

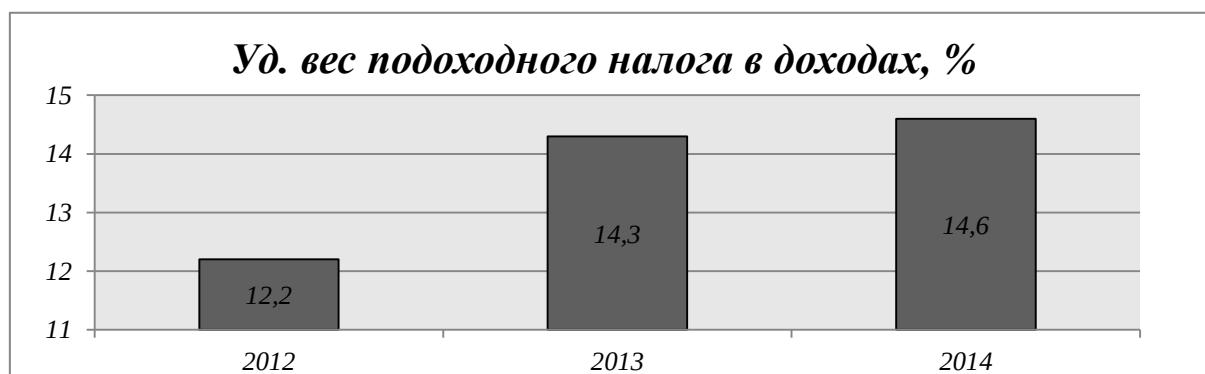


Рисунок 1 - Удельный вес подоходного налога в доходах консолидированного бюджета за 2012 – 2014 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [4].

В 2012 году подоходный налог с физических лиц в консолидированном бюджете составил 19 318,5 млрд. бел. руб., что занимает 14 % в налоговых доходах консолидированного бюджета 2012 года и 12,2 % в целом в доходах консолидированного бюджета. В 2013 году подоходный налог с физических лиц в консолидированном бюджете составил 26 991,8 млрд. бел. руб., что занимает 16,4 % в налоговых доходах консолидированного бюджета 2013 года и 14,3 % в целом в доходах консолидированного бюджета. В 2014 году подоходный налог в консолидированном бюджете составил 32 092,0 млрд. бел. руб., что занимает 17 % в налоговых доходах консолидированного бюджета 2014 года и 14,6 % в целом в доходах консолидированного бюджета [4].

В абсолютном выражении в 2013 году подоходный налог в составе налоговых доходов консолидированного бюджета составил 1,397 величины подоходного налога в составе налоговых доходов консолидированного бюджета в 2012 году. В 2014 наблюдается рост величины подоходного налога в консолидированном бюджете Республики Беларусь на 18,9 % по сравнению с размером подоходного налога в консолидированном бюджете Республики Беларусь 2013 г. (таблица 1) [4].

Таблица 1 - Динамика величины подоходного налога в составе налоговых доходов консолидированного бюджета за 2012 – 2014 гг., млрд. руб.

Год	Подоходный налог	Темп прироста, %
2012	19 318,5	-
2013	26 991,8	39,7
2014	32 092,0	18,9

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [4].

В соответствии с таблицей 1 можно сделать вывод, что величина подоходного налога в консолидированном бюджете за 2012 – 2014 гг. имеет тенденцию к увеличению. Причинами увеличения размера подоходного налога в консолидированном бюджете являются:

- снижение численности безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите. Однако численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защиты на протяжении 2012-2014 гг. составляла 0,5 % от числа экономически активного населения [5];

- рост начисленной среднемесячной заработной платы. В 2013 году начисленная среднемесячная заработная плата выросла по сравнению с начисленной среднемесячной заработной платой в 2012 году на 37,7 %. За 2014 году начисленная среднемесячная заработная плата увеличилась на 19,6 % по сравнению с начисленной среднемесячной заработной платой 2013 г. [6];

- изменения в порядке исчисления налоговой базы.

Таким образом, можно говорить о том, что подоходный налог с физических лиц занимает в консолидированном бюджете Республики Беларусь девятую часть доходов, поэтому налогообложению подоходным налогом физических лиц необходимо уделять значительное внимание в вопросах порядка расчёта и уплаты данного налога.

Существующая тенденция к увеличению связана в первую очередь с ростом уровня заработной платы, что в большей степени является последствием инфляции. Государство пытается контролировать размер и порядок исчисления подоходного налога, ежегодно пересматривая налоговые вычеты. С одной стороны, для государства увеличение уплачиваемой физическими лицами величины подоходного налога является положительным моментом, поскольку увеличиваются доходы бюджета. Но, с другой стороны, увеличение величины подоходного налога снижает уровень доходов, получаемых физическими лицами, что влечет за собой снижение экономической активности физических лиц и подталкивает плательщиков к уклонению от уплаты подоходного налога, в том числе в форме согласия на получение заработной платы в конвертах.

Понятно, что существует реальная необходимость совершенствовать действующую в Республике Беларусь налоговую систему. Совершенствование системы подоходного налогообложения является естественным процессом, так как ни одна из существующих систем не является совершенной и не может такой являться. Это обусловлено постоянными изменениями экономической ситуации в стране, необходимость унификации налогового законодательства в соответствии с проводимой согласованной политикой в рамках интеграционных процессов.

Одной из проблем налогообложения в Республике Беларусь является уклонение от уплаты налогов. Зачастую причиной уклонения является сложность налогового законодательства. Результаты собираемости налогов напрямую зависят от четкости изложения методик налогообложения, технической оснащенности налоговых инспекций, профессиональной подготовки их работников, а также от уровня знаний граждан и организаций в области налогового законодательства

Поэтому для решения этой проблемы необходимо дальнейшее реформирование системы налогообложения по следующим направлениям:

- снижение совокупного уровня налогообложения посредством пересмотра ставок налогов и базы налогообложения;
- обложение доходов, величина которых скорректирована на уровень инфляции;
- исключение множественного обложения одних и тех же доходов;
- унификация налогообложения Республики Беларусь с налоговыми системами, действующими в государствах СНГ и Европейском союзе [1].

Совершенствование действующей системы подоходного налогообложения является одной из наиболее существенных проблем

действующей системы налогообложения. С одной стороны, подоходный налог имеет значительный вес в структуре доходов государственного бюджета, и было бы неправильно сокращать уровень его поступлений. Но, с другой стороны, действующая система налогообложения не является справедливой в отношении бедных слоёв населения, так как на подоходный налог может уходить довольно-таки значительная часть их доходов. В связи с чем, целесообразно сократить налоговое бремя на работающих граждан при условии сокращения расходов бюджета либо поиска альтернативных источников пополнения доходов бюджета.

Поэтому по подоходному налогу с физических лиц целесообразно повысить необлагаемый минимум и довести его до минимального прожиточного уровня. В государствах с рыночной экономикой необлагаемый минимум в пределах 20 % от среднего заработка, а в Республике Беларусь – 11,8 %, в то время как на продукты питания затрачивается около 70 % доходов. Также целесообразным является пересмотр налогообложения работников бюджетной сферы, финансируемых за счет налоговых поступлений, в плане максимального освобождения от налогов; с целью облегчения возможности повышения благосостояния за счет своего труда освободить от налогов доходы, получаемые не по основной работе, а доходы по совместительству.

Основными же предложениями по совершенствованию налогообложения физических лиц, которые можно осуществить на современном этапе являются:

1) Совершенствование налоговых льгот. Необходимо увеличение величины стандартного вычета при получении дохода, не превышающего установленной законодательством величины, и доведение его до бюджета прожиточного минимума в качестве поддержки граждан с низким уровнем доходов.

В настоящее время согласно ст. 164 Налогового кодекса Республики Беларусь плательщик подоходного налога имеет право на налоговый вычет в размере 830 000 руб. при получении дохода в сумме, не превышающей 5 010 000 руб. в месяц. Таким образом, если плательщик получает в отчетном месяце доход в размере 5 000 000 руб., он имеет право на применение данного вычета при исчислении подоходного налога (несовершеннолетние дети и иждивенцы отсутствуют). Сумма уплаченного подоходного налога в данном случае составит 542 100 руб., а налоговая нагрузка на плательщика будет равна 10,8 %.

Если рассматриваемый стандартный вычет установить в размере бюджета прожиточного минимума, который определен в Республике Беларусь на период с 1 мая 2016 г. по 30 июня 2016 г. в размере 1 699 430 руб., то сумма уплаченного подоходного налога составит 429 074,1 руб., а налоговая нагрузка будет равна 8,6 %.

Следовательно, установление бюджета прожиточного минимума в качестве стандартного налогового вычета в рассмотренном примере

позволит сократить налоговую нагрузку на плательщика с относительно низким уровнем дохода в абсолютном выражении на 2,2% [3].

2) Введение налоговой льготы для супружеских пар. Опыт применения данных льгот можно позаимствовать из опыта налогообложения физических лиц в других странах, в частности Великобритании, где величина необлагаемого минимума для супружеских пар значительно превышает базовый необлагаемый минимум. Применение налоговой льготы для супружеских пар способствует улучшению демографической ситуации в стране и стремлению пар зарегистрировать официально свои отношения.

В Республике Беларусь на начальных этапах использования данной налоговой льготы целесообразно было бы установить её в размере стандартного вычета, применяемого при исчислении подоходного налога в случае получения плательщиком дохода в размере менее 5 010 000 руб.

Рассмотрим использование данной налоговой льготы на примере налогообложения Иванова И. И.

Среднемесячная заработная плата в Республике Беларусь в 2013 году составила 3 963 250 руб., в 2014 году – 4 819 533,3 руб., в 2015 году – 6 753 012 руб., в 2016 году (за 4 месяца) – 6 873 648 руб.[5].

Предположим, что Иванов И. И. имеет одного несовершеннолетнего ребёнка и одного иждивенца. Тогда подоходный налог за месяц при среднемесячной зарплате составит 831 174,2 руб. Если при расчёте величины подоходного налога принимать во внимание то, что плательщик женат и в нашей стране существует налоговая льгота для супружеских пар в размере 830 000 руб., то подоходный налог будет равен 723 274,2 руб. Таким образом, уменьшится налоговая нагрузка на плательщика в абсолютном выражении на 13 %.

Рассмотрим ситуацию, скорректированную на предложения по совершенствованию налогообложения физических лиц. Будем считать, что плательщик Иванов И. И. получил в отчетном месяце доход в размере 5 000 000 руб., женат. Тогда он имеет право на налоговый вычет в размере бюджета прожиточного минимума и налоговую льготу для супружеских пар. С учётом данных вычетов Иванов уплатит 321 174,1 руб. подоходного налога. Если рассчитывать подоходный налог с учётом действующего порядка исчисления, то данная величина составит 542 100 руб. Таким образом можно сократить налоговую нагрузку на плательщика Иванова в рамках реализации социальной политики на 40,7 %.

На основании проведённого исследования можно сделать вывод о том, что, совершенствуя налоговую систему, целесообразно обратиться к зарубежному опыту установления налогов и контроля за их полным и своевременным поступлением; налогообложение доходов населения должно быть избирательным, несущим ярко выраженную социальную окраску; необходимо ввести необлагаемый минимум в размере бюджета всех категорий граждан.

Использованные источники:

1. Налоги и налогообложение: Учебник/ Н. Е. Заяц, Т. Е. Бондарь, Т. И. Василевская и др.; Под общ. ред. Н. Е. Заяц. – Мн.: Выш. шк., 2012. – 303с.
2. Климович В.П., Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / В.П. Климович. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
4. Отчеты об исполнении консолидированного бюджета за 2012-2014 гг. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016 (Заработная плата) [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_724
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016 (Труд) [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_724

Жданова В. А.
студент

Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель

Поволжский Государственный Университет Сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Прогнозирование в широком смысле – предвидение, получение любой информации о будущем; в узком смысле – специальное научное исследование, предметом которого выступают перспективы развития явлений. Главной задачей прогнозирования является научная разработка прогнозов, т.е. научно-обоснованных рассуждений о вероятных состояниях объектов в будущем или о конкретных путях и сроках их осуществления. Прогноз описывает будущее состояние системы и носит описательный характер.

В настоящее время социально-экономическое прогнозирование является важнейшей технологией социальной работы. Социальное прогнозирование – это предвидение тенденций и перспектив возможного развития социальных систем, объектов, общественных явлений, (трудовых коллективов, регионов, процессов миграции населения). Объектом социального прогнозирования могут быть все социальные системы, явления,

протекающие в обществе. Каждая социальная система обладает спецификой, особенными чертами, имеет различные, часто очень сложные элементы, блоки, структуру. При построении прогнозов необходимо учитывать специфику социально-экономического объекта прогнозирования, а именно:

- противоречивость социального объекта;
- многовекторность развития социального объекта;
- невозможность описания социального объекта конечным числом терминов любой социальной теории;
- наличие множества субъективных составляющих, определяющих соотношение должного и сущего в отношении развития социального объекта;
- субъективные факторы формирования социального ожидания, социального прогноза и социального проектирования;
- факторы, определяющие разные критерии оценки зрелости развития социального объекта.

Любой социально-экономический проект требует учета интересов и желаний людей. Кроме того разработка социально-экономического прогноза зависит от сложности и первоочередности поставленных задач, от сроков, в пределах которых требуется осуществить замысел, а также от материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Просчитывая варианты из этих переменных, можно определить наиболее эффективный путь реализации социально-экономического проекта в заданных условиях.

Можно выделить следующие особенности процесса социально-экономического прогнозирования:

а) формулировка цели здесь носит сравнительно общий и абстрактный характер: она допускает большую степень вероятности. Цель прогнозирования – на основе анализа состояния и поведения системы в прошлом и изучения возможных тенденций изменения факторов, влияющих на рассматриваемую систему, правильно определить вероятностные количественные и качественные параметры ее развития в перспективе, раскрыть варианты ситуации, в которой окажется система;

б) социальное прогнозирование не обладает директивным характером, качественное отличие вариантного прогноза от конкретного плана состоит в том, что прогноз дает информацию для обоснования решения и выбора методов планирования. Он указывает на возможность того или иного пути развития в будущем, а в плане выражено решение о том, какую из возможностей общество реализует.

Социально-экономическое прогнозирование становится всё более востребованным инструментом, необходимым при разработке и реализации различного рода управленческих решений, принимаемых на разных уровнях власти и управления в сфере социальной и экономической политики. Для современной практики прогнозирования сложных объектов характерно использование двух господствующих подходов. Первый связан с анализом

данных за продолжительный период с целью исследования закономерностей развития, обнаружения логики их эволюции, направленности процесса с экстраполяцией в будущее выявленных тенденций. Как правило, используются методы математического моделирования, заключающиеся в построении краевых задач и их решения, несложные когнитивные схемы и т.д. Второй связан с теорией систем и синергетикой, исследующими нелинейную динамику сложных систем. Здесь используются методы нейроматематики, нечеткие когнитивные схемы и т.д. При этом «критерий истины – практика» свидетельствует, что динамика социально-экономической системы не может быть описана каким-то определенным методом в силу ограниченности числа учитываемых параметров связей между ними, принципиальной невозможности учесть модификацию этих связей в процессе эволюции системы.

Перечисленные выше факторы не являются конечным списком причин, определяющих специфику социального прогнозирования. Они лишь являются системой тех параметрических черт, которые характеризуют то, что проектирование социально-экономических объектов коренным образом отличается от проектирования таких объектов, которые не обладают указанными чертами. Следовательно, в процессе систематизированного научно обоснованного прогнозирования развития социально-экономических процессов происходило развитие методологии прогнозирования как совокупности методов, приемов и способов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных данных, экзогенных и эндогенных связей объекта прогнозирования, а также их измерений в рамках рассматриваемого явления или процесса вывести суждения определенной достоверности относительно его будущего развития.

Использованные источники:

1. Баранов С. В., Скуфьина Т. П. Социально-экономическое прогнозирование: история, современность, проблемы преподавания // Вестник Мурманского государственного технического университета. – 2005. – Т. 8. – № 2. – С. 201-207.
2. Башмачникова Е. В. Формирование системы прогнозирования на предприятиях сферы сервиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2006. – № 6. – С. 17-22.
3. Крылова В. А., Бажуткина Е. М., Нечипоренко Л. В. Применение методов социально-экономического прогнозирования при оценке влияния числа больных наркоманией на смертность в РФ // Экономика и социум. – 2014. – № 2-2 (11). – С. 827-833.
4. Морякова А. В. Эволюция методологии и практики прогнозных исследований в России и за рубежом // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 52-56.
5. Никитина В. В. Теоретико-методологические основы социально-экономического прогнозирования реформ // Вестник Томского

*Жданова В. А.
студент*

*Поволжский Государственный Университет Сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

В системе хозяйственных отношений определенное значение имеют институциональные изменения, которые связаны с созданием новой институциональной структуры и среды функционирования экономической системы. Институты, воздействуя на экономическую систему, предопределяют стратегические направления ее трансформации, задают возможные варианты реализации и согласования экономических интересов, а значит определяют формальные и неформальные институциональные границы для субъектов экономической системы. При этом все субъекты рыночной экономики заинтересованы в общем институциональном порядке и поэтому, институциональные изменения тесно взаимодействуют с механизмами и способами реализации государственной власти в обществе, потому что через нее реализуются интересы в формальных институтах. Институционализм стал одним из главных направлений обществоведческой мысли, придающим основное значение роли, которую играют институты в области принятия и направлении экономических, социальных и политических решений. Вот несколько понятий «института» взятых из различных источников:

1. Институт – совокупность норм права, охватывающих определенный круг общественных установлений.
2. Институт – это устойчивый способ думать и действовать, присущий определенной группе людей или даже целому народу.
3. Институты – это формы организации производства, распределения, обмена и потребления, а также сложившиеся традиции, обычаи, юридические нормы (совокупность норм права), характер мышления хозяйствующих субъектов, правила поведения, мотивы и стимулы, выраженные в особенностях институциональной системы.

Как и любая другая сложная система, экономические институты нуждаются в классификации. Существует пять уровней институциональной системы. К первому относятся институты, которые оказывают высокое влияние на приспособление к определенным условиям экономических агентов (фирмы, государство). Второй уровень экономических институтов образуют сами домохозяйства, предприятия, фирмы, которые, имеют сложную систему экономических и социальных целей (повышение доходности используемого капитала, рост конкурентоспособности выпускаемой продукции, создание нормальных условий труда для работников). Процесс общественного воспроизводства обеспечивает обмен

деловой информацией между основными субъектами экономической деятельности (банками, фирмами, государственными структурами). Их действия в виду всеобщей глобализации должны согласовываться международными институтами, которые являются третьим уровнем институциональной среды. К четвертому уровню экономических институтов относят олигархическую верхушку, которая лоббирует в собственных интересах экономическую политику, проводимую государственными органами, и занимает верхнее положение во многих отраслях экономики. К пятому уровню в основном относятся органы государственного экономического управления, транснациональные корпорации, международные экономические и финансовые организации.

В настоящее время ученые выдвигают следующие основные направления развития экономических институтов:

1) создание конкурентной среды и преодоление монополистических барьеров в экономике;

2) стимулирование входа на рынок новых компаний, снятие барьеров на этом пути;

3) развитие рынка земли и недвижимости, так как они формируют основу отношений собственности и являются важным экономическим источником гарантий прав собственности;

4) развитие финансовых рынков как источника капитала для экономического роста.

Экономические институты как система, определяющая взаимоотношения индивидов, выполняют следующие функции:

– организующая – институты снижают неопределенность во взаимоотношениях, позволяют достичь согласия во взглядах, способствуют преодолению конфликтов в поведении партнеров;

– ограничительная – институты ограничивают деятельность людей, устанавливая формальные (закон, правила) и неформальные (традиции, обычай,) рамки, за нарушение которых предусматривается система наказаний;

– координирующая, свидетельствующая о том, что если институты в виде законодательно закрепленных норм и правил поведения строятся на основе общепризнанных традиций и обычаев, то в обществе формируются условия, способствующие снижению трансакционных издержек, связанных с заключением рыночных сделок;

– информационная – институты повышают информированность участников сделок о состоянии рынка и экономики в целом и снижают издержки на поиски информации;

– регулирующая – институты как носители правил и норм регулируют правовые отношения в обществе и создают атмосферу безопасности и уверенности человека в гарантированности его прав и свобод;

– распределительная – институты оказывают непосредственное воздействие на распределение экономических ресурсов. Эффективно действующие институты рыночной инфраструктуры (биржи, банки) не только экономят ресурсы, но и направляют их в те сферы, где они могут быть использованы с максимальным эффектом;

– стимулирующая свидетельствует, о соблюдении законов, норм и правил во взаимоотношениях людей, является гарантией и стимулом повышения эффективности деятельности, создает благоприятные предпосылки для максимизации их доходов.

В заключение хотелось бы отметить, что внутреннее состояние современной российской экономики характеризуется институциональной нестабильностью, значительными разрывами между формальными и неформальными институтами.

Использованные источники:

1. Деревянко В. М. О классификации экономических институтов // ФЭС: Финансы. Экономика. – 2011. – № 3. – С. 10-14.
2. Егорова Е. Э., Григорьева Н. О., Нечипоренко Л. В. Изменение институтов во времени: эволюция и революция // «Экономика и социум». – 2016. – № 5 (24).
3. Марченко Т.И. Ресурсно-институциональное управление экономическими образованиями // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 26. – С. 138-143.
4. Мелихов В. Ю. Экономические институты: сущность, содержание, понятие // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 9 (31). – С. 118-122.
5. Нечипоренко Л. В., Кучеренко Н. А., Бакутина И. А. Неформальные институты в российской экономике // Экономика и социум. – 2016. – № 4 (23).
6. Торгушина Е. В. Приоритеты и факторы социально-экономического развития региона // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2013. – № 3 (10). – С. 69-71.

Жираковская Н.А.

стажер

ООО «Априори-консалтинг»

Россия, г. Владивосток

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Статья посвящена деятельности негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации. Представлены особенности работы фондов в нашей стране, проанализированы результаты работы и основные проблемы в деятельности.

Ключевые слова и словосочетания: пенсионная реформа,

негосударственные пенсионные фонды, пенсионное обеспечение.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE FUNCTIONING OF PRIVATE PENSION FUNDS

The article is devoted to the activities of non-state pension funds in the Russian Federation. The article presents of work of the funds in our country, analyzed the results and the main problems in the operation.

Keywords pension reform, private pension funds, pension provision

В настоящее время пенсионная система России находится в стадии активного реформирования. Главным образом реформа направлена на совершенствование структуры и механизмов пенсионного обеспечения: продолжается процесс реформирования принципов формирования накопительной части трудовой пенсии, произошел переход функций регулирования и надзора за деятельностью НПФ от Федеральной службы по финансовым рынкам к Центральному банку, принято решение о создании системы гарантирования пенсионных накоплений, являющейся аналогом системы гарантирования вкладов. Чтобы иметь возможность и дальше работать со средствами пенсионных накоплений граждан, НПФ должны пройти процедуру акционирования и получить положительное заключение от Банка России о соответствии всем установленным законом требованиям.

В соответствии с законопроектом, на прохождение всех этих процедур НПФ было выделено 2 года – до 1 января 2016 г. Из 101 пенсионного фонда с действующими лицензиями в систему гарантирования по состоянию на 04.05.2017 вступили 37[1]. Согласно законодательству, НПФ могут вступить в систему гарантирования, если их заявки были поданы до 31.12.2015 г., при этом на конец 2015 года только пять фондов не подали заявки в систему гарантирования [2].

Одна из проблем, возникших у НПФ в связи с проведенными реформами, заключается в ограничении возможности привлечения тех клиентов, которые до конца 2015 года не подали заявление на формирование страховой и накопительной частей пенсии. Из тех граждан, кто выбрал формирование накопительной части пенсии, в настоящее время не все определились с выбором НПФ: согласно опросу, проведенному ВЦИОМ, граждане "по умолчанию" предпочитают государственный пенсионный фонд. Так, у каждого второго респондента до 48 лет (52%) отчисления накопительной части пенсии поступают в Пенсионный фонд России. Однако уже более четверти работающих сделали выбор в пользу негосударственной системы: у 23% ответивших отчисления поступают в негосударственный пенсионный фонд, у 4% — в частную управляющую компанию[3].

С учетом всех произошедших изменений, в настоящее время Минфин предлагает продлить на 2016-2020 годы право граждан выбирать вариант своего пенсионного обеспечения на условиях, действовавших в 2014 и 2015 годах. Российские профессиональные ассоциации на финансовом рынке — Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов, Ассоциация российских банков, Национальная ассоциация участников

фондового рынка, — а также ЦБ поддерживают продление права граждан перейти из Пенсионного фонда в НПФ минимум на год.

Главный аргумент в пользу продления — произошедшие в последние годы существенные изменения, затрудняющие осознанный выбор гражданином своего пенсионного обеспечения ("заморозка" накопительной части пенсии, изменение права выбора — от выбора между 2% или 6% тарифа на накопительную часть до полного отказа от формирования накопительной пенсии, а также изменение системы контроля и надзора за инвестированием пенсионных накоплений и деятельностью НПФ)[4]. Данное предложение поддерживается большинством граждан: согласно результатам опроса ВЦИОМ 70% россиян считает неправильным, что граждане, не оформившие накопительную часть пенсии, будут лишены возможности в будущем выбирать вариант пенсионного обеспечения. Обратного мнения придерживается 16% опрошенных. За "заморозку" накопительной части пенсии высказались лишь 11% опрошенных, столько же (11%) за ее полную отмену. За сохранение обязательной накопительной части пенсии выступают 72% наших соотечественников, и в первую очередь люди молодого и среднего возраста (76-78% от 25 до 44 лет) и работающие (76%) [3].

Таким образом, продление права на выбор своего варианта пенсионного обеспечения может иметь для НПФ весомое значение в части привлечения новых клиентов, что отчасти подтверждают и опросы, проведенные ФОМ — среди людей 1967 года и моложе большинство (52%) предпочитают накопительную пенсионную систему, и лишь 20% — распределительную. К возможной отмене накопительной системы ее адресаты вдвое чаще относятся отрицательно, нежели положительно[5].

Пенсионный фонд России подвел итоги переходной кампании 2015 года по переводу гражданами своих пенсионных накоплений в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и управляющие компании (УК). Всего в ходе переходной кампании 2015 года ПФР принял к рассмотрению 13,42 млн. заявлений о выборе НПФ или УК. Из удовлетворенных 7,58 млн. заявлений граждан 4,09 млн. человек перевели свои пенсионные накопления из ПФР в НПФ (54%); 3,14 млн. человек перешли из одного НПФ в другой НПФ (41%).

По результатам кампании 2015 года отказы были вынесены по 5,84 млн. заявлений., из них 1,3 млн. по причине того, что выбранный НПФ не включен в реестр участников системы гарантирования прав застрахованных лиц, 1,1 млн. по причине того, что у выбранного НПФ аннулирована лицензия на осуществление деятельности по обязательному пенсионному страхованию и 410 тыс. отказов по причине неверного указания текущего страховщика [6].

Таким образом, продление права на выбор своего варианта пенсионного обеспечения позволит почти 3 млн. граждан, чьи заявления на перевод в НПФ не были приняты, сделать выбор в пользу НПФ. Возможно,

это также поможет неопределившимся гражданам сделать свой выбор в пользу НПФ.

В марте 2016 года ВЭБ передал НПФ почти 260 млрд. руб. накоплений за клиентов, которые в прошлом году подали заявления о переводе пенсий в частный фонд [7].

Объем пенсионных сбережений населения России по состоянию на конец первого полугодия 2015 года составил 4,6 трлн. руб. (6,2% ВВП), что сопоставимо с размером пенсионных фондов многих европейских стран, однако существенно меньше, чем в среднем в странах, входящих в ОЭСР⁷⁵[8]. Около 28 млн. россиян выбрали негосударственные пенсионные фонды для формирования накопительной пенсии. 7 млн. граждан участвуют в добровольных пенсионных программах, а более 1,5 млн. уже получают дополнительные пенсии[9]

При этом, согласно данным ОЭСР, около 20% пенсионных сбережений в мире инвестируются в акции, 50% – в облигации, в активах пенсионных фондов большинства стран существенную долю составляют вложения в инструменты фондового рынка с учетом рисков, действующих в рыночной экономике. [13] В России же при инвестировании пенсионных активов на долю акций приходится намного меньший объем вложений, чем в денежные средства на расчетных и депозитных счетах. Это объясняется правилом безубыточности на однолетнем горизонте инвестирования, вследствие чего в структуре активов преобладали краткосрочные безрисковые инструменты. Вместе с тем, с 2015 года действует правило безубыточности на горизонте 5 лет.

Произошедшая в 2014-2016 гг. "заморозка" пенсионных накоплений привела к снижению доверия населения к накопительному элементу пенсионной системы: 149,1 тыс. человек вернулись из НПФ в ПФР [6]. Такая утрата доверия влечет за собой уменьшение прироста долгосрочных инвестиций не только в 2014–2016 годах, но и в последующие периоды. При этом происходящие изменения будут способствовать диверсификации инвестиций НПФ в сторону более доходных инструментов фондового рынка.

Развитие пенсионной системы Российской Федерации необходимо рассматривать с точки зрения формирования важнейшего источника инвестиций – внутренних сбережений. [14] В связи с этим первоочередной задачей является обеспечение надежности и эффективности функционирования негосударственных пенсионных фондов, а также организация контроля их деятельности. Банк России планирует установить ответственность за управление пенсионными накоплениями в интересах застрахованных лиц. Речь идёт об усилении ответственности негосударственных пенсионных фондов в ситуации, когда такие фонды получают убыток или у них нет прибыли из-за недобросовестного исполнения своих обязанностей. В этом случае фонды согласно

⁷⁵ Организация Экономического Сотрудничества и Развития

рассматриваемому законопроекту будут обязаны возмещать потери за счёт собственных средств. В то же время будет осуществлено развитие систем управления рисками негосударственных пенсионных фондов с последующим снятием ряда ограничений на инвестирование средств [8].

В свою очередь, Минфин подготовил свои предложения по расширению возможностей инвестирования средств пенсионных накоплений для НПФ в долгосрочные проекты, в том числе инфраструктурные. Новшества также позволят фондам получать более высокие доходности от инвестирования. Кроме того, Минфин предлагает установить минимальную долю долгосрочных ценных бумаг в портфелях НПФ.

Для обеспечения целевого инвестирования средств частных фондов министерство предлагает установить минимальную долю ценных бумаг, выпущенных для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов, которую НПФ будет обязан поддерживать в своем инвестиционном портфеле. Также целесообразно установить основные параметры сделок по приобретению таких ценных бумаг, например, минимальный уровень доходности не ниже прироста индекса потребительских цен за последние 12 месяцев, увеличенного на 1 п.п.

Если ценные бумаги, выпущенные для финансирования долгосрочных проектов, обеспечивают доходность ниже инфляции, то потребуются дополнительное субсидирование процентной ставки за счет других источников. Для таких ценных бумаг минимальное значение рейтинга может быть установлено на уровне суверенного рейтинга РФ, уменьшенного на несколько ступеней.

При этом будет установлена минимальная доля ценных бумаг, выпущенных для финансирования долгосрочных проектов, в портфелях НПФ. Это дань государству, которую НПФ заплатят за сохранение накопительной пенсии.

Сейчас идет работа над снятием барьеров, препятствующих долгосрочному инвестированию НПФ. [15] В частности, планируется увеличить горизонт инвестирования средств НПФ за счет создания инвестиционного портфеля удерживаемых до погашения активов; изменить систему вознаграждения НПФ — ввести фиксированную часть вознаграждения, что позволит фондам уйти от стратегии краткосрочного инвестирования для получения гарантированного дохода в перспективе года. Также будет расширен перечень финансовых активов, в которые могут размещаться средства НПФ — будут упрощены требования к облигациям эмитента-концессионера по концессионному соглашению, стороной по которому является Россия или ее субъект [10].

Минфин уже разработал законопроект, разрешающий НПФ получать не только вознаграждение за удачное инвестирование, но и фиксированный заработок. Одновременно ведомство в этом законопроекте ужесточает требования к НПФ: фондам придется компенсировать убыток или недополученную прибыль в случае, если свои интересы они поставили выше

клиентских.

Изменение структуры вознаграждения фондов призвано стимулировать негосударственные пенсионные фонды размещать средства в долгосрочные финансовые активы для обеспечения стабильного уровня дохода в интересах застрахованных лиц на долгосрочном инвестиционном горизонте. Банк России совместно с заинтересованными ведомствами в среднесрочном периоде планирует выделение фиксированной части вознаграждения негосударственных пенсионных фондов, не зависящей от краткосрочных колебаний цен и краткосрочных результатов инвестирования и выплачиваемой из средств пенсионных накоплений.

Таким образом, внедряемые изменения вкупе с возможным продлением права выбора варианта пенсионного обеспечения позволят сделать НПФ более привлекательными для граждан, обеспечив не только устойчивый доход, но и сохранность вложений, что может сыграть важную роль в выборе НПФ в качестве инвестирующей компании.

Одновременно существует риск продления моратория на перечисление средств пенсионных накоплений в негосударственные пенсионные фонды в 2017 году и последующие годы, что негативно скажется на доверии населения к накопительному элементу пенсионной системы и, как следствие, будет способствовать снижению прироста долгосрочных инвестиций [8]. Также в настоящее время ЦБ и Минфин предлагают наделить граждан правами собственности на их пенсионные накопления и возможностью потратить их до пенсионного возраста. Согласно этой задумке, граждане будут платить накопительные взносы с зарплат в размере от 0 до 6%. Накопительную часть предлагается переименовать в "индивидуальный пенсионный капитал", в который войдет и все прежде накопленное. Перейти на добровольный принцип накопительных взносов Минфин предлагает с 2019 года. При внедрении данного законопроекта велика вероятность того, что граждане предпочтут не делать накопления в связи с неразвитостью в РФ института добровольного пенсионного страхования и спецификой менталитета. [11]

На текущий же момент отрасль НПФ уже сейчас показала свою эффективность. Доходность фондов превышает и инфляцию, и доходность государственной УК-ВЭБ (если в 2014 году "обогнать" инфляцию получилось только у НПФ "Башкомснаббанк", то в 2015 году это оказалось под силу 32 НПФ). А накопления НПФ стали важным источником инвестиций для развития реального сектора экономики.

Для эффективной работы пенсионных фондов необходимо скорее завершить дискуссию о статусе и судьбе накопительного компонента. То, что регулярно возникают новые идеи о том, куда направлять средства, накопившиеся в системе, и какие сиюминутные проблемы решать на них, не добавляет спокойствие клиентам — почти 30 млн. человек, деньги которых находятся в НПФ. Это также сильно расшатывает инвестиционную привлекательность этого сегмента с точки зрения инвесторов. Продление

права граждан выбирать между накопительной и распределительной системами, которое сейчас обсуждается, станет дополнительным шагом для повышения предсказуемости и эффективности рынка [12].

Сегодня мы видим, что у россиян существует спрос на услуги негосударственных пенсионных фондов. Люди все больше задумываются о том уровне дохода, который обеспечит им страховая система, и понимают, что им нужно формировать личные пенсионные сбережения. Фонды продолжают системную программу пенсионного образования и финансовой грамотности.

Небольшие фонды, возможно, будут вынуждены тем или иным образом уйти с рынка: либо они присоединятся к крупной пенсионной группе, либо их будут ликвидировать принудительно. Это уже происходит: в феврале 2016 года два НПФ объединились в Акционерное общество "Негосударственный Пенсионный Фонд "МЕЧЕЛ-ФОНД", а в апреле 2016 года четыре НПФ объединились в Акционерное общество "Негосударственный пенсионный фонд "САФМАР" [13]

Перспектива следующих лет — это объединение НПФ. Сами фонды станут более эффективными финансовыми учреждениями, и через несколько лет мы увидим совсем другую картину пенсионного рынка, который станет более стабильным и будет еще жестче регулироваться государством [9].

Использованные источники:

1. Реестр негосударственных пенсионных фондов — участников системы гарантирования прав застрахованных лиц [Электронный ресурс] // Агентство по страхованию вкладов. — Режим доступа: http://www.asv.org.ru/pension/list_npf/index.php
2. ЦБ рассматривает заявки 31 НПФ на вступление в систему гарантирования накоплений [Электронный ресурс] // Информационное агентство Rambler News Service. — Режим доступа: <https://rns.online/finance/TSB-rassmatrivaet-zayavki-31-NPF-na-vstuplenie-v-sistemu-garantirovaniya-nakoplenii-2016-01-15/>
3. Пресс-выпуск №2811 [Электронный ресурс] // Всероссийский центр изучения общественного мнения. — Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115221>
4. Минфин предложил на 5 лет продлить выбор варианта пенсионного обеспечения [Электронный ресурс] // Международная информационная группа "Интерфакс". — Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/477218>
5. Дебаты о накопительной части пенсии [Электронный ресурс] // Фонд Общественное Мнение. — Режим доступа: <http://fom.ru/Ekonomika/11690>
6. ПФР подвел итоги переходной кампании 2015 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.pfrf.ru/press_center/~2016/03/22/108921
7. НПФ собрали почти 2 трлн рублей накопительных пенсий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/>

news/2016/04/15/n_8509973.shtml

8. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов // Центральный банк Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/opr_1618.pdf
9. Пенсионные фонды: игра по правилам и без [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurenciya/300059-pensionnye-fondy-igra-po-pravilam-i-bez>
10. Минфин предложил расширить возможности НПФ для инвестиций [Электронный ресурс] // Международная информационная группа "Интерфакс". — Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/438714>
11. Минфин подготовил проект пенсионной реформы из шести пунктов [Электронный ресурс] // Сайт информационного агентства "РБК". — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/28/04/2016/5721564f9a7947092b0e8382>
12. Отрасль НПФ уже сейчас показала свою эффективность [Электронный ресурс] // Международная информационная группа "Интерфакс". — Режим доступа: <http://www.interfax.ru/presscenter/468745>
13. Кузьмичева И.А., Подколзина Э.А. Система управления банковскими рисками//Фундаментальные исследования. -2015. -№2-25. -С. 5635-5638.
14. Прокопьева Т.И., Ворожбит О.Ю. Инвестиции физических лиц в ценные бумаги//Современные проблемы науки и образования. -2014. -№ 3. -С. 402.
15. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса//Успехи современного естествознания. 2014. №12-2. С. 127-129.

Житиневич Д.Ю.
магистрант

ФГАОУ ВПО Балтийский федеральный университет им. Канта
Калининградская область, г. Калининград

Зайцева Н.А., д-р экономических наук
профессор

кафедра гостиничного и туристического бизнеса
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Москва

**ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА
ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ СОЗДАНИЯ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЗЕЙНЫХ КОМПЛЕКСОВ**

Аннотация: в статье отражены результаты исследования, проведенного в рамках гранта РФФИ «Развитие трансграничного сотрудничества с целью диверсификации экономической деятельности субъектов Российской Федерации на основе эффективного использования туристско-рекреационного потенциала территорий». На основе изучения аналитических и статистических данных о реализации проектов

трансграничного сотрудничества авторами статьи предложена разработка туристического продукта, связанного с «Великим путем янтаря».

Ключевые слова: музейный комплекс, трансграничное сотрудничество, туристический продукт, Калининградская область.

Актуальность данного исследования определена тем, что трансграничное сотрудничество сегодня играет важную роль в повышении конкурентоспособности музейных комплексов, расположенных в приграничных районах соседних регионов, а также слабой разработанностью теоретических и методических основ исследования трансграничного сотрудничества в области музееведения. В современном мире роль музеев не только в туризме, но и в жизни человечества с каждым годом становится все более значимой, ведь они приобщают людей к истории и традициям прошлого, о котором люди все чаще стали забывать и от которого стали все больше отдаляться. Сегодня музейные комплексы становятся крупными центрами культурной жизни и выполняют функции культурно-просветительского обслуживания людей [5, С. 35].

В процессе данного исследования были изучены труды и методические разработки в области использования российского и зарубежного опыта трансграничного сотрудничества таких авторов как Д.М. Давидова, Н.В. Каледина, В.С. Корнеевца, Е.В., Кропиновой, Н.М. Межевича, Г.М. Федорова, Т.Н. Чикалиной, Л. Ридена, Ф. Тасинари, по результатам которого можно сделать вывод о недостаточности комплексных исследований проблем, связанных с созданием и использованием музейных комплексов в рамках программ по трансграничному сотрудничеству.

Кроме того, очевидно, что подходы разных авторов к понятийному аппарату данной проблематики сильно отличаются. Одни авторы склонны утверждать, что «трансграничное сотрудничество» – это некое действие, другие же, напротив, описывают его как инструмент таких действий [2, С. 125; 4, С. 58; 6, С. 113; 7, С. 132]. Сходятся авторы лишь в том, что трансграничное сотрудничество – это добровольный акт.

Похожее направление мыслей авторов прослеживается в подходе к понятию «музея». Для одних авторов – это всего лишь учреждение культуры, а для других – это средство коммуникации зрителя с историей. Но в одном все эти понятия схожи, а именно в том, что они все направлены на развитие культуры и формирование социально значимых общественных благ.

Анализ статистических данных в области трансграничного сотрудничества показал, что Калининградская область является регулярным участником множества международных проектов, создаваемых в рамках сотрудничества соседних регионов Польши-Литвы-России в области историко-культурного наследия. Одним из последних реализованных международных проектов, направленный на развитие туризма в Балтийском регионе стал проект «ПЕРЕКРЕСТКИ 2.0» – «Заливы как перекрестки

туризма и взаимодействия народов Юго-Восточной Балтики: от истории к современности», который стартовал 20 ноября 2012 года [3].

Главной целью реализации данного проекта стало повышение привлекательности и конкурентоспособности трансграничной территории зоны Куршского и Вислинского заливов Литвы, Польши и Калининградской области РФ на туристическом рынке Юго-Восточной Балтики.

Основными партнерами проекта со стороны Калининградской области стали Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (главный партнер), администрация муниципального образования «Зеленоградский район» и Калининградский областной историко-художественный музей.

На семинарах, проведенные в рамках проекта «ПЕРЕКРЁСТКИ 2.0» лекторы трех стран провели огромную работу по формированию у слушателей семинаров восприятия целостности региона Юго-Восточной Балтики как единой трансграничной туристической территории.

В рамках данного проекта была реализована программа по строительству музея под открытым небом эпохи викингов «Древняя Самбия», расположившегося на территории национального парка «Куршская коса», открытие которого пришлось на 30 апреля 2014. Музей знакомит посетителей с жизнью обитателей Куршской косы и ее окрестностей 1000 летней давности. В перспективе музей «Древняя Самбия» может войти в систему «Лагомар», объединяющую скансены (этнографические музеи под открытым небом), расположенные на территории заливов Балтийского моря и связанные водными туристическими маршрутами с использованием полномасштабных реконструкций древних судов.

Морская тема – вот еще одно из приоритетных направлений развития туризма в Балтийском регионе, которое не осталось без внимания в рамках реализации проекта «Перекрестки: 2». Калининградский Историко-художественный музей представил две выставки в Польше и Литве:

- «Морские культурные ландшафты» в Музее Вислинского залива в поселке Каты Рыбацкие, Польша (филиал Польского морского музея)

- «Территории заливов как перекрестки культур» в центре культуры и туризма «Агила» в Ниде, Литва

В завершении проекта выставки «Морские культурные ландшафты» и «Территории заливов как перекрестки культур» были представлены в Калининграде. Презентация уникальных выставочных материалов, дополненных предметами археологии из фондов музея, прошла 18 июня 2014г. в музее «Бункер» в Калининграде.

В ходе реализации проекта сотрудники Историко-художественного музея провели инвентаризацию памятников культуры и истории, расположенных на территориях, прилегающих к Куршскому и Вислинскому заливам. Всего организовано 32 экспедиционных выезда, обследовано 824 объекта историко-культурного наследия. В процессе инвентаризации сотрудники музея зафиксировали современное состояние памятников

истории и культуры, в том числе в отдаленных районах области, а также разработали стратегию и план действий для их сохранения и развития. В 2014 году был подготовлен к печати новый каталог объектов историко-культурного наследия территорий, прилегающих к Куршскому и Вислинскому заливам, на четырех языках: английском, русском, польском и литовском.

Еще одна часть проекта благополучно завершилась в апреле 2014 г. Музей «Изба рыбака» в Ниде (Литва) реставрирован и принимает гостей в обновленных выставочных залах. В рамках инфраструктурной части проекта в музее полностью заменена крыша, обновлен фасад и окна со ставнями, полностью заменен деревянный пол. Полностью облагорожена прилегающая к музею территория, а выставочные залы вновь открыты для посетителей. В музее представлена информация о традициях народов приграничной территории Куршского залива.

В различных международных проектах рамках трансграничного сотрудничества участвуют более сотни музеев, находящиеся на приграничной территории с Россией. Стоит отметить, что большая доля музеев, принимающих участие в программах трансграничного сотрудничества между Литвой, Польшей и Калининградской области приходится на страны Евросоюза [1, С. 278].

По мнению авторов статьи, Калининградская область обладает великолепными музейными ресурсами для разработки и внедрения собственного туристического продукта, связанного с «Великим путем янтаря». Данное обстоятельство следует в обязательном порядке использовать для привлечения дополнительного туристического потока в регион. В настоящее время в Калининградской области не существует ни одного международного маршрута, по которому туристы смогли бы следовать в поисках главной прибалтийской достопримечательности. Основным преимуществом построения указанного маршрута в Калининградской области является то, что именно в Калининградской области сконцентрированы примерно 95% всех запасов янтаря на планете и только в нашем регионе ведется его промышленная добыча.

Учитывая вышеизложенное реализация собственного проекта, связанного с янтарем, внесет существенный вклад в развитие туризма в Калининградской области. Кроме того, за счет проекта будут расширены рамки трансграничного сотрудничества в связи с возможностью привлечения к его реализации не только Польши и Литвы, но и Германии.

Подводя итог вышесказанному, можно прийти к выводу, что осуществление предложенных в данной работе мер позволит в дальнейшем сформировать высокоэффективный туристический кластер, продвижение которого повлечет за собой увеличение притока туристов в Калининградскую область и положительно скажется на имидже данного региона. Кроме того, частично будет решена проблема занятости населения в приграничных, сельских районах, что так же благоприятно скажется и на

развитии культурно-познавательного туризма в регионе.

Материалы данной статьи подготовлены в рамках выполнения НИР «Развитие трансграничного сотрудничества с целью диверсификации экономической деятельности субъектов Российской Федерации на основе эффективного использования туристско-рекреационного потенциала территорий» (Регистрационный номер НИОКТР АААА-А16-116021210138-0).

Использованные источники:

7. Kropinova E.G., Zaitseva N.A., Moroz M. Approaches to the assessment of the contribution of tourism into the regional surplus product. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No 3, 2015, P. 275-282. DOI 10.590/mjss2015.v6.n3s5p275
8. Баранова Ю.В. Трансграничное сотрудничество как фактор формирования Балтийского макрорегиона. В книге: Россия на Балтике: 1990—2012 годы Федоров М.Г., Зверев М.Ю., Корнеевец С.В., Калининград, 2013. С. 124-133.
9. Веб-страница проекта «ПЕРЕКРЕСТКИ 2.0» - «Заливы как перекрестки туризма и взаимодействия народов Юго-Восточной Балтики: от истории к современности» Программы Соседство «Литва-Польша-Калининградская область РФ». <https://www.kantiana.ru/crossroads2/> Дата обращения 30.04.2016 г.
10. Давидов Д. М., Чекалина Т.Н. Трансграничное сотрудничество как инструмент регионального маркетинга в Балтийском регионе. Журнал. Балтийский регион. Издательство ФГАО УВПО» Балтийский федеральный университет имени И. Канта». Выпуск № 2 / 2009, С. 57-65.
11. Зайцева Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. М. Академия, 2007
12. Кропинова Е. Г. Международная кооперация в сфере туризма и формирование трансграничных туристских регионов на Балтике. Вестник РГУ им. И. Канта. 2010, вып. № 1. 113—119 с.
13. Москалева Н.В. Трансграничное сотрудничество — социально-экономических потенциал сопредельных территорий. Журнал. Проблемы безопасности российского общества. 2014. № 1. С. 131-141.

Жукова Е. О.

студент 2 курса

Шигабетдинова Г.М., к.пед.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Политология, социология и связи с общественностью»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Исследование потребителя товаров или услуг - очень важный, динамичный и актуальный род исследований. Непосредственный

потребитель, приобретая продукцию или услуги компании, обеспечивает ей доход. Именно это, обосновывает тему актуальности нашего исследования – исследования портрета потребителя.

Объектом нашего исследования выступает поведение потребителя на рынке товаров и услуг.

Предмет исследования - влияние психологического портрета потребителя на рекламную стратегию супермаркетов «Гулливвер».

В данной исследовательской работе мы ставим перед собой **цель** - изучить зависимость рекламной стратегии от психологического портрета потребителя.

Потребитель как объект исследования впервые был рассмотрен в фундаментальном труде А. Смита (1723 – 1790) «Исследование о природе и причинах богатства народов». «Экономический человек» – это субъект, ведомый «невидимой рукой» к личному и общественному благу. Смит А. выделял следующие свойства экономического человека: 1) экономический человек склонен обменивать один предмет на другой; 2) экономическому человеку присущ собственный интерес, эгоизм, стремление улучшить своё положение.

Основные характеристики экономического человека были дополнены Д. Рикардо и окончательно оформлены представителями маржинализма. Их внимание было сконцентрировано на понимании причин экономических решений человека. Их работы стали первой серьёзной попыткой привлечь психологию в область экономики. Особое внимание маржиналисты уделяли мотивам поведения, связываемым ими с максимизацией полезности. Одной из главных заслуг маржиналистского учения стала попытка создания им принципиально представляемой в математической форме модели поведения человека.

Итак, для того чтобы нам глубже разобраться в отношении потребителей к товару, нами было проведено наблюдение, которое проходило в течение одной недели с 14 декабря по 20 декабря 2015 года с 17:00 до 20:00, в железнодорожном районе города Ульяновска в сети супермаркета «Гулливвер». Нами было проведено наблюдение по выявлению отношения покупателей к качеству товаров и к обслуживающему персоналу.

В зависимости от половозрастных характеристик потребителей можно разделить на несколько групп. Отдельно можно выделить мужчин, женщин, молодежь, людей среднего возраста и пожилых людей. Наблюдение за поведением покупателей позволило установить, что мужчины обычно стремятся быстро взять товар и оплатить его на кассе из-за нехватки терпения долго ходить у прилавков. Они более доверчивы, ценят внимание и приветливость продавцов. Они относятся к приобретению товаров как к необходимости. Женщины более самостоятельны перед принятием окончательного решения о покупке, они свободно расходуют деньги, могут купить не только товар, намеченный заранее, но и товары, приобретение которых не входило в их планы, но могут и просто прийти в магазин

«посмотреть», «прицениться», не собираясь ничего покупать. Женщины легко поддаются психологическому заражению. На них большое влияние оказывают реклама, витрины, предложение товара. Молодежь больше привлекает эстетическая сторона покупки, особенно мода на товар, и сравнительно мало волнует практичность. Люди среднего возраста имеют большой покупательский опыт и стараются перед покупкой всесторонне оценить товар – его эстетические качества, прочность, удобство, практичность. Они требовательны к качеству обслуживания и легко могут предъявить претензии к работникам магазина. Пожилые люди очень осмотрительны при совершении покупок. Они редко радуются приобретению товара. Главное, что их интересует – полезность и практичность товара. Они обычно испытывают затруднения при выборе товара, нуждаются в подробной консультации продавца и очень переживают, если им отказывают в помощи.

Несмотря на то, что у всех групп разные цели при покупке товара, на них влияют одни и те же факторы:

- культурологические: принадлежность к субкультуре;
- социальные: роли и статусы в обществе;
- личностные: возраст и этап жизненного цикла семьи, род занятий, экономическое положение, образ жизни, представления о самом себе.
- психологические: мотивация, восприятие, усвоение, убеждения и отношения.

Использованные источники:

1. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. «Поведение потребителей»
2. Котлер Ф. «Маркетинг. Менеджмент.» СПб 2000г. Глава 1, Маркетинг в 21 веке.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: Теория, практика и методология. Финпресс, Москва, 2007.
4. Андреева Г.М., Социальная психология. М. 2000
5. Бобнева М.М. Нормы общения и внутренний мир личности// Проблема общения в психологии. М. 1981
6. Бобнева М.И. Социальные нормы как объект психологического исследования// Методологические проблемы социальной психологии. М. 1975 С. 221-240
7. Гульченко И.Г. Изучение потребителя в социологическом исследовании. // Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. канд. социол. наук. М. 1993.
8. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. М. 1971.

*Жукова Е. О.
студент 2 курса
Назюкова М.О.
студент 2 курса
Пискунова Е.Ю.*

научный руководитель

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

В современном мире средства массовой коммуникации перестали восприниматься исключительно как канал передачи информации. Все чаще о массовой коммуникации говорят как о полномочном агенте социализации, влияющем на развитие личности и общества в целом: средства массовых коммуникаций демонстрируют нормы, формируют систему ценностей, учат, опосредуют опыт и т.д. Сегодня средства массовых коммуникаций выступают в роли как механизма продвижения товаров и услуг, так и арены дебатов и, очевидно, особое значение приобретают в условиях трансформационного общества и усиления рыночных отношений, когда их помощь в борьбе за потребителя становится незаменима. Более того, в социологических концепциях «общества потребления» массовой коммуникации отводится роль конструктора реальности, навязывающего товары, подстегивающего спрос и в конечном итоге управляющего миром.

Основной эффект от воздействия средств массовой информации - изменение поведения аудитории от воздействия СМИ. Изменение поведения аудитории должно быть согласовано с заранее поставленными целями. Под эффектом понимается некий отклик. Коммуникативные эффекты - изменение осведомленности о товаре или услуги или изменение отношения к товару, услуги/торговой марке. Эффективность различают на: маркетинговую и коммуникативную

Психологические эффекты (социально-психологические эффекты) являются стабильными и легко обнаруживаемыми закономерностями, отражающими межличностные характеристики отношений людей в социуме и раскрывающими особенности тех процессов, которые отражают параметры их общения и взаимодействия.

Основываясь на психологических эффектах, многие специалисты строят свои теории и умозаключения, а обычные люди, даже не имея специальных знаний, могут делать свои выводы и выявлять интересные особенности в жизни человека, групп людей и общества в целом. Эти явления довольно часто наблюдаются в повседневности.

Самые известные и распространённые психологические эффекты:

1. Эффект плацебо
2. Эффект Холодное чтение
3. Эффект аудитории
4. Эффект последовательности

5. Эффект первого впечатления
6. Эффект очевидца

Эффект плацебо

В психологии же эффект плацебо представляет собой прекрасный пример того, как то, что мы говорим людям, влияет на их восприятие. Ведь основан эффект плацебо на внушении. Человеку просто сообщают, что, например, какой-то препарат оказывает определённое воздействие, и он начинает этого воздействия ожидать. В итоге, в результате внушения, происходит и ожидаемый эффект.

Эффект Холодное чтение

Холодным чтением называют определённую совокупность приёмов, использующихся экстрасенсами, медиумами, гадалками, иллюзионистами и т.д. Холодное чтение используется для того, чтобы создать впечатление, что применяющий его знает о другом человеке много информации, несмотря на очень короткое знакомство. И практикующий действительно способен многое узнать. Делается это с помощью анализа физических данных человека: пола, возраста, стиля одежды, расовой, религиозной и сексуальной принадлежности, места рождения, уровня образования и других данных. В основном, практикующие используют догадки: если высказанное предположение находит вербальное или не вербальное подтверждение, то продолжается «прощупывание» человека в том же направлении. Если же подтверждения нет, то догадки отбрасываются и находятся другие. Умелые практики холодного чтения могут оказывать на людей очень сильное впечатление и влияние.

Эффект аудитории

Эффектом аудитории называют влияние, оказываемое на деятельность человека присутствием других людей. Это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Благодаря многочисленным исследованиям было замечено, что если человек выполняет лёгкую и знакомую ему работу, то присутствие других людей улучшает его результаты, т.к. стимулирует возникновение правильных реакций. Если же работа сложная и мало знакомая, то присутствие других людей результаты ухудшает, стимулируя неправильные реакции.

Мы можем заметить действие этого эффекта в своей повседневной жизни, просто обращая внимание на себя и окружающих. Спортсмены зачастую показывают лучшие результаты, если знают, что за ними наблюдают зрители.

Эффект последовательности

Воздействие эффекта последовательности проявляется в том, что люди могут различным образом реагировать на одни и те же условия, если менять последовательность выполнения заданий. Если, например, в ходе какого-либо эксперимента, исследователь меняет порядок его составляющих, то и адаптация испытуемого к этому эксперименту будет проходить хуже или лучше. По этой причине в психологии учёными принято проводить многие

исследования по одной наиболее эффективной схеме.

В жизни людей эффект последовательности часто оказывает влияние на их деятельность. Продуктивность сотрудников организации может повыситься или понизиться, в зависимости от того, как построен распорядок их дня. Различные мероприятия, проводимые на работе начальством, могут привести к преждевременному утомлению или, наоборот, всплеску активности работников.

Эффект первого впечатления

Смысл эффекта первого впечатления заключается в том, что люди при знакомстве с другими людьми и их оценке часто придают значение впечатлению, которое у них возникает в первые минуты общения. Бывает даже так, что при дальнейшем общении все последующие впечатления и сведения представляются неверными и отбрасываются. Первое впечатление может быть сформировано преднамеренно или непреднамеренно. На первое впечатление влияют такие особенности человека, как его внешний вид, манера держаться и разговаривать, уверенность или неуверенность в себе, голос, взгляд и т.д.

При встрече с незнакомыми людьми обращайтесь внимание на то, как вы сами начинаете их оценивать: обращать внимание на особенности того, с кем общаетесь, эмоции, которые этот человек у вас вызывает.

Эффект очевидца

Эффект очевидца (он же эффект свидетеля или синдром Дженовезе) проявляется в том, что люди, которые оказались свидетелями каких-либо чрезвычайных ситуаций, не пытаются помочь тем, кто пострадал, оставаясь в стороне. Интересно то, что чем больше свидетелей, тем меньше вероятность, что кто-нибудь поможет, т.к. каждый из них считает, что помочь должен кто-то другой. А если очевидец один, то и вероятность его помощи существенно увеличивается.

Проявление эффекта очевидца наглядно иллюстрируют различные сводки новостей о происшествиях, где сообщается, что люди, ставшие очевидцами трагических событий, не оказали никакой помощи пострадавшим. Возможно, и вы сами могли наблюдать ситуации, когда, например, человеку стало плохо в людном месте, и он упал, а толпа зевак, находившаяся рядом, просто продолжала наблюдать. Каждый мог помочь, но думал, что поможет кто-то другой. На самом деле, это проявление безразличия и бесчеловечности. Если вдруг вы станете очевидцем какого-то случая, не думайте, что помогут остальные, не оставайтесь безучастными, а поспешите на помощь пострадавшему. Быть может, вы спасёте чью-то жизнь. Не важно, как другие реагируют на ситуацию. Важно то, как отреагируете именно вы.

Таким образом, сегодня, массовая коммуникация определяется как процесс «производства информации», ее передачи средствами радио, телевидения, прессы и общение людей как членов «массы», осуществляемое с помощью технических средств. Стратегической функцией массовой

коммуникации является формирование массовой психологии, а применительно к каждому человеку - определенной его социально-политической ориентации.

В рамках концептуальной модели акцентируется внимание на следующей совокупности эффектов массовой коммуникации.

Эффекты когнитивные: формирование установок; определение «пунктов повестки дня»; расширение представлений людей; уточнение ценностных ориентации.

Эффекты аффективные: формирование чувств беспокойности, страха; влияние на моральное состояние и степень отчуждения в обществе.

Эффекты поведенческие: активизация (или не активизация) какой-либо деятельности; направление различных видов акций (например, политических демонстраций); провоцирование альтруистических проявлений (кампании благотворительности).

Зайнутдинова Г.В.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВАХ

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (г. Уфа)

Аннотация: Финансы домашних хозяйств это совокупность отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности членов домашнего хозяйства. В данной статье подробно рассмотрены понятие, сущность а также функции финансов домашних хозяйств.

Ключевые слова: Финансы, домашнее хозяйство, функции, внутренние и внешние финансовые отношения.

Под **домашним хозяйством** понимают группу лиц, совместно принимающих экономические решения. В системе экономических отношений домашние хозяйства исключительно важны, поскольку они являются собственниками факторов производства, находящихся в частной собственности. В экономической системе домашние хозяйства играют следующие роли:

- выступают на рынке в качестве покупателей товаров и услуг, производимых фирмами;
- предоставляют тем же самым фирмам факторы производства;
- сберегают часть формируемого в экономике совокупного дохода, приобретая реальные и финансовые активы.

Экономические отношения разнообразны, они существуют на всех стадиях воспроизводственного процесса, на всех уровнях хозяйствования. При этом однородные экономические отношения, постоянно возникающие в какой-либо сфере социально-экономической деятельности, образуют содержание самостоятельной экономической категории. Одна из таких категорий — финансы домашнего хозяйства, отражающие реально

существующие экономические отношения, имеющие объективный характер и специфическое общественное назначение. Часто термин «домашнее хозяйство» в экономической литературе используется как аналогичный термину «семья». Но в отличие от семьи домохозяйства включают не только родственников и могут состоять из одного, двух и более членов. В домашнем хозяйстве могут осуществляться любые виды деятельности, в результате которых создаются и используются финансовые ресурсы[1].

Финансовые отношения — это, как правило, денежные отношения. Там, где не предусматривается движение денежных средств и (или) их эквивалентов, нет и финансовых отношений (в данном случае мы абстрагируемся от некоторых специфических операций, например, операций, оформляемых договорами мены). Ведение домашнего хозяйства в современных экономических условиях невозможно без использования денег, значит, существует реальная база для возникновения финансовых отношений на уровне домашнего хозяйства. Однако не все денежные отношения можно считать финансовыми. К ним вряд ли можно отнести, например, отношения обмена (Т — Д — Т), в которые постоянно вступает домашнее хозяйство. В связи с этим представляется достаточно оправданной, хотя и не бесспорной, позиция ряда экономистов, полагающих, что финансами можно считать лишь денежные отношения, возникающие по поводу формирования и распределения фондов денежных средств.

Домашнее хозяйство не может находиться вне финансовых отношений, оно постоянно вступает в такие отношения, возникающие как внутри домашнего хозяйства, так и с внешними по отношению к домашнему хозяйству рыночными субъектами.

К **внутренним финансам домашнего хозяйства** можно отнести отношения, возникающие между его участниками по поводу формирования семейных денежных фондов, имеющих разное целевое назначение: страхового резерва для поддержания уровня текущего потребления, денежного резерва для повышения уровня капитальных расходов, денежного фонда в целях его дальнейшего инвестирования и др.

Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства показана на рис.1.



Рис.1. Система внешних финансовых отношений домашнего хозяйства

Как видим, домашнее хозяйство может вступать в финансовые отношения:

- с другими домашними хозяйствами — по поводу формирования и использования совместных денежных фондов (к ним не относятся

отношения взаимного обмена, в которых также могут участвовать домашние хозяйства);

- с предприятиями, работающими в разных сферах материального производства или производства услуг и выступающими в качестве работодателей по отношению к участникам домашнего хозяйства, — по поводу распределения части произведенного ВВП в его стоимостной форме;
- с коммерческими банками — по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковские счета;
- со страховыми организациями — по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов;
- с государством — по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов [3].

Такие отношения составляют социально-экономическое содержание категории «финансы домашнего хозяйства».

Следовательно, **финансы домашнего хозяйства** - это совокупность денежных отношений по поводу создания и использования фондов денежных средств, в которые вступают домашнее хозяйство и его отдельные участники в процессе своей социально-экономической деятельности.

Социально-экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их **функции**. Важнейшей функцией финансов домашних хозяйств является **распределительная**. Финансы домашних хозяйств, как и общественные финансы, — объективно обусловленный инструмент стоимостного распределения. Но если специфическое назначение общественных финансов состоит в том, чтобы распределять и перераспределять стоимость валового общественного продукта, выраженную в денежной форме, между различными хозяйствующими субъектами, то финансы домашних хозяйств обеспечивают дальнейшее распределение этой стоимости между всеми участниками домашнего хозяйства. Таким образом, они играют главенствующую роль на последней ступени распределительного процесса.

В число участников домашнего хозяйства входят несовершеннолетние дети, совершеннолетние, но не работающие по разным причинам члены семьи. Часть национального дохода, которая пришла на долю отдельного домашнего хозяйства, в той или иной пропорции распределяется между всеми его участниками именно в рамках распределительной функции.

Выполняя распределительную функцию, финансы домашних хозяйств обеспечивают материальными ресурсами непрерывность процесса воспроизводства рабочей силы как одного из производственных факторов. Именно посредством этой функции финансов домашних хозяйств происходит обеспечение каждого человека ресурсами, необходимыми ему для поддержания жизни.

Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства — часть совокупного дохода,

которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей. К субъектам распределения относятся все участники домашнего хозяйства.

Еще одной функцией финансов домашних хозяйств выступает **контрольная**. Домашнее хозяйство — это самостоятельный хозяйствующий субъект, т.е. уровень жизни членов домашнего хозяйства полностью зависит от величины приходящегося на его долю дохода. На эту величину влияет целый ряд факторов. Под их воздействием она может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. В связи с этим, имея целью поддержание обычного уровня потребления, домашнее хозяйство просто не может обойтись без контроля за распределением полученного дохода по разным фондам, а также за целевым использованием средств этих фондов.

Экономика домашнего хозяйства опирается на достаточно сложный комплекс отношений между его участниками. Эти отношения определены различиями в возрасте, чертах характера, привычках людей, неодинаковым уровнем их потребностей и доходов. Вместе с тем нормальное развитие домашнего хозяйства возможно лишь в том случае, если его участники находят взаимопонимание при принятии экономических решений. Согласование экономических интересов разных участников домашнего хозяйства обеспечивается регулированием этих интересов, под которым подразумевается возможное изменение части располагаемого дохода, приходящегося на одного члена домашнего хозяйства. Следовательно, финансы домашнего хозяйства выполняют еще одну важную функцию - **регулирующую**, которая поддерживает сбалансированное развитие домашнего хозяйства как единого целого. Достигается это путем перераспределения финансовых ресурсов. Важно, что на уровне домашнего хозяйства регулирование его развития происходит в основном посредством саморегулирования. Свобода участников домашнего хозяйства в этом процессе не может быть ограничена государством [2].

Можно утверждать, что финансы домашних хозяйств являются главной экономической категорией на которой начинается и заканчивается экономический цикл, а также финансы домашних хозяйств выполняют все функции которые связанные с поступлением, распределением и перераспределением денежных средств в стране и в экономике. Однако именно на этой экономической категории возникает множество проблем связанных с планированием. Если рассматривать проблемы планирования домохозяйств в целом то можно выделить 2 основные проблемы:

- как формировать фонд рабочего времени;
- как формировать структуру своих будущих активов.

Первая проблема связанная с количеством работающих членов домохозяйства, местом их работы, уровнем их заработной платы и т.д.

В то время как вторая проблема является более глубокой и емкой, эта проблема включает в себя соотношение денежных средств домохозяйств на

потребляемую и сберегательную часть; распределение средств на капитальные вложения а также инвестирование в ценные бумаги или в виде дохода по сберегательному вкладу в банк.

Можно сделать вывод что именно решение проблемы формирования структуры будущих активов домохозяйств является приоритетной для финансового планирования.

Использованные источники:

1. Финансы: учебник./Под редакцией Ковалева В.В - М.:2007. - 467с
2. Финансы. Денежное обращение и кредит.: Учебное пособие. / Под ред. Романовского М.В. - М., Юрайт, 2006. - 425 с.
3. <http://dic.academic.ru>-Академик

Зайцев А.Е.

студент 1 курса, гр. МАб-151

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

«Кузбасский государственный технический

Университет имени Т.Ф. Горбачева»

Россия, г. Кемерово

ФОРМИРОВАНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В КУЗБАССЕ

Представляет интерес анализ динамики безработицы и её характера начиная с 2013 года, когда внешнеэкономическая и внутренняя ситуация в стране были относительно стабильны. В 2013 году на рынке труда Кемеровской области наблюдалось снижение уровня безработицы. Этому способствовала ситуация, при которой существующий банк вакансий не мог предложить заработную плату с достойным уровнем, поэтому трудящиеся не стремились поменять место работы. В течение 4 квартала 2013 года были признаны безработными 54237 чел. из них трудоустроено – 28763 чел. Однако уже в первом квартале 2014 года ситуация на рынке труда Кузбасса изменилась. На начало 2014 года на учете в Центре занятости населения в качестве безработных состояло 24914 чел. В течение отчетного периода были признаны безработными 14578 чел., из них трудоустроено 4847 чел. В результате, численность официально зарегистрированных безработных на конец 1-го квартала 2014 года составила 27202 чел. Это на 2288 чел. (9,1%) больше, чем на начало текущего года. [2]

В таблице 1 приведены сводные данные численности безработных по квартально за период 2013 -2016 годов. Наглядно состояние рынка труда отражено на графиках, представленных на рисунке 1, где приведены показатель уровень безработицы и другие показатели, влияющие на уровень безработицы за период с 2012 года по 1 квартал 2016 год.

Таблица 1. - Сводные данные численности безработных за период 2014 – 2016 г. [2]

Год	№ квартала	Кол-во признанных безработными	из них трудоустроено	Кол-во безработных на конец квартала	Динамика за квартал в % к началу текущего года
2013	4	54237	28763	24914	-
	1	14578	4847	27202	+9,1
2014	2	29407	13223	26477	+6,2
	3	43064	22118	24968	+0,2
	4	59635	29671	28225	+13,2
	1	16318	6254	32212	+14,1
2015	2	34082	15235	32347	+14,6
	3	51334	24420	32157	+13,9
	4	71206	32461	36199	+28,2
2016	1	17740	8070	38717	+6,9

Как мы видим, в 2014 году произошло увеличение численности безработных граждан, но почти 50 % трудоустраивается ежеквартально, так же, как и в период стабильного 2013 года.

На начало 2015 года на учете в Центре занятости населения в качестве безработных состояло 28225 чел. В течение 1 квартала были признаны безработными 16318 чел. из них: трудоустроено 6254 чел. В результате, численность официально зарегистрированных безработных на конец отчетного периода, составила 32212 чел., что на 3987 чел., или на 14.1% больше, чем на начало текущего года. Необходимо отметить, что уже в течение 4 квартала, количество безработных составило рекордное количество – 71206 чел., из них трудоустроено только 32461 чел. В результате, численность официально зарегистрированных безработных на конец отчетного периода, составила 36199 чел., что на 7974 чел., или на 28.2% больше, чем на начало текущего года. [2]

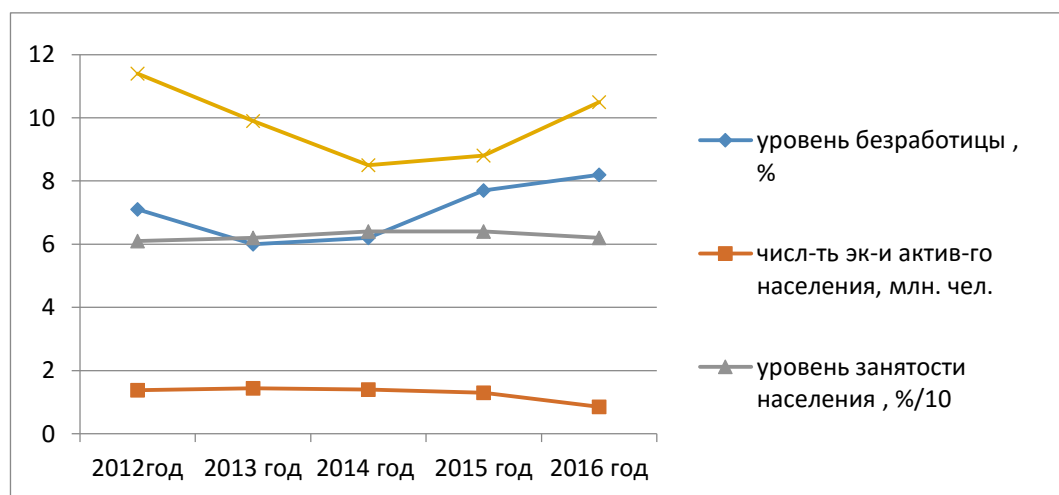


Рисунок 1. - Графики:

1. Уровень безработицы в Кузбассе, %
2. Численность экономически активного населения Кузбасса, млн. чел
3. Уровень занятости населения Кузбасса, %
(для нанесения на общий на график, значение % поделены на 10)
4. Численность безработных, чел * 10000

В целом, количество признанных безработными продолжало расти на протяжении всего 2015 года но, в отличие от ситуации 2014 года, ежеквартально трудоустраивалось уже около 40% безработных. Рынок труда в Кузбассе сократил количество востребованных рабочих мест. Этому способствовало закрытие ряда угольных предприятий, например в г. Прокопьевске закрыли 12 шахт. [3] Если давать общую характеристику безработицы в Кузбассе, то можно сказать, что в начале 2014 года это была «сезонная» безработица, а в последующий период она уже приобрела структурный характер. Закрытие ряда предприятий происходило не спонтанно, а планоно, по заранее согласованной программе развития Кузбасса. Уровень структурной безработицы за 2014 год составил 6,2%, что не превышало допустимого естественного уровня, выше которого отмечается ускорение инфляции, однако в 2015 году, ее величина достигла уже 7,7%.

В 2016 году в Кузбассе ситуация сложилась следующим образом: На начало года на учете в Центре занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 36199 чел., уровень регистрируемой безработицы в апреле составил 2,9 % экономически активного населения. [1] По данным Росстата в Кемеровской области уровень общей безработицы за I квартал 2016 года составил 8,2%, что выше общероссийского уровня на 2,3 % и ниже среднего значения по Сибирскому федеральному округу (далее СФО) на 0,1 %. Среди двенадцати регионов, входящих в состав СФО, Кемеровская область занимает 6-е место от наименьшего показателя в округе. [3] На 30.04.2016 состояли на учёте в центрах занятости населения 39,4 тыс. безработных, что на 18 % больше, чем год назад. [1]

Анализ структуры безработных на основе определения причины обращения в службу занятости населения оказывает, что этот рост произошёл не из-за спада экономики Кузбасса:

- более половины (59 %) – граждане, уволенные с предыдущего места работы по собственному желанию;
- 7 % – граждане, уволенные по соглашению сторон;
- 10 % – выбывшие в связи с сокращением штата или ликвидацией организации;
- 10 % – впервые ищущие работу.

В возрастной структуре безработных, как и прежде, преобладают граждане старше 29 лет, из которых 7% (2,9 тыс. чел.) в предпенсионном возрасте. [1] Таким образом, безработица в 2016 году в основном носит,

фрикционный характер, так как основной причиной является поиск хорошо оплачиваемой работы.

По данным Департамента труда и занятости населения по Кемеровской области списочная численность работников уменьшилась в феврале 2016 года на 26,6 тыс. человек, или на 3% по сравнению с показателем годичной давности (см. рис1). [2] Как известно, показатель уровня безработицы прямо пропорционален численности безработных, и обратно пропорционален количеству экономически активного населения. Важно отметить, что позитивные тенденции в сокращении уровня безработицы в Кузбассе связаны со стабильным развитием горнодобывающей отрасли, малого бизнеса, в том числе и автотранспортных организаций, с политикой импортозамещения в целом.

Использованные источники:

1. В России безработица в апреле сократилась до 5,9% - Коммерсант.ru - [Электронный ресурс] — Режим доступа. - <http://www.kommersant.ru/doc/2994730/> В России безработица в апреле сократилась до 5,9%(дата обращения 26.05.2016)
2. Департамент труда и занятости населения Кемеровской области. - [Электронный ресурс] — Режим доступа / <http://www.ufz-kemerovo.ru/home/informaciya/statistika/rtruda.aspx/> Рынок труда. (дата обращения 26.05.2016)
3. В Кузбассе стало меньше безработных – Комсомольская правда — [Электронный ресурс] — Режим доступа. <http://www.kem.kp.ru/daily/26220/3103342/> В Кузбассе стало меньше безработных. (дата обращения 26.05.2016)

Закалюжная В.А.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Инженерно-экономический»
Россия, г. Рязань

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье рассматриваются основные аспекты материального стимулирования персонала муниципальных дошкольных образовательных учреждений. Согласно названию, в статье описываются две стороны материального стимулирования. Также отмечается, что эффективность работы зависит от грамотного соотношения этих сторон.

Стимулирование, оплата, учреждение, персонал, дошкольное образование

The basic aspects of material incentives for staff of municipal pre-school education institutions are considered at the article. As the title implies the article describes two sides of the material incentives. It is also noted that the

*effectiveness of work depends on the ratio of the competent parties.
Stimulation, payment, institution, staff, pre-school education*

Оплата труда в муниципальных дошкольных образовательных учреждениях (далее по тексту МДОУ) состоит из двух частей: базовая часть, включающая в себя должностной оклад и компенсационные выплаты, и стимулирующая часть [1]. В настоящее время бухгалтера МДОУ самостоятельно рассчитывают должностные оклады сотрудников исходя из имеющегося у него фонда оплаты труда.

В качестве материального стимулирования работников МДОУ применяют доплаты, надбавки, премии, повышающие коэффициенты, которые также определяются исходя из пределов имеющегося бюджета. Надбавками обычно являются выплаты за высокие результаты по итогам работы, за качество выполненной работы. Повышающие коэффициенты начисляют каждому сотруднику исходя из его индивидуальных особенностей, как например, стаж непрерывной работы в МДОУ и квалификационная категория педагога на определенный период времени и, учитывая при этом обеспеченность финансовыми средствами.

Преимуществом такого стимулирования стоит отметить, что обеспечение поощрения персоналу МДОУ положительно скажется на дальнейших профессиональных достижениях сотрудников и эффективности их труда, влияющей на качество оказанных образовательных услуг в динамично развивающейся и постоянно меняющейся системе образования. Исходя из факта, что размер премии педагогическому составу МДОУ зависит от критериев оценки профессиональной деятельности, утвержденных заседанием комиссии по распределению стимулирующей части заработной платы, другим положительным эффектом материального стимулирования будет большая заинтересованность персонала в своей работе.

С другой стороны, материальное вознаграждение может оказывать и отрицательное воздействие на сотрудников МДОУ, что повлечет за собой снижение качества оказываемых услуг. Получая постоянно материальное вознаграждение в одинаковом объеме, сотрудник МДОУ постепенно будет терять мотивационную нагрузку, так как вознаграждение не будет увеличиваться из-за ограниченности бюджета. Кроме того, неравнозначность стимулирующих выплат приведет к минимизации дружеских контактов на работе, породит злость и зависть между работниками МДОУ.

Таким образом, материальное стимулирование имеет ряд своих преимуществ и недостатков. Правильное и грамотное их соотношение позволит достичь более высоких и качественных результатов в работе МДОУ.

Использованные источники:

1. Статья «Совершенствование системы материального стимулирования

персонала муниципальных дошкольных образовательных учреждений», Изд-во «НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» / Экономика и право - № 5, 2012 г.

Зенович А.И., к.э.н.

доцент

*ГБОУ ВПО МО Международного
университета природы, общества и человека «Дубна»*

филиал «Котельники»

Россия, г. Москва

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА СЛУЖАЩИХ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Организация труда способствует рациональному соединению техники и персонала, оптимизирует эффективное использование живого труда, обеспечивает сохранение здоровья работников и повышения удовлетворенности трудом за счет изменения его содержания.

Выбор или создание оптимальной системы организации труда есть неперенное условие успешного функционирования любой системы управления.

Под организацией труда понимается система устройства и регулирования совместного труда работников предприятия, организации, аппарата управления, органов государственной власти и других формирований. [1]

Совершенствование модели организации трудового процесса (наряду с другими факторами) приводит к снижению издержек производства и увеличению производительности труда, что в конечном итоге увеличивает доход как хозяйствующих субъектов, так и государства в целом.

Служащие не всегда обеспечивают оптимальность и эффективность использования имеющимися ресурсами. Поэтому организация труда служащих является одним из существенных факторов повышения эффективности управления.

Во всех сферах функционирования человека лучше организованный труд при равной его технико-технологической оснащенности обеспечивал достижение более высоких результатов.

Управление трудовыми ресурсами включает в себя следующие этапы:

1. Планирование ресурсов: разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах.

2. Набор персонала: создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям.

3. Отбор: оценка кандидатов на рабочие места и отбор лучших из резерва, созданного в ходе набора.

4. Определение заработной платы и льгот: разработка структуры заработной платы и льгот в целях привлечения, найма и сохранения служащих.

5. Профориентация и адаптация: введение нанятых работников в

организацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, что ожидает от него организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку.

6. Обучение: разработка программ для обучения трудовым навыкам, требующимся для эффективного выполнения работы.

7. Оценка трудовой деятельности: разработка методик оценки трудовой деятельности и доведения ее до работника.

8. Повышение, понижение, перевод, увольнение: разработка методов перемещения работников на должности с большей или с меньшей ответственностью, развития их профессионального опыта путем перемещения на другие должности или участки работы, а также процедур прекращения договора найма.

9. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров. [2]

Ни одна организация не станет эффективно функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, так как мотивация побуждает конкретного индивида и коллектив в целом к достижению личных и коллективных целей.

Мотивация - это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность.

Менеджеры должны постоянно обдумывать возможные способы улучшения работы и мотивации людей, работающих с ними, рассматривать возможные простые изменения работы, которые могли бы привести к стимулированию внутренней мотивации подчиненных, вызвать сотрудничество и энтузиазм с их стороны.

Например, работники испытывают большее удовлетворение от работы, которая имеет некоторый видимый результат. Повышение целостности задания может быть достигнуто за счет добавления к нему связанных с ним задач. Это, как правило, какие-то подготовительные или заключительные операции, которые выполняются разными людьми. Однако, добавление рабочих операций более низкого уровня обычно снижают уровень мотивации и вызывают чувство неприязни со стороны служащих.

Объединение нескольких операций в одну законченную работу улучшит многие показатели работы - от временных до стимуляционных. Однако важно вовремя остановиться и не поручить всю работу одному исполнителю.

Работнику желательно знать, зачем он делает ту или иную работу. Даже если его просят собрать данные для отчета, ему хочется знать какую цель преследует этот отчет. Поэтому при формулировке любого задания необходимо упомянуть о том, что реально будет зависеть от скорости и качества выполнения данной работы, как эта работа вливается в работу фирмы. После выполнения работы исполнитель будет ждать результата.

Работа менеджера состоит из решения задач разного уровня важности. Передача некоторых управленческих функций низкого уровня подчиненным несет двойной эффект - концентрация усилий менеджера на решении проблем более высокого уровня и, одновременно, оказывает положительное влияние на мотивацию работников.

Если человек не имеет достаточно времени для качественного выполнения работы, он будет считать, что на нее не стоит тратить усилий, как на заранее невыполнимую. Необходимы адекватные сроки на выполнение поставленной задачи.

Атмосфера и настроения в коллективе – немаловажный фактор, влияющий на продуктивность и результаты работы. Любому руководителю следует поддерживать коллектив в режиме взаимопомощи и взаимозаменяемости. Кому-то может показаться, что это соперничество – один из самых эффективных способов для повышения мотивации сотрудников, позволяющий выжать из подчиненного максимум активности и заставить работать сверхурочно, но это далеко не всегда так. Не стоит забывать, что человек, боящийся уступить своим коллегам, не будет делиться своим опытом и знаниями, а в случае его отсутствия (болезнь, отпуск, командировка и т.д.) может затормозиться работа, поскольку никто кроме него не сможет справиться с его обязанностями.

Существует множество факторов совершенствования организации труда служащих. Каждая организация, в соответствии со своей спецификой, подбирает необходимые именно ей факторы организационного изменения. Так например, Муниципальное учреждение Раменского Района молодежный клуб исторической реконструкции «Наследие Предков», стремясь к повышению эффективности управления ввел следующие изменения организации работы своих служащих в 2012 году:

- Совершенствование структуры управления: изменение структуры управления с иерархической на матричную систему (деятельность учреждения осуществляется за счет реализации проектов, на каждый из которых назначаются отдельные специалисты, различающиеся по своим функциям. Такая схема значительно ускорила темпы и повысила качество работы учреждения).

- Совершенствование документооборота организации (минимизация и оптимизация количества отчетов организации; написание более развернутых должностных инструкций. Данные совершенствования системы работы с документами обеспечили большую оперативность перемещения и исполнения документов, а также обеспечение руководства Муниципального учреждения Раменского Района молодежного клуба исторической реконструкции «Наследие предков» документированной информацией).

- Разработка усовершенствованной системы поощрений и наказаний служащих (применена система материального стимулирования пропорционально результату труда служащих. Наказание стало

применяться исходя из потребностей будущего, как ориентированное на оказание психологического воздействия на сотрудника и весь коллектив. В итоге проделанной работы, улучшились показатели по количеству и подготовке вновь прибывших людей).

Данные усовершенствования, стали началом к успешной работе служащих, что в дальнейшем даст толчок к развитию учреждения.

Использованные источники:

1. Ланкин В.Е., Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера. Таганрог: ТРГУ, 2006
2. «Вакансия», Газета: - № 20 (441) 20-27 мая 2008 г.

*Зимудра Е. И.
студент 4 курса
Зимудра В. Е.
студент 4 курса*

специальность «Государственное и муниципальное управление»

Медовикова Е. А.

*научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономики и управления*

*Кузбасский государственный технический университет
им. Т. Ф. Горбачева»*

филиал в г. Прокопьевске

Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ПОДРОСТКОВ В КИСЕЛЕВСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ

Нынешняя ситуация в России характеризуется переменами в социально-экономической и политической сферах жизнедеятельности общества. Нестабильная обстановка заставляет больше внимания уделять вопросам жизнеобеспечения граждан, реализации и защиты их прав и свобод. Особого участия требуют к себе, менее защищенные слои населения, среди которых на первом месте стоят несовершеннолетние дети. В силу особенностей интеллектуального, психического и физиологического развития, связанных с незрелым возрастом, недостатка жизненного опыта и знаний, не сформировавшихся до конца системы жизненных ценностей, убеждений, взглядов и установок несовершеннолетние объективно не способны полноценно способствовать защищать свои права и отстаивать законные интересы.

Ключевые слова: подростки, трудоустройство, муниципальное образование, заработная плата, трудовой договор.

The current situation in Russia is characterized by changes in the socio-economic and political spheres of society. Instability makes more emphasis on citizens' livelihoods, realization and protection of their rights and freedoms. Special participation of demand to themselves, less protected sectors of the

population, including underage children are paramount. Because of the intellectual, psychological and physiological development associated with immature age, lack of experience and knowledge, is not formed until the end of the system life values, beliefs, attitudes and attitudes minors is not objectively able to fully able to defend their rights and to defend the legitimate interests.

Keywords: teens, employment, municipal, wages, employment contract.

Цель работы заключается в изучении организации занятости подростков специалистами КГУ Центра занятости населения в г. Киселевске.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи: определить круг проблем и особенностей трудоустройства подростков; проанализировать основные подходы к решению проблемы трудоустройства подростков в Киселевском городском округе; разработать практические рекомендации по организации занятости подростков в Киселевском городском округе.

Одним из приоритетных направлений отдела молодёжной политики и спорта Администрации Киселевского городского округа является содействие занятости несовершеннолетних.

С целью обеспечения занятости, приобщение к труду несовершеннолетних граждан путем их трудоустройства на временную работу в организации и на предприятия г. Киселевска, повышение эффективности активных мер на рынке труда, предлагается: формирование регулируемого рынка временных рабочих мест для подростков; совершенствование механизма по трудоустройству подростков на предприятиях города; формирование благоприятных условий для занятости несовершеннолетних граждан; получение подростками профессиональных навыков; адаптация молодежи к трудовой деятельности, к условиям современного рынка труда; профилактика безнадзорности и правонарушений среди подростков.

Из всех активных методов регулирования рынка труда трудоустройство несовершеннолетних граждан на временные работы относится к числу приоритетных направлений содействия занятости населения и осуществляется путем реализации Программы, включающей ряд направлений: анализ ситуации на рынке труда для определение спроса на временные работы; формирование банка вакансий на основе данных, полученных от экономически стабильных и перспективных предприятий, об имеющихся незанятых рабочих местах, как в пределах штатного расписания, так и созданных дополнительно; определение приоритетных видов работ, рабочих мест и профессий, допускающих применение труда несовершеннолетних граждан с учетом потребностей подростков и возможностей работодателей в обеспечении их занятостью; обеспечение своевременного заключения договоров по организации временных работ для трудоустройства несовершеннолетних граждан с молодежными центрами; информирование населения о возможностях трудоустройства несовершеннолетних граждан, привлекая средства массовой информации;

организация и проведение Ярмарок вакансий (учебных мест для учащихся и выпускников образовательных учебных заведений для более полного информирования молодежи о возможностях получения профессии; рабочих мест для молодежи, испытывающей трудности в поиске работы при участии предприятий, молодежных и негосударственных служб, оказывающих содействие в трудоустройстве населения); проведение анкетирования молодежи для выявления проблем, связанных с решением вопроса организации временной занятости; разъяснение несовершеннолетним гражданам их прав и обязанностей при трудоустройстве.

Предлагаемые мероприятия дают возможность участия во временных работах подросткам в возрасте от 14 до 18 лет для получения первичных трудовых навыков, материальной поддержки, а также способствует профилактике безнадзорности и правонарушений среди подростков, снижению ряда социальных проблем.

Отбор исполнителей проекта временного трудоустройства осуществляется в соответствии с Положением о муниципальных закупках г. Киселевска. При отборе участников приоритет отдается муниципальным учреждениям, а также стабильно работающим организациям.

Таблица 1. Объемы и источники финансирования в целом

Источники финансирования	Объем финансирования (тыс. руб.)	Сроки реализации Программы
1. Федеральный бюджет	3690,0	с 01.01.2016 г. по 31.12.2017 г.
2. Местный бюджет, всего	4428,0	с 01.01.2016 г. по 31.12.2017 г.
в т.ч.:		
2016г.	2133,0	
2017г.	2295,0	
Общий объем прогнозируемых финансовых затрат	8118,0	с 01.01.2016 г. по 31.12.2017 г.

Общий контроль за реализацией мероприятий, мониторинг, координацию деятельности осуществляет Администрация Киселевского городского округа, которая анализирует результаты выполнения проектов, сроки, этапы, объемы финансирования, социально-экономические показатели.

Контроль за использованием средств местного бюджета осуществляет Казначейство Киселевского городского округа. Контроль за целевым использованием федеральных средств осуществляет Центр занятости населения.

Социальный эффект от реализации мероприятий должен полностью оправдать экономические затраты на его реализацию, поскольку приобщение несовершеннолетних граждан к трудовой деятельности, безусловно, оказывает позитивное влияние, как на общество в целом, так и на отдельно взятую личность. Из всего вышеизложенного следует, что

проблема занятости подростков в большей мере носит социальный характер. Речь идёт не просто о том, чтобы дети могли заработать деньги на карманные расходы, а о формировании у них положительного отношения к труду. От того, каким будет первый опыт трудовой деятельности у несовершеннолетних, зависит их дальнейшая мотивация к трудовой деятельности и к повышению уровня своего образования.

В Киселевском городском округе создана система трудоустройства несовершеннолетних. Каждое образовательное учреждение в лице социального педагога взаимодействует с подростком, его родителями и Центром занятости населения. Отдел молодежной политики и спорта Киселевского городского округа координирует работу подростков в отрядах разных направлений деятельности. Каждый подросток в зависимости от своих возможностей, интересов может найти занятие. Для этого в Киселевском городском округе созданы все условия. Однако, услуги Центра занятости населения в силу разных причин доступны не всем подросткам. Благодаря системе мероприятий, по трудоустройству несовершеннолетних граждан большая часть подростков получит возможность найти работу.

Использованные источники:

1. Устав ГКУ ЦЗН города Киселевска от 18.05.2012
2. Ершова, Е. А. Трудоустройство несовершеннолетних в РФ // Трудовое право. – 2014. – № 5. – С. 28.
3. Комментарии к Трудовому кодексу Российской Федерации / Под. ред. Ю. П. Орловского. – М.: Юридическая фирма КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2012. – 959 с.
4. Кязимов, К.Г. Рынок труда и занятости населения. Служба занятости (правовой аспект). – М.: Перспектива, 2015. – 368с.
5. Силаев, Д. Е. Трудоустройство несовершеннолетних в РФ // Трудовое право. – 2013. – №7. – С. 53.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент*

кафедра денежного обращения и кредита

Коровайная Е. М.

студент 4-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА БАНКА РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена изучению сущности платежной системы, разработанной Банком России в Российской Федерации, а также рассмотрена возможность ее дальнейшего развития. Платежная система, которая действует в стране, является основой ее экономики. Она воздействует на все экономические процессы, происходящие в обществе. С

другой стороны, экономическое развитие России также оказывает свое воздействие на платежную систему. Поэтому разработку и внедрение платежной системы необходимо производить с учетом комплекса влияющих факторов.

Ключевые слова: Банк России, национальная платежная система, расчеты, экономическое развитие, инвестиции.

*Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Korovaynaya E. M.
4th year student of the Faculty of Finance and credit
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar*

PAYMENT SYSTEM OF BANK OF RUSSIA: PROSPECTS OF TRANSFORMATION

Abstract: This article is devoted to the study of payment systems developed by the Bank of Russia in the Russian Federation, and considered the possibility of its further development. Payment system, which operates in the country, is the basis of its economy. It affects all the economic processes taking place in society. On the other hand, Russia's economic development also has an impact on the payment system. Therefore, the development and implementation of the payment system must be carried out taking into account the aggregate influencing factors.

Keywords: The Bank of Russia, national payment system, calculation, economic development, investments.

Серьезным фактором повышения стабильности функционирования финансового сектора и экономики страны в целом является дальнейшее совершенствование платежной системы России, включая проведение мероприятий по расширению безналичных расчетов, внедрение современных технологий и методов передачи информации, повышение защищенности информационных систем, обеспечение эффективного и надежного обслуживания всех участников расчетов.

Совершенствованию платежной системы России способствует разработка Банком России системы валовых расчетов, осуществляемых в режиме реального времени. Такая система предназначена для проведения крупных, срочных, приоритетных платежей, генерируемых межбанковскими рынками, рынками ценных бумаг и другими пользователями, и позволяет существенно повысить роль платежной системы России в обеспечении эффективной работы финансовых рынков и осуществлять ее интеграцию с международными платежными системами. В связи с вышесказанным, мы приходим к выводу, что исследование аспектов функционирования платежной системы Банка России является актуальным и требующим изучения.

На сегодняшний день платежная система, введенная Центральным Банком Российской Федерации (Банком России), урегулирована

законодателем в Положении «О платежной системе Банка России» №384-П от 29.06.2012 г. В данном Положении закреплены основные аспекты, правила участия в платежной системе, а также осуществление перевода денежных средств в рамках данной системы [2].

Необходимо отметить, что в данном нормативном акте отсутствует само понятие платежной системы, законодатель в этом вопросе ссылается на Федеральный закон «О национальной платежной системе» №161-ФЗ от 27.06.2011 г. В соответствии с данным законом платежная система - это совокупность организаций, взаимодействующих по правилам платежной системы в целях осуществления перевода денежных средств, включающая оператора платежной системы, операторов услуг платежной инфраструктуры и участников платежной системы, из которых как минимум три организации являются операторами по переводу денежных средств [1].

Для того чтобы стать участником платежной системы Банка России, законодатель установил один единственный критерий – наличие банковского счета в Банке России. При этом в данной системе не применяется приостановление участия. Соответственно, для того, чтобы прекратить участие, организации прекращают договор счета. Кредитная организация прекращает свое участие с момента отзыва у нее лицензии на осуществление банковских операций.

Платежная система Банка России состоит из систем расчетов, различающихся по составу их участников, по охвату территорий, времени функционирования, порядку осуществления перевода денежных средств и используемой технологии. В соответствии с этим можно выделить следующие системы:

1. Система банковских электронных срочных платежей (система БЭСП). Она предназначена для осуществления переводов денежных средств в режиме реального времени в масштабах всей страны.

2. Система внутрирегиональных электронных расчетов (система ВЭР). Данная система работает в непрерывном режиме и осуществляет перевод денежных средств в региональных компонентах платежной системы Банка России, то есть на территории, подведомственной одному территориальному учреждению Банка России.

3. Система внутрирегиональных электронных расчетов Московского региона, которая может функционировать как в режиме рейсов, так и в непрерывном режиме.

4. Система межрегиональных электронных расчетов (система МЭР), которая позволяет производить перевод денежных средств между регионами России.

5. Система расчетов с применением авизо (телеграфных и почтовых). Данная система основана на использовании бумажной технологии, которая позволяет осуществлять перевод денежных средств как на территории, подведомственной одному территориальному учреждению Банка России, так и между регионами России [5].

В общем виде модель платежной системы Банка России можно представить следующим образом (рисунок 1).

В указанных выше системах расчетов платежи проводятся без специальных требований к размеру и назначению платежа, а также на платной или бесплатной основе. На бесплатной основе осуществляются операции со средствами федерального бюджета, средствами государственных внебюджетных фондов, а также средствами бюджетов субъектов РФ и средствами местных бюджетов. Платежи осуществляются в пределах остатка денежных средств на корреспондентском счете кредитной организации.

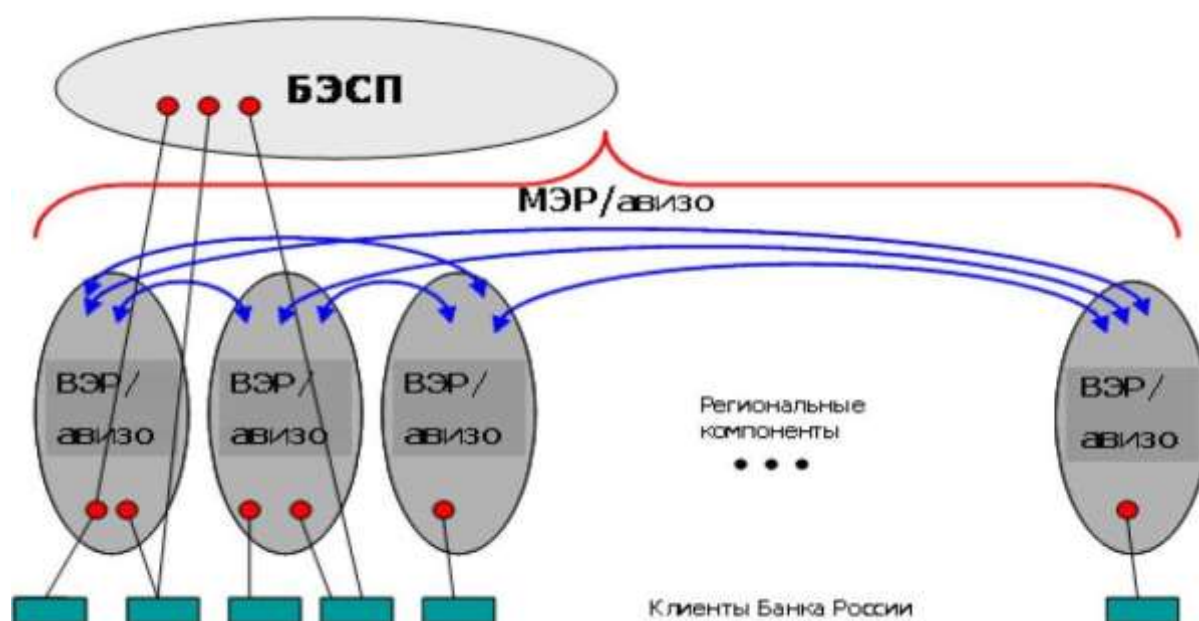


Рисунок 1 – Модель действующей платежной системы Банка России [1]

Рассмотрим подробнее систему банковских электронных срочных платежей (система БЭСП). Система БЭСП централизована на федеральном уровне системой валовых расчетов в режиме реального времени. Одним из главных направлений Банка России по совершенствованию платежной системы является обеспечение ее функционирования и развития. В полном режиме система БЭСП начала проводить платежи 21 декабря 2007 года.

Данная система функционирует на основе Положения «О системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России» №303-П от 25.04.2007 г. Система БЭСП имеет своим предназначением проведение в валюте Российской Федерации срочных платежей и обеспечение непрерывных расчетов на валовой основе в режиме реального времени по мере поступления в систему БЭСП электронных платежных сообщений Банка России, кредитных организаций, клиентов Банка России, не являющихся кредитными организациями [3].

Основными участниками системы БЭСП являются:

1. Особые участники расчетов (ОУР) – это подразделения Банка России;
2. Прямые участники расчетов (ПУР) – это кредитные организации;
3. Ассоциированные участники расчетов (АУР) – это так же кредитные организации [3].

Прямое участие отличается от ассоциированного тем, что первое осуществляется путем обеспечения прямого доступа в систему БЭСП в режиме реального времени, а ассоциированное участие осуществляется путем обеспечения услугами доступа в систему БЭСП через платежную систему Банка России на уровне территориального учреждения Банка России.

Рассмотрим соотношение количества участников системы БЭСП по состоянию на 01.04.2015 г. (рисунок 2).

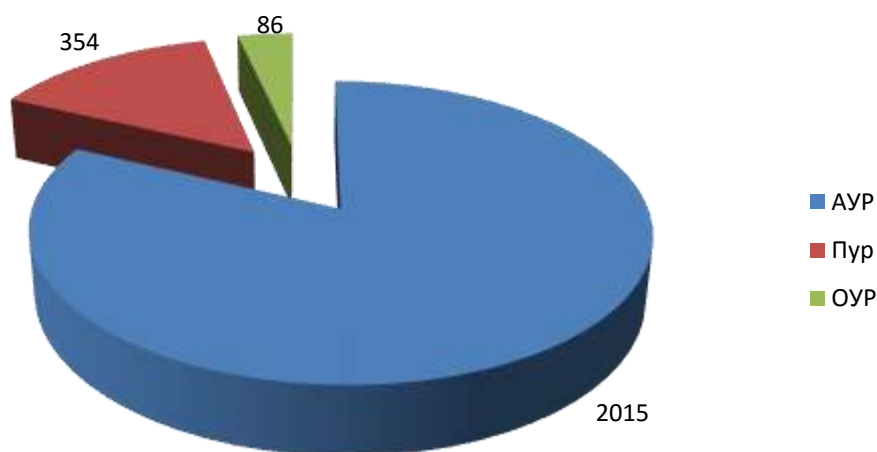


Рисунок 2 – Состав участников системы БЭСП [4]

По данным, представленным на рисунке 2, мы делаем вывод, что наибольшее количество участников – это ассоциированные участники расчетов. Их доля составляет 82,1 % от общего числа участников. Наименьшее количество приходится на особых участников – 3,5 %.

Обобщая все вышесказанное, мы делаем вывод, что создание платежной системы Центральным банком страны является одним из важных шагов на пути к созданию национальной платежной системы.

На настоящий момент известно, что в развитых странах ежедневно проводятся десятки миллионов платежей, и поэтому осуществление быстрого перевода денежных средств от плательщика к получателю немислимо без применения передовых электронных технологий. Механизмы институционального и инфраструктурного взаимодействия при переводе денежных средств от плательщика к получателю, созданные в стране, в совокупности образуют национальные платежные системы, ядром которых, как правило, являются платежные системы центральных банков. То

есть платежная система, созданная Центральным Банком Российской Федерации, выступает первой ступенькой на пути к созданию национальной платежной системы.

В нашей стране на сегодняшний день также большое количество платежей хозяйствующие субъекты и население осуществляют с помощью безналичного расчета. Из общего числа данных платежей около трети проходит через платежную систему Банка России. Поэтому считаем необходимым на основе платежной системы Банка России в последующем создавать национальную платежную систему, которая позволит осуществлять безналичные расчеты, как между хозяйствующими субъектами, так и между физическими лицами без передачи данных за рубеж.

Для нормального функционирования вновь созданной национальной платежной системы необходимо осуществление наблюдения с целью обеспечения безопасности данной системы, ее стабильной работы, а также эффективного функционирования. В данное наблюдение можно включить контроль за соблюдением переводов денежных средств.

На законодательном уровне необходимо урегулировать все возможные процедуры изменения в платежной системе. Данная необходимость вызвана тем, что в настоящее время можно наблюдать всеобщую информатизацию общества, международную глобализацию и интеграцию, которые приводят к быстрым изменениям платежной системы. Данные изменения не всегда происходят на государственном уровне, иногда они затрагивают мировое сообщество в целом. При необходимости внесения изменений в платежную систему необходимо формировать новую систему на этапе зрелости прежней, так как это позволит обеспечить плавный и управляемый переход между ними.

Введение на основе платежной системы Банка России национальной платежной системы требует обеспечения ее безопасности. По нашему мнению, платежная система является безопасной не только тогда, когда безопасным является совершение платежей в реальном времени и отсутствует возможность несанкционированного доступа. В данное понятие также должна входить минимизация времени, которое будет затрачено на восстановление данной системы после сбоя или отказа.

В итоге, обобщая все вышеуказанные предложения, мы делаем вывод, что трансформировать платежную систему Центрального Банка России в национальную платежную систему возможно, но для этого необходимо большое количество времени. Основным направлением, на которое государству во взаимосвязи с Банком России необходимо уделить внимание, является нормативно-правовое регулирование, которое должно включить в себя основные положения о наблюдении за функционированием национальной платежной системы, а также меры по обеспечению безопасности в том объеме, который мы рассмотрели выше. Если при этом опираться на зарубежный опыт и учитывать их ошибки и достижения, то

создание национальной платежной системы станет не такой далекой перспективой.

Использованные источники:

1. О национальной платежной системе: федеральный закон Российской Федерации № 161-ФЗ от 27 июня 2011 г. (в ред. Федеральных законов от 25.12.2012 N 267-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ, от 23.07.2013 N 251-ФЗ, от 28.12.2013 N 403-ФЗ (ред. 05.05.2014), от 05.05.2014 N 110-ФЗ, от 05.05.2014 N 112-ФЗ, от 22.10.2014 N 319-ФЗ, от 29.12.2014 N 455-ФЗ, от 29.12.2014 N 461-ФЗ) [принят Гос. Думой 14 июня 2011 г.: по состоянию на 1 марта 2015 г.] // Консультант Плюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.
2. О платежной системе Банка России: положение Банка России № 384-П от 29.06.12 г. [Зарегистрировано в Минюсте России 04.07.2012 N 24797: по сост. на 10 мая 2016 г.] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.
3. О системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России: положение Банка России № 303-П от 25.04.07 г. [Зарегистрировано в Минюсте России 17.05.2007 N 9490: по сост. на 01.01.2016 г.] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> - 16.04.2016.
5. Савинская, Н. А. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития: учеб.пособие / Н. А. Савинская, Г. Н. Белоглазова. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2011. – 131 с.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Андрюкова Н.А.

студент 4-го курса

факультет «финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО "Кубанский государственный аграрный университет"

Россия, г. Краснодар

О ПЛАНАХ И МЕРОПРИЯТИЯХ БАНКА РОССИИ

ПО СНИЖЕНИЮ ИНФЛЯЦИИ

К 2017 ГОДУ

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема российской экономики и денежно-кредитной сферы по снижению инфляции. Проанализированы характерные особенности установления уровня ключевой ставки для достижения цели по снижению инфляции. На основе проведенного исследования предполагается, что будет продолжена реализация комплекса мероприятий Банка России по таргетированию инфляции.

Ключевые слова: инфляция, экономический рост, кризис, Центральный банк, мегарегулятор, потребительская корзина.

*Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Andryukova N. A.
student of the 4th year Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar*

**ABOUT PLANS AND ACTIONS OF THE BANK OF RUSSIA
ON DECREASE OF THE INFLATION RATE
BY 2017**

Annotation: In this article the problem of the Russian economy and the monetary and credit sphere on decrease of the inflation rate is considered. Characteristics of establishment of level of key interest rate for achievement of the purpose on decrease of the inflation rate are analysed. On the basis of the conducted research it is supposed that realization of a complex of actions of the Bank of Russia for inflation targeting will be continued.

Key words: inflation, economic growth, crisis, Central bank, megaregulator, consumer basket.

К концу 2014 г. Россия подошла к масштабному финансово-экономическому кризису, где тем самым, прекратился промышленный и экономический рост, инфляция стала измеряться двузначным числом, цена на нефть упала более чем в два раза, и обесценился рубль по отношению к доллару США, рост инвестиций ушел в отрицательную область, а доходы населения замерли в ожидании снижения [3].

Финансово – экономические прогнозы на 2015 г. отечественных правительственных и неправительственных, а также международных организаций, занимающихся анализом и прогнозированием российской экономики, предполагают, что положение в стране еще больше ухудшится.

По данным Центрального банка на 2015 г. при цене на нефть в 60 долл. за баррель, Банк России ожидает падение ВВП в 2015 г. на 4,6%, инфляцию – 9,8%. В базовом сценарии при 80 долл. за баррель ЦБ ожидает снижения ВВП на 0,7%, а инфляцию – в 5,5% - 6% [2].

В Правительстве и Банке России придерживались той точки зрения, согласно которой делалась ставка на бюджетные ограничения, где все нефтедоллары, полученные при превышении цены в 93 долл. США за баррель идут не в бюджет, а в Резервный фонд. Именно таким образом Минфин и ЦБ выводили значительные средства из оборота, опасаясь банального хищения средств и роста инфляции [1].

Борьбу с инфляцией Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) объявил своей главной задачей на ближайшую перспективу. Руководство Банка России объявило, что в течении ближайших двух-трех

лет мегарегулятор добьется того, что инфляция в России установится на уровне 4%, а после этого Россия вступит в полосу экономического роста, но ведь, жесткость режима Банка России выражается в величине ключевой ставки, которая влияет на уровень процентов для всей экономики. Чем выше ставка — тем более сложные условия, на которых банки и население получают кредиты. С другой стороны, ее увеличение ведет к замедлению инфляции. В декабре 2014 года ключевая ставка резко повысилась — с 10,5 до 17 процентов. В последние месяцы ЦБ шаг за шагом уменьшал ее. Только на последнем заседании Совета директоров Центробанка было принято решение оставить ставку неизменной - на уровне 11 процентов [2].

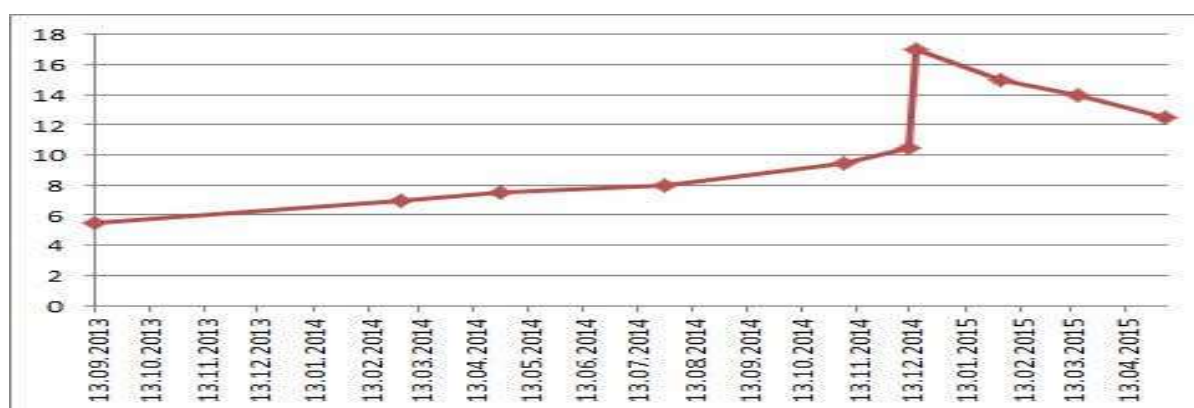


Рисунок 1 - Динамика ключевой ставки Центрального Банка РФ в 2013 – 2015 гг., % [2]

Так, министр финансов А. Силуанов заявил, что сейчас нужно говорить о том, чтобы как можно быстрее решить вопрос с инфляцией. И после этого мы сможем найти инвестиционный ресурс, который пойдет на поддержку экономики [1].

Базовый сценарий экономического развития строится исходя из цены за баррель нефти марки Urals 50 долл./баррель. В этом случае ВВП России в 2015 г. упало по отношению к 2014 г. на 3,9-4,4%, в 2016 г. еще на 0,5-1%, а в 2017 г. прогнозируется незначительный рост. В 2018 г. увеличение производства станет более заметным от 2 – 3%. Инфляция в 2015 г. составила 12 – 13%. В 2017 – 2018 гг. ЦБ обещает довести инфляцию до 4% в год, но как будет достигнут этот показатель точно не известно. Цены на нефть должны составить соответственно по годам 60,70,75 долл./баррель. В этом случае рост ВВП начнется уже в 2016 г. и составит 0,5%, а в 2017 г. увеличение ВВП – до 2%, в 2018 г. – 3,5% [4].

Запрет на импорт продовольствия из стран ЕС, введенный Правительством страны в 2014 г. в ответ на западные санкции, и последовавший за этим обвал цен на нефть и курса рубля, спровоцировали в России значительный рост потребительских цен. В результате в марте инфляция в годовом выражении достигала своего пика за последние 13 лет – 16,9% [1].

В первой половине 2015 г. чистый отток капитала из России уменьшился по сравнению с тем же периодом 2014 г. почти на треть, но, тем не менее, он остается весьма значительным, что показано на рисунке 2.

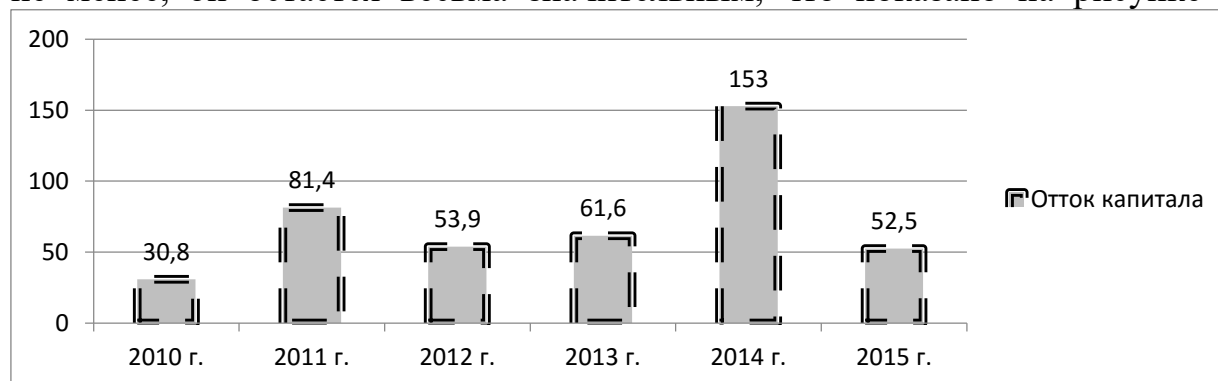


Рисунок 2 – Динамика оттока капитала из России в 2010 – 2015 гг., млрд.руб. [1]

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) с поставленной задачей сократить инфляцию в течение трех лет до 4% в условиях далеко нерыночной экономики и при наличии экономических санкций со стороны Запада, справиться не может, но вот в рыночных условиях и в отсутствии санкций ЦБ вполне мог бы достичь этой цели.

Так, определенную помощь ЦБ РФ окажет принятая в конце января 2015 г. Правительством антикризисная программа, которая ориентирована на финансовое поддержание нескольких приоритетных направлений: финансового сектора, промышленности, сельского хозяйства, социальной сферы. Для этого было выделено почти 1,5 трлн. рублей [2].

Инфляция в стране высока отнюдь не из-за большого денежного предложения. Совокупное количество денег в экономике у нас почти в четыре раза меньше по сравнению с аналогичным показателем Китая, в три – Южной Кореи, и более чем в два – Вьетнама [3].

Причины отечественной инфляции связаны главным образом со структурными проблемами – высокими издержками бизнеса, как прямыми (транспорт, логистика, связь), так и косвенными (налоговое бремя, высокие проценты по кредитам). Перечисленные факторы будут и дальше в большей или меньшей степени способствовать ослаблению рубля, и в этих условиях стремление государства наращивать налоговое давление на российский бизнес с целью получения необходимых ему доходов объяснимо, но категорически противопоказано, когда экономика приходит к кризису [1].

По данным Центрального Банка Российской Федерации, инфляцию сдерживают «относительно жесткие денежно-кредитные условия». Темпы роста денежной массы остаются на низком уровне. Размер ключевой ставки достаточно высок для того, чтобы проценты по потребительским кредитам оставались непривлекательными [2].

Очевидно, что отказываться от губительной монетаристской парадигмы руководство регулятора не намерено, а это значит, что, несмотря на громкие декларации, не стоит ожидать никаких подвижек в деле

«стимулирования роста экономики и развития реального сектора» [3].

Уже сейчас политика ЦБ напрямую способствует умиранию отечественной промышленности, а не ее подъему, поскольку при рентабельности в 3–5% невозможно обслуживать кредиты со ставкой под 20–30%. Обратная ситуация с депозитами — ключевая ставка в 11 процентов все еще обеспечивает относительно высокую доходность (по данным регулятора — 10,35 процента годовых в десятке крупнейших банков; в конце 2014 года этот показатель был равен 15,64 процента, в начале — 8,31 процента). Таким образом, политика Центробанка стимулирует население к сбережениям и мешает потреблению [4].

Для достижения цели по инфляции Банком России будет устанавливаться уровень ключевой ставки, отражающий направленность денежно-кредитной политики. Также планировалось завершить до конца 2014 года переход к режиму плавающего валютного курса. В рамках нового режима Банк России откажется от проведения операций на внутреннем валютном рынке в целях воздействия на валютный курс, за исключением случаев, когда это необходимо для поддержания финансовой стабильности. Помимо повышения управляемости ставок денежного рынка переход к режиму плавающего курса приведет также к уменьшению чувствительности экономики к внешним шокам, адаптация к которым будет происходить за счет изменения валютного курса [2].

Все сводится к тому, что 2017 год станет переломным. Если регулятор сможет опустить инфляцию до комфортных 4 %, у страны появится шанс на перезапуск и рост производства. В то же время эти два года отечественная экономика будет терять силы и выйдет на новые рубежи уже обескровленной. А вопрос о планах по снижению инфляции к 2017 г. остается открытым для дискуссии и по сей день.

Можно сделать вывод, что объявленная Банком России долгосрочная денежно-кредитная политика предполагает дальнейшую борьбу с инфляцией, а следовательно, дальнейшее повышение процентных ставок. Таким образом, фактически политика регулятора противоречит интересам России в части развития внутренней экономики, решения давно назревших проблем.

Использованные источники:

1. Гринцявичус, Р. К. О планах Центрального банка по снижению инфляции к 2017 г. до 4% и некоторых альтернативных методов ее измерения / Р.К. Гринцявичус, В.П. Семенов // Банковское дело. - 2015. - №10. - С. 12-19
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>. - 21.03.2016.
3. Семенов, В. П. Экономическая политика и курс рубля: время принимать решения / В.П. Семенов, Ю.П. Соловьев // Банковское дело. - 2015. - №7 (259). - С. 6-14
4. Эксперт РА «Рейтинговое агентство» [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: http://raexpert.ru/rankings/#r_10– 22.03.2016.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Дышеков А.А.

студент 4-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В статье авторами рассмотрены основные цели и направления денежно-кредитной политики Банка России в условиях рецессии «банковского кризиса» в экономике современной России, а также меры принимаемые «главным банком страны» на финансовом рынке.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, центральный банк, экономический рост, инфляция, трансмиссионный механизм, девальвация.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,

associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit

Dyshekov A.A.

4th year of the Faculty of "Finance and Credit"

Kuban state agrarian University

Russia, Krasnodar

THE MAIN DIRECTIONS OF THE MONETARY POLICY OF THE BANK OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Annotation: In article the authors consider the main goals and directions of the monetary policy of the Bank of Russian in the conditions of recession «banking crisis» in the economy of modern Russia, as well as measures have been taken.

Key words: monetary policy, the central bank, economic growth, inflation, the transmission mechanism, the devaluation.

В настоящее время российская банковская система переживает еще более затяжной кризис, чем в 2014 году. Можно сказать больше: в России разворачивается скрытый кризис финансовой системы, и на этом фоне - «масштабнейший банковский кризис» за последние 20 лет.

Банковская система - это, по сути, кровеносная система экономики, которая живет вместе со всей экономикой. Серьезный удар нанесли по экономической отрасли девальвация и повышение ставок.

По мнению банкиров, в 2016 и 2017 годах Центральный банк Российской Федерации (Банк России) продолжит работу по очистке рынка от недобросовестных финансовых организаций [2]. Речь идёт, прежде всего,

о сомнительных банках. В 2015 году Банк России уже закрыл 89 финансовых учреждений (данные на 8 декабря 2015 года) [8]. И процесс «очистки» банковского сектора продлится еще несколько лет. Благодаря этим действиям в 2016 году кредитные организации почувствуют некоторое облегчение, связанное с уменьшением доли банков, играющих не по правилам, но при этом ситуация в экономике останется сложной.

Таким образом, обзор основных направлений денежно-кредитной политики Банка России в кризисных условиях является особенно актуальным.

Рассмотрим основные сценарии макроэкономического развития Российской Федерации по данным Центрального Банка РФ [10].

Условия реализации денежно-кредитной политики на прогнозном горизонте 2016–2018 годов, как ожидается, останутся достаточно сложными, что в значительной степени будет определяться внешнеэкономической ситуацией. Наибольшей неопределенностью среди внешних факторов, оказывающих значительное влияние на экономику России, характеризуется динамика мировых цен на нефть. Банк России рассмотрел три сценария экономического развития с различными предпосылками о траектории изменения цен на нефть на мировых рынках [7]. Базовый сценарий предполагает сохранение среднегодового уровня цены на нефть марки «Юралс» около 50 долларов США за баррель в течение всего трехлетнего периода. Оптимистичный сценарий предполагает постепенный рост среднегодового уровня цены на нефть до 70–80 долларов США за баррель в 2018 году, рискованный сценарий – сохранение среднегодового уровня цены на нефть ниже 40 долларов США за баррель в 2016–2018 годах [5].

В данном сценарии при низком внешнем спросе и неблагоприятной ценовой конъюнктуре мировых товарных рынков стоимостный объем российского экспорта будет расти очень медленно, однако темпы роста спроса на импорт также будут относительно низкими, что в совокупности обеспечит сохранение стабильных уровней сальдо торгового баланса и сальдо текущего расчета платежного баланса России. Помимо динамики торговых компонентов, последнее будет обусловлено уменьшением оттока средств по балансу первичных и вторичных доходов, в большей степени обеспеченным сокращением процентных и дивидендных платежей по внешним обязательствам на фоне последовательного сокращения внешнего долга.

Прогноз на изменение остальных определяющих экономическое развитие РФ факторов приведем в следующей таблице.

Таблица - Основные показатели прогноза Банка России относительно параметров макроэкономического развития России (% , если не указано иное) [7]

	2014 (факт)	2015	2016		2017		2018	
		оценка	базовый	оптимистичный	базовый	оптимистичный	базовый	оптимистичный
Цена на нефть марки «Юралс», средняя за год, долл. США за баррель	98	53	50	60	50	70	50	75
Валовой внутренний продукт, в постоянных ценах, прирост к предыдущему году	0,6	-(3,9)-4,4)	-(0,5-1,0)	0,0-0,5	0,0-1,0	1,0-2,0	2,0-3,0	2,5-3,5
Инфляция, декабрь к декабрю предыдущего года	11,4	12,0-13,0	5,5-6,5	5,5-6,5	4,0	4,0	4,0	4,0
Денежная масса в национальном определении, прирост за год	2,2	5-8	4-7	8-10	8-11	13-16	13-16	13-16
Денежная база в узком определении, прирост за год	2,7	(-1)-1	1-4	5-8	2-5	5-8	5-8	5-8
Кредит нефинансовым организациям и населению в рублях и иностранной валюте, прирост за год	25,9	4-7	4-7	7-9	8-11	13-16	13-16	13-16

В соответствии со статьей 75 Конституции Российской Федерации и основной целью денежно-кредитной политики в соответствии со статьей 34.1 Федерального закона №86-ФЗ от 10.07.2002 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» основной целью Банка России является обеспечение устойчивости рубля [6].

Перечислим основные направления денежно-кредитной политики Банка России в современных кризисных условиях:

- защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста. Обеспечение устойчивости национальной валюты не означает фиксацию ее курса по отношению к другим валютам на определенном уровне, а означает сохранение покупательной способности рубля. Обеспечение ценовой стабильности подразумевает достижение и поддержание устойчиво низкой инфляции;

- в России в потребительской корзине значительную долю занимает продовольствие, цены на которое традиционно отличаются высокой волатильностью, а также товары и услуги, цены на которые в значительной степени зависят от административных решений и колебаний курса рубля. С учетом этого, а также принимая во внимание опыт других стран, Банк России планирует снизить темпы роста потребительских цен до 4% в 2017

году и в дальнейшем поддерживать их вблизи данного уровня. Для достижения поставленной цели по инфляции Банк России воздействует, прежде всего, на цену денег в экономике, т.е. на процентные ставки. Данное воздействие осуществляется через ключевую ставку, которая устанавливается Советом директоров Банка России на регулярной основе;

- следовать режиму плавающего валютного курса, то есть не препятствовать формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов. Курс рубля будет определяться соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложением на внутреннем валютном рынке;

- уровень ключевой ставки транслировать в экономику по различным каналам: процентному, кредитному, валютному, каналам цен активов. На первом этапе работы трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики сигнал от ключевой ставки передавать ставкам в сегменте «овернайт» денежного рынка, в котором заключаются кредитно-депозитные сделки на срок 1 день. Сближение ставок в этом сегменте с ключевой ставкой будет операционной целью денежно-кредитной политики, для достижения которой Банк России использует операционную процедуру. За изменением ставок в краткосрочном сегменте денежного рынка будет следовать изменение ставок на долгом рынке: достаточно быстро в среднесрочном сегменте, медленнее - в долгосрочном сегменте;

- в периоды снижения ставок денежного рынка банки будут снижать депозитные ставки быстрее, чем кредитные, а в периоды повышения, напротив, прежде всего, повышать кредитные ставки. Для экономических агентов это означает изменение условий принятия решений о потреблении, сбережении, инвестировании, производстве, что в свою очередь оказывает влияние на динамику цен;

- так как в процентных ставках по долгосрочным договорам всегда заложены инфляционные ожидания, - Банк России ориентируется на то, что со временем по мере снижения инфляции и инфляционных ожиданий долгосрочные ставки по кредитам будут снижаться, обеспечивая поддержку экономическому росту;

- в двухгодичной перспективе Банк России планирует улучшить качество экономического анализа и прогнозирования, в том числе продолжить совершенствовать модельный инструментарий и внутренние процедуры принятия решений, а также использовать передовой опыт других центральных банков и международных организаций;

- при проведении денежно-кредитной политики Банк России следует стратегии таргетирования инфляции;

- при реализации денежно-кредитной политики Банк России стремится формировать предсказуемую экономическую среду не только посредством создания четких ориентиров и поддержания ценовой стабильности, но также следуя принципу информационной открытости;

- операционная цель денежно-кредитной политики Банка России будет

достигаться с использованием таких инструментов, как обязательные резервные требования, операции на открытом рынке и операции постоянного действия;

- Банк России полностью удовлетворит потребность кредитных организаций в ликвидности, принимая во внимание прогнозируемое изменение остатков денежных средств на корреспондентских счетах под влиянием факторов, не являющихся результатом операций Банка России по управлению ликвидностью. В условиях структурного дефицита ликвидности Банк России предоставит денежные средства кредитным организациям путем проведения операций на возвратной основе;

- в качестве основных операций Банк России будет использовать регулярные аукционы по предоставлению ликвидности на срок 1 неделя. Банк России будет также использовать аукционы «тонкой настройки» на сроки от 1 до 6 дней в случае значительного изменения уровня ликвидности банковского сектора в отдельные дни. При существенном структурном дефиците Банк России уменьшит нагрузку на основные операции refinансирования за счет аукционов по предоставлению ликвидности на более длительные сроки;

- в системе инструментов денежно-кредитной политики Банка России важная роль будет принадлежать операциям постоянного действия и т. д. [3].

Таким образом, мы видим, что в современных условиях высокой неопределенности Банк России готов к любому возможному варианту развития событий. Имея в своем распоряжении весь необходимый набор инструментов, Банк России будет принимать решения оперативно и гибко, исходя из задачи снижения инфляции, не допуская при этом чрезмерного охлаждения экономики и сохраняя финансовую стабильность [9]. Но необходим высокий уровень координации действий Банка России и Правительства Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Ивашковский, С. Н. Макроэкономика: Учебник / С.Н. Ивашковский. - М.: Дело, 2012 – С. 75-77.
2. Левченко, Д.В. Система refinансирования как приоритетное направление развития денежной политики / Д.В. Левченко // Деньги и кредит. -2015. - №7. - С. 19-25.
3. Маевский, В. Об инструментах экономической политики / В. Маевский, Э. Ахатова // Вопросы экономики. - 2015. - № 10. - С. 27- 40.
4. О банках и банковской деятельности: федеральный закон Российской Федерации от 02 декабря 1990г. № 17-ФЗ [принят Гос. Думой 24 декабря 1990 г.: по сост. на 5 апреля 2016 г.]. – М.: Бюро Печати, 2016. – 492 с.
5. О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР»: Федеральный закон от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ [принят Гос. Думой 7 июля 1995 г.: по сост. на 14 марта 2013]. – Российская газета. - 2013. - 27 с.
6. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России):

федеральный закон Российской Федерации от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ [принят Гос. Думой 27 июня 2002 г.: по сост. на 7 марта 2015 г.]– М.: Бюро Печати, 2016. – 279 с.

7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. – [зарег. в ЦБ РФ 10 ноября 2015 № 5774] // www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188631/

8. Романова, А.В. Необходимость корректировки целевых установок Банка России при реализации денежно-кредитной политики / А.В.Романова // Финансы и Кредит. - 2015. - №45 (333) - С. 34-36.

9. Степыкина, А.В. Актуальные задачи государственной денежно-кредитной политики России /А.В.Степыкина // Финансы и Кредит - 2016. - №4(208) - С. 19.

10.Тарасевич, Л.С. Макроэкономика: учебник/ Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. - 6-е изд., испр., доп. - М.: Высшее образование, 2015.- 654 с.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Хохлова Т. Ю.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА БАНКА РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена анализу процедуры установления и изменения уровня ключевой ставки в Российской Федерации, в связи с отменой ставки рефинансирования, которая в свою очередь координирует основные экономические процессы в стране (уровень инфляции, цены на потребительском рынке, корректировка девальвации, стабильность экономики и пр.), подготовлен прогноз изменения темпов инфляции в стране в условиях сложившейся ситуации.

Ключевые слова: Центробанк, ставка рефинансирования, ключевая ставка, денежно-кредитная политика, инфляция.

Zinisha O.S., Cand.Econ.Sci.

associate professor of the department of monetary circulation and credit

Khokhlova T. Yu.

student of 3rd course of the Faculty of Economics

FSBEI HPE «Kuban State Agrarian University»

Krasnodar, Russia

THE KEY RATE OF THE BANK OF RUSSIA AS THE

INSTRUMENT OF INFLUENCE ON THE FINANCIAL BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: The article is devoted to the analysis procedures for determining and changing the key rate in the Russian Federation in connection with cancellation of the refinancing rate, which, in turn, coordinates the major economic processes in the country (inflation, prices in the consumer market, the adjustment of the devaluation, economic stability, etc.), projected change in inflation rate in the country in terms of the situation.

Keywords: Central Bank, the refinancing rate, the key rate, monetary policy, inflation.

Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) является главным банком страны, который контролирует деятельность всех кредитных организаций с помощью ряда методов и средств. Все банки, находящиеся на территории Российской Федерации, обязаны соблюдать правила установленные ЦБ РФ. Ставка рефинансирования и ключевая ставка является одной из основных мер воздействия на экономику страны и банковскую систему в частности [10].

На сегодняшний день ставка рефинансирования (СР) очень популярна в связи с нарастанием кризисной ситуации вследствие падения цен на нефть.

Под ставкой рефинансирования понимают ставку, под которую Центробанк кредитует остальные банки. Понижение ставки рефинансирования приводит к положительной динамике развития экономики страны: укрепление национальной валюты, понижение стоимости кредитов, увеличение покупательной способности населения и как следствие спроса на товары и услуги, экономический рост [2].

Ключевая ставка (КС) – это годовой процент, под который коммерческие банки получают займы сроком на одну неделю в Центральном Банке России, что способствует поддержанию ликвидности и исполнению имеющихся обязательств. Она играет основную роль в установлении кредитных ставок, влияет на уровень инфляции, является важнейшим финансовым инструментом в кредитной политике страны. Следовательно, через изменение КС, ЦБ РФ регулирует экономику и финансовую ситуацию страны.

Увеличение КС – это результат нестабильности рынка и роста волатильности рубля, повышение ключевой ставки тормозит экономическое развитие страны, так как предприниматели не имеют возможности брать «дешевые» кредиты, следствием чего является сворачивание производства и увольнение сотрудников (безработица) [5].

Установленная 13 сентября 2013 года ключевая ставка соответствовала 5,5 % годовых, однако уже к 3 марту 2014 года ЦБ РФ ужесточил денежно-кредитную политику, увеличив ставку на 1,5 процентных пункта (до 7 % годовых) (таблица 1).

С 25 апреля 2014 года уровень КС возрос до 7,5 %, в связи с

возросшими инфляционными рисками, так же 25 июля 2014 года ставка возросла на 0,5 процентных пункта, а 5 ноября 2014 года она уже составила 9,5% годовых.

Представители Банка России не исключали ужесточение денежно-кредитной политики и надеялись, что ее повышение даст возможность взять под контроль инфляционные ожидания, 12 декабря уровень КС возрос составил 10,5 % годовых, но уже с 16 декабря 2014 года она соответствовала уровню 17%, в связи с возросшими девальвационными рисками, затем прослеживается понижение на оставшийся исследуемый период [1].

Таблица 1 - Динамика уровня ключевой ставки в период с 13 сентября 2013 года по 3 августа 2015 года [11]

Период	Ключевая ставка ЦБ РФ	
	Уровень, %	прирост, п.п.
с 13 сентября 2013 года	5,5	-
с 3 марта 2014 года	7,0	+ 1,5
с 25 апреля 2014 года	7,5	+ 0,5
с 25 июля 2014 года	8,0	+ 0,5
с 5 ноября 2014 года	9,5	+ 1,5
с 12 декабря 2014 года	10,5	+ 1
с 16 декабря 2014 года	17,0	+ 6,5
со 2 февраля 2015 года	15,0	- 2
с 16 марта 2015 года	14,0	- 1
с 05 мая 2015 года	12,5	- 1,5
с 16 июня 2015 года	11,5	- 1
с 3 августа 2015 года по настоящее время	11,0	- 0,5

Совет директоров Банка России 29 января 2016 года принял решение о потере ставкой рефинансирования своей самостоятельности. Она приравнивается к значению ключевой ставки. Проанализируем динамику изменения ключевой ставки (рисунок).

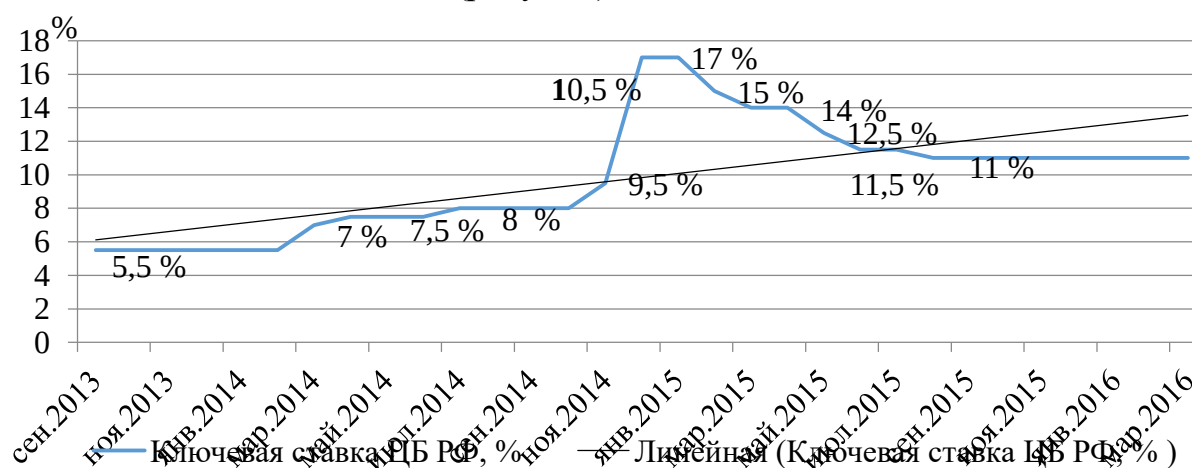


Рисунок – Динамика изменения ключевой ставки ЦБ РФ с 2013 г. по 2016г., [3]

На фоне снижения нефтяных цен ежемесячные темпы роста потребительских цен стабилизировались на высоком уровне. Увеличился риск ускорения инфляции на 2017 год.

Государство с помощью ключевой ставки координирует основные экономические процессы в стране – сдерживается уровень инфляции, девальвационные риски, рост цен на потребительском рынке, корректируется девальвация и сохраняется стабильность экономики.

На основании данных представленных в таблице 2, можно сделать вывод, о том, что с 2017 года инфляция начнет сокращаться, принимая минимальное значение к 2030 году. Хотя прогноз и является для нас положительным, говоря о будущем, на данный момент Министерство экономического развития РФ предполагает увеличение инфляции на 0,5% в 2017 году по сравнению с 2016 годом. В дальнейшем, после 2017 года мы видим, что инфляция колеблется от 6,2 до 7,4%, и максимально упадет предположительно до 5,5% [9].

Рассмотрим прогноз изменения темпов инфляции в Российской Федерации (таблица 2).

Таблица 2 - Прогноз изменения темпов инфляции в Российской Федерации с 2017 по 2030 гг., % [7]

Период	Различные варианты прогнозов		
	Усредненный	Максимальный	Минимальный
2017 год	8,6	10,6	6,6
2018 год	6,8	7,8	5,8
2019 год	6,2	7,2	5,2
2020 год	6,5	7,5	5,5
2021 год	6,3	7,1	6,0
2022 год	6,3	7,1	5,9
2023 год	7,0	7,9	6,5
2024 год	6,9	7,6	6,2
2025 год	6,6	7,5	6,1
2026 год	6,1	6,9	5,3
2027 год	7,0	7,6	6,2
2028 год	7,4	8,0	6,6
2029 год	6,2	7,6	5,1
2030 год	5,5	6,1	4,9

Понижение КС свидетельствует об удешевлении займов, предоставляемых кредитно-финансовыми институтами населению и представителем бизнеса. Коммерческие банки охотно берут денежные средства у ЦБ РФ и кредитуют клиентов. Вследствие падения курса национальной валюты, банки занимаются спекуляцией: берут дешевые рублевые займы, конвертируют их в валюту, продают ее, получают доход от разницы курсовых валют, а далее погашают займы. Поэтому, Центральный Банк России повышает уровень ключевой ставки. При ее увеличении государство сдерживает темпы инфляции, что, в конечном счете, приводит к

удорожанию кредитов и уменьшению спроса на них [6].

Таким образом, снижение ключевой ставки говорит об изменении денежно-кредитной политики Центробанком и его решении уйти от таргетирования инфляции. Целью ЦБ РФ является не сдерживание инфляционных процессов, а увеличение объемов кредитования и, соответственно, - рост экономики [4].

В заключении хотелось бы отметить, что слияние ключевой ставки и ставки рефинансирования способствует стабилизации валютных курсов, защиты рубля от спекуляции, снижению риска возникновения инфляции. Ведь увеличение ключевой ставки повышает стоимость денежных средств и уменьшает инфляционные риски. По нашему мнению, снижение ставки произойдет в четвертом квартале 2016 года, только при наличии эффекта от ее повышения в предшествующий период.

Использованные источники:

1. Введение ключевой ставки ЦБ РФ и ее изменения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20150911/1241481840.html> (дата посещения 20.03.2016)
2. Данилов, Ю. Г. Зависимость инфляции от ставки рефинансирования / Ю.Г. Данилов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/54404.htm>. (дата посещения 20.03.2016)
3. Динамика изменения ключевой ставки ЦБ РФ с 2013 г. по 2016 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://1eb.ru/kluchevayastavka.html> (дата посещения 20.03.2016)
4. Дубинин, С.К. Российская банковская система - испытание финансовым кризисом / С.К. Дубинин [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/Dubinina_09_12.pdf. (дата обращения: 20.03.2016).
5. Инфляция в России [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.tradingeconomics.com/russia/inflation-cpi>. (дата обращения: 20.03.2016).
6. Красавина, Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебное пособие / Красавина Л.Н. - М.: Издательский центр Юрайт, 2014. - С. 19-28.
7. Министерство экономического развития Российской Федерации прогнозирует изменение инфляции с 2017 по 2030 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main/> (дата посещения 20.03.2016)
8. Новости экономики 2016 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/30apr2015/cbrstavka.html> (дата посещения 20.03.2016)
9. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main> (дата посещения 20.03.2016)
10. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка

России) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата посещения 20.03.2016)

11.Уровень ключевой ставки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://investor100.ru/klyuchevaya_stavka_cb_rf (дата посещения 20.03.2016)

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Чекмарева С. А.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПРИЧИНЫ ДЕВАЛЬВАЦИИ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ И ПОИСК ПУТЕЙ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

Аннотация: В статье авторами рассмотрены основные причины, способствующие девальвации рубля, и сформулированы рекомендации по преодолению кризисных явлений в российской экономике.

Ключевые слова: девальвация, спад, экспорт, санкции, рубль.

Zinisha O.S., Cand. of Econ.Sci.,

associate professor of the Department of monetary circulation and credit

Chekmareva S. A.

3th year student of the Faculty of Economics

FSBEI HPI «Kuban State Agrarian University»,

Russia, Krasnodar

THE REASONS FOR THE DEVALUATION OF THE RUSSIAN RUBLE AND FINDING WAYS TO OVERCOME THE CRISIS

Abstract: In this article, the authors considered the main reasons for the devaluation of the ruble, and formed recommendations for overcoming crisis phenomena in the Russian economy.

Keywords: devaluation, decrease, export, sanctions, ruble.

Валютный кризис в России, начавшийся в 2008 году, имеет свое продолжение в форме рецессии и по настоящее время, в результате резкого ослабления российского рубля по отношению к ведущим мировым валютам. К концу 2015 года рубль по отношению к доллару и евро обесценился более чем в два раза. Этот процесс в экономической науке называется девальвация.

Девальвация — это снижение курса национальной валюты относительно иностранных валют или золота. Существуют две основные первопричины девальвации: высокая инфляция и дефицит платежных балансов [1].

По заявлению Центрального банка Российской Федерации от 31 октября 2014 года, девальвация рубля была вызвана ужесточением

антироссийских экономических санкций и падением цен на нефть. В декабре 2014 года Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев подтвердил данный вывод [3].

Но многие эксперты выделяют и другие возможные причины ослабления российского рубля:

1. Возросшие бюджетные затраты в связи с проведением Олимпиады;
2. Война на Украине и присоединение Крыма;
3. Спекуляции на валютном рынке, слабая активность Банка России и паника населения [3].

В экономике России, начиная с 2000 года, наблюдается так называемая «голландская болезнь» («эффект Гронингена») – негативный эффект, вызванный повышением курса национальной валюты в результате увеличения чистого экспорта в отдельном секторе экономики, и в конечном итоге происходит сокращение объемов отечественного промышленного производства. В России в данный период времени отдается приоритет развитию сырьевого сектора в ущерб производственному. Рост нефтяных цен (с \$25 — \$30 до \$100 за баррель) способствовал усилению зависимости российской экономики от данного фактора и увеличению вклада сырьевого сектора в экономику, 40-50% бюджета России формировалось благодаря нефтегазовым доходам. В итоге, увеличилась зависимость доходов федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры [6]. Рассмотрим на рисунке структуру российского экспорта за 2015 год.

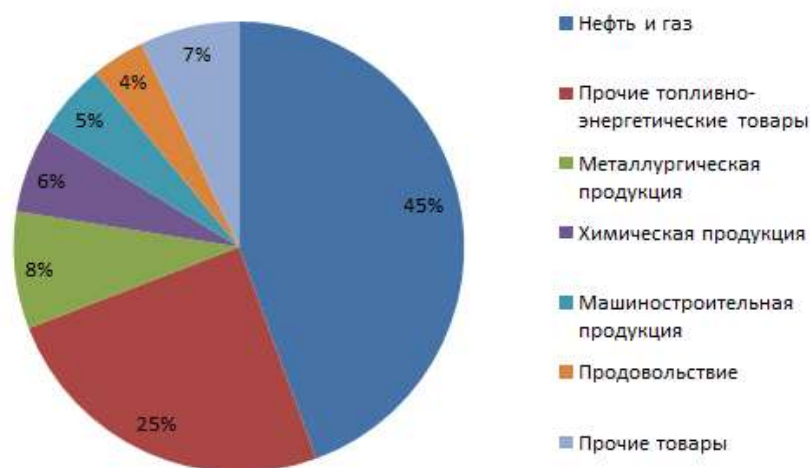


Рисунок – Структура экспорта товаров из России за 2015 год [5]

Стоит отметить, что если в 2015 году доля наукоемких отраслей в структуре ВВП в Западной Европе составляла 35%, в США – 45%, то в России – лишь 15% [3].

Существующее падение нефтяных цен было вызвано вследствие превышения предложения над спросом, основанием которого стали: замедление роста спроса на нефть, возрастание, в результате сланцевой революции, добычи газа и нефти на внутреннем рынке США, отказ стран ОПЕК ограничить добычу. В России падение привело к уменьшению

выручки от экспорта топливно-энергетических товаров. Так, по оценке бывшего министра экономического развития и торговли Российской Федерации Г. Грефа, снижение цены на \$10 за баррель приводит к падению ВВП России на 2%, а, по мнению аналитиков ОПЕК, падение нефтяных цен на каждый \$1 за баррель сокращает российские доходы от экспорта нефти на \$3 млрд. [4].

Следующая не менее важная причина девальвации российского рубля – санкции стран Запада и США. Вследствие спектральных и персональных санкций в отношении России, стало значительно сложнее заимствовать денежные средства для развития российского бизнеса. Многие статусные должностные лица были лишены въезда в государства, которые наложили санкции. Больше всего пострадали крупнейшие российские компании, такие как: Сбербанк, Роснефть, Газпром. Такие системы, как: Visa, MasterCard, SWIFT, – оказались под угрозой работы в России.

Существуют мнения, что на падение рубля также повлияли затраты для подготовки и проведения Зимних Олимпийских игр в Сочи и присоединение к территории Российской Федерации территории Крыма, которое потребовало больших бюджетных взносов для полноценной интеграции Крыма в российское экономическое, политическое и правовое пространство [6].

Большую роль играют и валютные спекулянты, которые косвенно повлияли на девальвацию рубля. Они ежедневно зарабатывали огромные суммы на разнице в курсе, искусственно занижая на рынке стоимость российской валюты.

В заключении, хотелось бы отметить, что, по мнению экспертов журнала «The Economist», которые являются составителями индекса Биг-Мака, основанного на теории паритета покупательной способности, по которой курс валют должен уравнивать стоимость корзины товаров в различных странах, российский рубль недооценен к доллару на 69% [2].

По нашему мнению, на падение рубля скорее оказали влияние такие факторы как стагнация российской экономики, инвестиционная пауза, рост издержек. Все это в результате стало благоприятной почвой для падения цен на нефть и санкций, которые сделали процесс девальвации неуправляемым на какое-то время. Но существует вопрос: управляем ли он сейчас? Мы полагаем, что Правительство РФ приняло решение девальвировать российский рубль, с целью запуска программы импортозамещения и увеличения экспорта.

Таким образом, девальвация российского рубля вместе с развитием импортозамещения на основе эффективной промышленной политики могут стать одним из основных стратегических направлений развития национально-государственных систем по выходу страны из экономического кризиса [5]. Именно с помощью развития импортозамещающего производства и формирования государственной стратегии корректировки валютного курса определяются вероятность и скорость выхода России из

кризиса.

В Российской Федерации следует развивать реальный сектор экономики, который бы ориентировался на развитие отраслей, способных заменить импортные товары с учетом минимизации инфляционного давления на экономику. Также значительную роль для развития и стабилизации экономики играет инновационная поддержка ведущих отраслей национальной экономики, или отраслей, имеющих стратегическое значение. Банк России должен выполнять свою главную роль кредитора, а также обеспечивать рефинансирование предприятиям, отобранным по принципу их вклада в экономику страны, например, предприятиям: высокотехнологического сектора, инновационно-активным, сектора общественных услуг и инфраструктуры. Но созданием новых производств должно заниматься именно государство, а не средний и малый бизнес, так как речь зачастую идет о целых отраслях.

Использованные источники:

1. Гусаков, Н. П. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник / Н.П. Гусаков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 314 с.
2. Индекс Биг-Мака: рубль - самая недооцененная валюта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/66115>– 09.03.2016.
3. Медведев Д.А.: дешевая нефть и санкции уронили рубль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/russia/2014/12/141217_russia_rouble_measures– 09.03.2016.
4. РФ потеряет \$135 млрд. при цене нефти \$55/баррель, – ОПЕК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://oilnews.com.ua/a/news/RF_poteryaet_135_mlrd_pri_tsene_nefti_55barr_%E2%80%93_OPEK/217009 – 10.03.2016.
5. Фетисов, Г. Г. Монетарная политика России: цели, инструменты и правила / Г. Г. Фетисов // Вопросы экономики. - 2011. - № 11. – С. 34-41.
6. Чем больна Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/07/17/chem-bolna-rossiya> – 09.03.2016.

*Зинцова А.С., к.филос.н.
доцент
кафедра социально-гуманитарных дисциплин
Муромский институт (филиал)
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
Каретникова О.В.
студент 6 курса
факультет «Социальные технологии и педагогика»
Россия, г. Муром*

ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ ПЕНСИОНЕРАМ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАСШИРЕНИЮ ИХ ПЕРЕЧНЯ

Статья посвящена системе социальной защиты населения Владимирской области. Она включает широкий перечень мер социальной поддержки различных категорий населения, в том числе пенсионеров. Особую роль среди них играют единовременные выплаты, призванные как оказать разовую помощь, так и подчеркнуть какое-либо социально значимое событие. Во Владимирской области реализуются следующие единовременные выплаты пенсионерам: к 50, 60 и 70-летию юбилея их совместной жизни; к 70-летию Победы в Великой Отечественной войне (выплачивалась в 2015 году); вдовам (вдовцам) военнослужащих, погибших в ВОВ и иных войнах, а также инвалидов и участников ликвидации радиационных катастроф.

Ключевые слова: единовременная выплата, социальная поддержка, региональный опыт, праздничные выплаты пенсионерам.

The article is devoted to the system of social protection of the population Vladimir region. It includes a wide range of measures of social support of different categories of the population, including pensioners. A special role among them play a lump-sum payment intended as to provide one-time assistance, and to emphasize any socially significant event. In the Vladimir region implemented the following lump sum payments to pensioners: 50, 60 and 70 anniversary of the anniversary of their life together; the 70th anniversary of Victory in the great Patriotic war (paid in 2015); widows (widowers) of servicemen who died in world war II and other wars, and also invalids and participants of liquidation of radiation accidents.

Keywords: lump sum, social support, regional experience, holiday pay retirees.

Система социальной защиты населения Владимирской области включает широкий перечень мер социальной поддержки различных

категорий населения, в том числе пенсионеров. Особую роль среди них играют единовременные выплаты, призванные как оказать разовую помощь, так и подчеркнуть какое-либо социально значимое событие.

Так, в настоящее время действует постановление администрации Владимирской области от 12.11.2014 г. № 1162 «Об утверждении порядка предоставления единовременной денежной выплаты супругам к юбилеям их совместной жизни в 2015 – 2017 годах».

Это постановление устанавливает право на единовременные денежные выплаты для супругов, проживающих во Владимирской области, в связи с 50-, 60- и 70-летием со дня государственной регистрации заключения брака в органах ЗАГС. При этом необходимо, чтобы за указанный период брак не прекращался и не признавался недействительным судебными органами. Следует отметить, что право на данную выплату сохраняется и за вдовами и вдовцами, если их супруг умер в год исполнения юбилея.

Размеры выплат к 50-, 60- и 70-летию совместной жизни составляют соответственно 50, 60 и 70 тысяч рублей. Назначение выплаты производится государственными казенными учреждениями социальной защиты населения на основании совместного заявления супругов. Кроме того, с заявлением необходимо представить документы, подтверждающие личность супругов, факт заключения брака.

Принципиальным условием является необходимость подачи супругами документов строго в год исполнения юбилея, при этом месяц регистрации брака не имеет значения. В соответствии с действующим законодательством документы могут быть поданы не только лично или по почте, но также в электронном виде. Решение о назначении или об отказе в назначении выплаты принимается не позднее 10 дней со дня приема заявления со всеми необходимыми документами.

Еще один показательный пример единовременных выплат пенсионерам – это предоставление разовой помощи в 2015 году в связи с 70-летием Победы в Великой Отечественной войны. Данная мера была урегулирована постановлением администрации Владимирской области от 04.08.2011 г. № 791 «О единовременной денежной выплате отдельным категориям граждан к 70-летию победы в Великой Отечественной войне 1941 – 1945 годов» (в ред. постановления администрации Владимирской области от 31.10.2014 № 1121).

В соответствии с этим постановлением были установленные единовременные денежные выплаты следующим категориям пенсионеров Владимирской области:

- инвалидам Великой Отечественной войны – в размере 3000 рублей;
- ветеранам Великой Отечественной войны (ветераны, узники концлагерей) – в размере 3000 рублей;
- иным категориям ветеранов Великой Отечественной войны – в размере 1000 рублей.

Единовременная денежная выплата осуществлялась с 1 апреля по 31

мая 2015 года. Если пенсионер имел право на несколько видов выплат, то ему представлялась та, которая имеет больший размер. Отделы социальной защиты населения производили единовременную денежную выплату через финансово-кредитные учреждения РФ или филиалы ФГУП «Почта России» по месту жительства получателей.

Кроме того, действующим законодательством Владимирской области установлены единовременные выплаты следующим категориям граждан (среди которых в том числе пенсионеры):

- вдовам (вдовцам) военнослужащих, погибших в период войны с Финляндией, войны с Японией, ВОВ;
- вдовам (вдовцам) инвалидов и участников ВОВ;
- вдовам (вдовцам) и родителям погибших (умерших) инвалидов и ветеранов боевых действий;
- вдовам (вдовцам) и родителям военнослужащих и сотрудников органов внутренних дел РФ, погибших (умерших) при исполнении служебных обязанностей;
- вдовам (вдовцам) инвалидов вследствие чернойбыльской катастрофы;
- вдовам (вдовцам) участников ликвидации последствий на Чернобыльской АЭС;
- вдовам (вдовцам) инвалидов вследствие аварии на ПО «Маяк»;
- вдовам (вдовцам) участников ликвидации последствий аварии на ПО «Маяк»;
- вдовам (вдовцам) граждан, принимавших в составе подразделений особого риска участие в испытаниях ядерного и термоядерного оружия, ликвидации аварий ядерных установок на средствах вооружения и военных объектах.

Размер выплаты составляет 3000 рублей ежегодно. Выплата предоставляется населению, постоянно проживающему на территории Владимирской области.

Таким образом, во Владимирской области реализуются следующие единовременные выплаты пенсионерам: к 50, 60 и 70-летию юбилея их совместной жизни; к 70-летию Победы в Великой Отечественной войне (выплачивалась в 2015 году); вдовам (вдовцам) военнослужащих, погибших в ВОВ и иных войнах, а также инвалидов и участников ликвидации радиационных катастроф.

Проведенный анализ регионального опыта единовременных выплат пенсионерам в России позволил дать рекомендации по расширению перечня данных выплат во Владимирской области.

Во-первых, предлагается ввести ежегодную выплату ветеранам и инвалидам ВОВ к годовщине Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. Данные граждане представляют собой социально значимую группу населения, за благосостоянием которой установлен особый контроль со стороны органов власти и СМИ.

Во-вторых, рекомендуется ввести единовременные выплаты столетним

юбилярам, долгожителям в возрасте 101 год и старше, а также жителям региона, достигшим пенсионного возраста, к Дню пожилого человека.

На наш взгляд, дополнительная единовременная выплата данным гражданам будет положительным социальным начинанием, сопровождающим поздравление от президента РФ.

Предполагается, что единовременная выплата столетним юбилярам будет осуществляться в сумме 10 тысяч рублей. Начисление единовременной выплаты юбиляру следует производить накануне исполнения ему 100 лет и включать в ведомость на выплату за текущий месяц вместе с другими социальными выплатами.

Кроме того, предлагается осуществить единовременную выплату пенсионерам в размере так называемой «губернаторской тысячи». Эта единовременная выплата будет положена всем пенсионерам региона. Мы предлагаем произвести данную единовременную выплату в 2018 году, так как в этот период будут проводиться очередные выборы Губернатора Владимирской области. Это позволит как поддержать положение пенсионеров, так и повысить авторитет действующих органов власти в преддверии выборов.

Наконец, мы предлагаем произвести в 2019 году единовременную выплату всем неработающим пенсионерам к 75-летию региона. Владимирская область была образована 14 августа 1944 года. Размер единовременной выплаты может составить от 500 до 1000 рублей, в зависимости от наличия бюджетных средств. Праздничные выплаты пенсионерам, как предполагается, должны быть произведены до юбилейной даты, как знак признания и поддержки всех тех, кто многое сделал для развития региона.

Таким образом, необходимо постоянное совершенствование сферы социального обслуживания с тем, чтобы добиться повышения эффективности работы учреждений данной сферы, грамотного и квалифицированного подхода к решению проблем клиентов в современных условиях. В связи с этим необходим и качественный рост эффективности обслуживания в отделах назначения пенсий, поиск новых форм помощи и поддержки, среди которых можно выделить и единовременные выплаты.

Использованные источники:

1. Постановление администрации Владимирской области от 04.08.2011 г. № 791 «О единовременной денежной выплате отдельным категориям граждан к 70-летию победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 годов».
2. Постановление администрации Владимирской области от 12.11.2014 г. № 1162 «Об утверждении порядка предоставления единовременной денежной выплаты супругам к юбилеям их совместной жизни в 2015-2017 гг.».
3. Дзгоева-Сулейманова Ф.О. Право социального обеспечения в вопросах и ответах. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2016. – 224 с.
4. Право социального обеспечения. Учебное пособие / Под ред. Ю.П. Орловского. – М.: Юрайт, 2015. – 540 с.

5. Сидоров В.Е. Право социального обеспечения. – М.: Инфра-М, РИОР, 2014. – 304 с.

*Зинцова А.С., к.с.н.
доцент
Шишкова М.И.
студент 6го курса
МИ ВлГУ
Россия, г. Муром*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ЗАМЕЩАЮЩИХ СЕМЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Современная российская система жизнеустройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, продолжает динамично развиваться. Вместе с тем сам процесс сопровождения данных семей на практике сталкивается с рядом трудностей.

Прежде всего, имеет место нехватка кадров в органах опеки и попечительства, социальных центрах и службах, занятых в сфере развития семейных форм жизнеустройства детей, оставшихся без попечения родителей. Имеются в виду специалисты, имеющие специальную профессиональную подготовку для работы с данной категорией детей и замещающими семьями.

Во многих интернатных учреждениях были сформированы специальные службы сопровождения жизнеустройства детей-сирот. Соответственно многие бывшие работники детских домов, ввиду сокращения штатных расписаний и малочисленности воспитанников, были переведены на работу в данные службы. Однако новые задачи и способы их решения предъявляют высокие требования к квалификации этих специалистов, предполагают наличие специальных компетенций. И если их навыки и умения в сфере работы с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, не подлежат сомнениям, то в практической деятельности по взаимодействию с замещающими семьями возникают значительные сложности.

В связи с этим следует указать на проблемное противоречие, возникшее между существенной потребностью в квалифицированной поддержке замещающих семей и недостаточным уровнем подготовленности работающих специалистов к этому виду деятельности.

Ведь специалисты по сопровождению замещающих семей обязаны понимать полный алгоритм действия, начиная с появления первых сообщений о неблагополучии ребенка и заканчивая его полным жизнеустройством в условиях замещающей семьи. Необходимо осознавать психологические, педагогические и юридические последствия принимаемых решений и действий как для ребенка, так и для замещающих родителей.

Вторая проблема, тесно связанная с первой – это фактическое

отсутствие системы профессиональной подготовки специалистов по работе с детьми, оставшимися без попечения родителей, и замещающими семьями.

Для отечественной практики деятельность в области сопровождения замещающей семьи является новым направлением, с актуальными целями, задачами, содержанием и технологиями. Это объективно предполагает наличие специальной профессиональной подготовки специалиста, включающей как профильное высшее образование, так и регулярные курсы повышения квалификации.

Вместе с тем анализ системы высшего образования в России позволяет уверенно говорить об отсутствии профессиональной подготовки кадров по направлению семейного жизнеустройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. В целом специалисты, компетентные в данной области, должны обладать комплексом знаний, умений и навыков в вопросах общей, социальной и коррекционной педагогики и психологии, семейного, гражданского и жилищного права, организации и администрирования деятельности в системе социальной защиты населения.

На наш взгляд, эту профессиональную деятельность в целом могут осуществлять специалисты, имеющие базовое образование в области психологии и педагогики, социальной работы, юриспруденции, прошедшие дополнительное повышение квалификации по сопровождению замещающих семей.

Третья актуальная проблема – это межведомственная разобщенность. В силу действующего законодательства работой по организации жизнеустройства детей, оставшихся без попечения родителей, занимаются несколько ведомств, относящихся тем более к разным сферам – образования, социальной защиты населения, внутренних дел, а по отдельным вопросам и здравоохранения.

Данная проблема широко известна органам власти, в связи с чем во многих регионах и отдельных городах России создаются специальные комиссии и советы, обеспечивающие межведомственное взаимодействие. Однако отсутствие специальных регламентов, обеспечивающих распределение задач между ведомствами, тормозит эффективную работу таких комиссий, приводит к сложностям в решении комплексных задач жизнеустройства детей, оставшихся без попечения родителей.

Актуальной проблемой остается необходимость организации эффективной коррекционной и реабилитационной работы с кровной семьей ребенка, оставшегося без попечения родителей.

Российские нормативно-правовые акты четко ставят приоритетную задачу органов опеки и попечительства в виде принятия всех мер для возвращения ребенка в родную семью. Однако на практике специалисты данных органов не всегда воспринимают это как данность, а стремятся оперативно оформить соответствующий правовой статус ребенка, позволяющий организовать его семейное устройство. В результате в ряде случаев общение с кровной семьей ограничивается лишь сбором подписей,

что приводит к многочисленным жалобам.

На наш взгляд, это обусловлено как нехваткой кадрового состава органов опеки и попечительства, что приводит к сжатым временным рамкам на решение проблем каждого ребенка, оставшегося без попечения родителей, так и недостаточной проработкой профессиональных стандартов деятельности специалистов.

Необходимо развитие практики оказания кровной семье комплексной помощи со стороны органов опеки и попечительства и социальной защиты населения в целях создания благоприятных условий для преодоления трудной жизненной ситуации, пока ребенок временно находится на государственном попечении.

Следует расширить перечень форм обучения потенциальных родителей из замещающей семьи. Ведь ребенок, оставшийся без попечения родителей, должен воспитываться людьми, специально подготовленными к этому, владеющими комплексом знаний в области нарушений развития детей. Анализ случаев изъятия и отказов от детей приводит к пониманию необходимости подготовки замещающих родителей, в том числе на основе специально разработанных программ.

В настоящее время действует приказ Министерства образования и науки РФ от 20.08.2012 г. № 623, устанавливающий принцип обязательности обучения приемных родителей. Это позволяет облегчить процесс адаптации ребенка к семье, сформировать благоприятные предпосылки для ее комплексного сопровождения. Опять же, обучение по программе расширяет перечень знаний родителей, позволяет сформировать адекватные представления о собственных возможностях, получить квалифицированную помощь специалистам.

Вместе с тем пока что реализация данного нормативного акта в регионах РФ не показывает ожидаемых результатов. Как правило, проведение занятий в школах приемных родителей организуется посредством торгов, что привело к тому, что в числе желающих выиграть тендер оказываются учреждения и организации, весьма далекие от проблематики социального сиротства. Так, нередко были случаи, когда заявки на реализацию данных программ подавали учреждения, в штате которых не было специально подготовленных специалистов.

В связи с этим представляется необходимым рекомендовать органам власти усилить контроль над разработкой документации на торги с целью подробного указания требований к проведению занятий.

Таким образом, выше представлены основные научно-теоретические и прикладные проблемы в области организации профессионального сопровождения замещающих семей. В целом их решение возможно посредством как значительных организационно-административных усилий, так и постоянного мониторинга развития и продуктивности тех или иных форм и технологий сопровождения.

Использованные источники:

1. Бондырева С.К. Профилактика социальных рисков детей и подростков. Лекции для родителей. – М.: НОУ ВПО «МПСИ», 2015. – 254 с.
2. Пятницкая Н.Н., Шаталов А.Н. Трудные дети – трудные взрослые. – М.: КноРус, 2014. – 120 с.
3. Холостова Е.И. Социальная работа с дезадаптированными детьми. Учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 270 с.

*Зинцова А.С., к.ф.н.
доцент*

кафедра социальных гуманитарных дисциплин

Седова К.В.

студент 4го курса

Муромский институт (филиал)

*федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования «Владимирский
государственный университет имени Александра Григорьевича и
Николая Григорьевича Столетовых»*

Россия, г. Муром

СУПЕРВИЗОРСТВО В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ МЕТОДИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ В ПРОЦЕССЕ ИХ АДАПТАЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

В настоящее время супервизорство занимает значимое место в различных системах совершенствования профессиональных качеств молодых специалистов. В его основе заложена идея активного использования уже накопленного опыта в процессе практической деятельности.

Супервизорство являет собой совокупность методов профессиональной социальной помощи и оказания психологической поддержки молодым специалистам. Его основной целью является максимально возможное сокращение срока социальной и профессиональной адаптации в трудовых коллективах для выпускников профессиональных учебных заведений, способствовать в получении и накоплении ими профессионального опыта.

Необходимо так же учесть, что супервизор объединяет в себе сразу несколько основных ролей, такие как: помощника или консультанта, который оказывает адаптанту психологическую и социально-профессиональную поддержку; учителя, помогающего своему подопечному научиться и развиваться в профессиональном плане; менеджера, ответственного за то, что делает его подопечный для клиента.

Уже имеющийся мировой опыт показывает, что у молодых специалистов порой возникают препятствия в обращении за помощью к супервизору. Зачастую таковыми являются предыдущие попытки

супервизорства, как с положительным, так и с отрицательным опытом. Хороший опыт приводит к сравнению между предыдущим и нынешним супервизором, а плохой способствует проявлению повышенной осторожности и недоверия. Помимо этого, молодой специалист может посчитать, что ему не требуется чья либо помощь и он сам в состоянии контролировать и анализировать свою работу на должном уровне. Так проявляется защитная реакция на критику со стороны, где могут указать на очевидные ошибки. Если супервизор работает слишком авторитарно, то это ведёт к возникновению соперничества по поводу того, кто лучше выполняет свою работу. Как итог, у молодого специалиста появляется навязчивая идея доказать, что он сам в состоянии выполнять свою работу. Так же супервизор может затрагивать вопросы, которые важны для него, но не для молодого специалиста и тем самым не удовлетворять возникшие у последнего ожидания.

Что бы адаптация молодого специалиста была успешной, целесообразно использовать метод индивидуальной супервизии. Она имеет две формы:

1. Как разбор конкретной ситуации, которую супервизируемый специалист может изложить как в устной форме, так и с использованием различных видео и аудио материалов. После этого молодому специалисту оказывается необходимая помощь по конкретному случаю.

2. Консультация. В этом направлении помощь оказывается исходя из анализа возникающих в работе трудностей, после чего супервизором разрабатывается программа индивидуального тренинга или сопровождения молодого специалиста.

Так широкое применение супервизорства на практике способствует дальнейшему обучению и развитию молодого специалиста, что является неотъемлемой частью для его дальнейшей продуктивной работы.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Провоторов С.А.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал
Финуниверситет*

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ТУРИЗМЕ FEATURES OF TOURISM MARKETING

Ключевые слова: туризм, маркетинг, туристический продукт, пакетный тур, туроператор.

Keywords: tourism, marketing, tourist product, tour package, tour operator.

Аннотация: В статье рассмотрены особенности маркетинга в туризме.

Annotation: The article describes the features of tourism marketing.

Сегодня туризм является крупным сектором мировой экономики, при этом его высокие темпы развития и значительные объемы денежных вложений оказывают большое влияние на различные секторы экономики. Он сочетает в себе рыночные аспекты экономических связей и социально ориентированные цели развития общества. Во многих странах мира маркетинг в сфере туризма является высокодоходной и наиболее динамично развивающейся отраслью экономики и играет важную роль в социальной, культурной, политической сфере, способствует наращиванию экономического благосостояния граждан. В России туризм стал отраслью, наиболее привлекательной для предпринимательской деятельности. Туризм стал отраслью народного хозяйства, он определяет постоянную потребность в профессионально подготовленных кадрах, владеющих экономическими знаниями в сфере туризма.

Сегодня туризм возглавляет список важнейших социально-экономических отраслей в мировой экономике. Он становится стилем жизни миллионов людей на планете. Он оказывает положительное влияние на развитие политических, социальных, культурных связей и межличностных отношений в международном масштабе стало для всех очевидным фактом.

Современный маркетинг в туризме (туристический маркетинг) – это комплексная система управления и организации деятельности туристических фирм при разработке спектра инновационных туристических, экскурсионных услуг, их сбыту в целях получения прибыли благодаря повышению качества туристского продукта и учета процессов, происходящих на мировом туристском рынке.

Особенность туристического маркетинга состоит в том, что рынок находится в постоянной динамике. Спрос на туристические услуги может меняться под влиянием, погодных условий, введения новых цен, конкуренции. Маркетинг в связи с этим представляется как непрерывный процесс. Поэтому стратегия маркетинга в любой туристической фирме включает в себя проектирование ближайшего будущего. Туристическая фирма, намечая перспективные планы, согласовывает их с факторами внешней среды, т.е. использует все возможные маркетинговые инструменты для достижения целей будущего.

Туристический маркетинг имеет свою специфику, обусловленную особенностями создания и потребления туристического продукта. Туристический продукт — комплекс работ, услуг и товаров, необходимых для удовлетворения потребностей туриста в процессе его туристической деятельности и в период его путешествия. Туристический продукт состоит из трех частей: тура (туристической поездки по определенному маршруту); **туристические экскурсионные услуги** (размещение, питание, транспортные услуги, экскурсионные программы и другие услуги на маршруте); **товары**, которые турист приобретает или потребляет. Продвижение же туристического продукта осуществляет туроператор -

организация, занимающаяся комплектацией туров и формированием комплекса услуг для туристов, продвижением и реализацией туров.

По сути, туристический продукт – это любая услуга, удовлетворяющая те или иные потребности туристов и подлежащая оплате. К туристическим услугам относятся такие виды услуг как : гостиничные, экскурсионные, транспортные, услуги переводчика, бытовые и другие услуги . В то же время «туристический продукт» можно рассматривать в узком и широком смысле. Туристический продукт в узком смысле – это услуги каждого конкретного сектора туристической индустрии (например, гостиничный продукт, турпродукт туроператора, транспортное предприятие и так далее). В широком смысле туристический продукт – это комплекс товаров и услуг, в совокупности образующий туристическую поездку (тур) или имеющий к ней непосредственное отношение. Основным туристическим продуктом является комплексное обслуживание, включающее в себя стандартный набор услуг, который продается туристам в одном «пакете». За рубежом туристские поездки, которые осуществляются на основании «пакетов услуг» часто называют пакетными турами (пэкидж-турами). Наибольшей популярностью они пользуются в Европе. Обычно пэкидж-туры организовываются и предлагаются для реализации на популярных туристских маршрутах. Например, «Автобусом по Европе», «Знакомство с Италией» и др.. Обычно это места отдыха и туризма, пользующиеся постоянным спросом. Пакетные туры (пэкидж туры) имеют свои плюсы . К плюсам можно отнести то, что туристу, легче принять решение о том, какой он может выбрать себе маршрут, так как цены и программа тура заранее известны. Во-вторых, комплексный тур в целом намного дешевле, чем пакет услуг, покупаемых отдельно. К плюсам также можно отнести возможность туристического агентства показать привлекательность своего продукта потенциальным клиентам. Однако, реклама таких туров привлекает только определенную часть потенциальных клиентов. Также иногда программа тура может быть чрезмерно насыщенной.

Необходимо отметить, что развитие туристического маркетинга началось примерно с 50-х годов прошлого века. В то время спрос на туризм превышал предложение, и потребителям было не так важно качество, как сама возможность туризма. Туристические фирмы предлагали практически одни и те же программы и у этих фирм было довольно узкое направление работы.

Маркетинг в туризме имеет свои особенности , одной из которых является то, что спрос зависит от сезонов. Спрос на услуги в туризме достаточно гибкий, в зависимости от цены и дохода. Необходимо знать, что продукт в туризме зависит от нескольких сторон, и каждая из них имеет свои особенности и потребности, что сказывается на конечном результате. Поэтому нужно учитывать мелкие детали, мелочи, из которых состоит обслуживание туристов.

За последние годы многие страны дополнили свое благосостояние

именно за счет развития данной отрасли. Говоря о маркетинге в сфере туризма в России, то туризм не воспринимается самостоятельной и отдельной частью экономики. Эта сфера пока что находится в процессе становления. В связи с этим, возникает потребность в квалифицированных кадрах в данной сфере. Важной основой маркетинга в сфере туризма, является его исследование, стратегия и планирование. Но в данной сфере этому, не уделяется достаточного внимания. Кроме того, туризм в России находится на невысоком уровне, из-за недостаточной платежеспособности населения.

Совсем недавно, маркетинг вообще не находил соответствующее применение в сфере туризма, однако, возрастание конкуренции, коммерциализации и расширении индустрии в сфере туризма привели к необходимости введения основных элементов маркетинга работу туристских фирм. Чтобы развиваться предприятию и улучшить качество туристических услуг, на предприятиях следует организовывать маркетинговые службы с квалифицированным штатом, который будет заниматься стратегией улучшения деятельности предприятия, стимулировать продажи, проводить маркетинговые исследования, наиболее приемлемые для данного предприятия, искать каналы по сбыту. Руководитель должен стимулировать сотрудников маркетингового отдела, при этом сотрудники, при этом сотрудника необходимо проходить курсы повышения квалификации, участвовать в конференциях.

В условиях развитой конкуренции, фирмы и предприятия вынуждены удовлетворять потребности клиентов. Сфера туризма нуждается в профессионалах маркетинга, которые будут понимать актуальные проблемы, способных искать пути решения этих проблем, выявлять потребности потребителей и реагировать на них. Для достижения положительного эффекта в данной сфере, необходима взаимосвязь маркетинга между различными организациями, поэтому маркетинг в сфере туризма играет достаточно важную роль.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 67 с.
2. И.О. Сердобольская, Шубаева В.Г. Маркетинг-менеджмент туризма : учебное пособие/В.Г.Шубаева, И.О. Сердобольская-Спб. Издательство: СПбГЭУ. 2012 г -136 с
3. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 7 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Тормышова М.К.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал
Финуниверситет*

**ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА – КАК ИДЕАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ
РЕАКЦИИ РЫНКА НА ТОВАРНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ
PRODUCT LIFE CYCLE – AS THE IDEAL MODEL OF THE
MARKET REACTION TO THE PRODUCT OFFERING OF THE
COMPANY.**

Ключевые слова: товар, жизненный цикл товара, цель, фаза.

Keywords: product, product life cycle, objective, phase.

Аннотация: В статье рассмотрены особенности жизненного цикла товара.

Annotation: In the article the peculiarities of the product life cycle.

Изучение колебаний объемов и продолжительности производства того или иного продукта позволило установить, что эти показатели изменяются во времени циклически, закономерными и поддающимися измерению интервалами.

В экономической науке явление периодического колебания объемов и продолжительности производства и сбыта продукта называют экономическим циклом жизни продукта или коротко – циклом жизни продукта.

Маркетинг в первую очередь интересуется цикл жизни товара на рынке. По времени он короче экономического цикла, включающего фазы создания прототипа продукта, его экспериментального производства и короткий первоначальный период серийного производства, когда продукт еще не «дошел» до потребителя.

В маркетинге под **товаром** понимают комплекс осязаемых и неосязаемых свойств, включающих технические параметры, размеры, вес, структуру, цвет, упаковку, цену, престиж изготовителя и продавца и другие свойства, которые необходимы покупателям для удовлетворения их нужд и потребностей.

Жизненный цикл товара – это время существования товара на рынке. Концепция ЖЦТ исходит из того, что любой товар рано или поздно вытесняется с рынка другим, более совершенным или дешевым товаром. Могут быть товары-долгожители, но вечного товара, нет.

Концепция ЖЦТ может применяться в отношении вида продукции (например, часы), типа продукции (кварцевые часы), конкретной модели и торговой марки (кварцевые часы Первого часового завода, Москва). Тип и

особенно конкретная модель продукции обычно более четко следуют традиционному жизненному циклу, чем вид продукции или торговая марка.

Основные критерии выделения стадий ЖЦТ:

- товарооборот;
- товарные запасы;
- издержки;
- цена;
- прибыль (объем, темп и направление развития).

С учетом этих критериев, выделяют следующие этапы жизненного цикла товара:

Цель фазы внедрения – создать рынок для нового товара. Темп роста продаж обычно относительно невелик, их объем незначителен, торговля нередко убыточна, маркетинговые расходы невелики, конкуренция как правило ограничена. Однако, если спрос на данную группу товара устойчив, а модификация ее незначительна, то фаза введения может практически отсутствовать. Товар либо вообще не реализуется, либо он с первых продаж сразу замещает товар с высоким спросом (продукты биотехнологии, видеодиски и Другие принципиально новые виды продукции).

Фаза роста – признание товара покупателями и быстрое увеличение спроса на него. Объем продаж растет, а за ним и прибыльность. Причем, рост идет быстрее средних показателей по данной отрасли (родственной группе товаров). В этой фазе ЖЦТ на развитом рынке ныне находятся видеоманитофоны, портативные магнитофоны, средства индивидуальной связи средства защиты окружающей среды.

Фаза зрелости – повышение степени насыщенности рынка, снижение темпов роста продаж. Новый товар переходит в разряд традиционных. При этом достигает максимума продаж, существенно снижаются темпы роста прибыли в целом по отрасли. Товар приобретает массовым потребителем со средним уровнем доходов. Продвижение товара приобретает остроконкурентный характер.

Фаза насыщения – прекращение роста продаж при некотором росте прибыльности, если достигается значительное снижение издержек производства. В торговых точках имеется обычно полная ассортиментная группа товаров с разными уровнями цен. На этой фазе находятся многие виды изделий бытовой электротехники и электроники, большая часть продовольствия, металлообрабатывающие станки, автомобили.

Фаза спада (упадка) – у производителя происходит устойчивое снижение спроса, объема продаж и прибыли. Потребитель теряет интерес к товару, основная масса покупателей – «консерваторы» с низкой платежеспособностью. У изготовителя (продавца) есть три варианта альтернативных направлений деятельности на этой фазе: сократить маркетинговые программы; оживить продукт, изменив его положение на рынке, упаковку; прекратить выпуск продукции.

Жизненный цикл товара характеризует конкретные закономерности

развития оборота и прибыли фирмы на конкретном рынке во времени, то есть динамику поведения конкурентоспособного товара на рынке. Жизненный цикл товара в этом случае выступает как идеальная модель реакции рынка на товарное предложение фирмы. Модель жизненного цикла иллюстрирует, что всякий товар как продукт труда имеет ограничение по периоду продолжительности жизни, в процессе которого он проходит несколько этапов (разработку, внедрение, рост, насыщение и спад), каждый из которых открывает перед компанией новые возможности, но ставит достаточно сложные проблемы.

В зависимости от специфики отдельных товаров и особенности спроса на них существуют различные виды жизненного цикла товаров, различающиеся как по продолжительности, так и по форме проявления отдельных фаз.

Выделяют следующие виды жизненных циклов товаров:

1. Традиционная кривая включает отчетливые периоды: введение, рост, зрелость, спад.
2. Классическая кривая (бум) описывает чрезвычайно популярный продукт со стабильным сбытом на протяжении долгого периода времени.
3. Кривая увлечения описывает товар, который получает быстрый взлет и падение популярности.
4. Продолжительное увлечение проявляется аналогично кривой увлечения, за исключением того, что "остаточный" сбыт продолжается в размерах, составляющих незначительную долю от прежнего объема реализации.
5. Сезонная кривая (кривая моды) имеет место, когда товар хорошо продается в течение периодов, разнесенных во времени.
6. Кривая возобновления (ностальгия) описывает товар, который, казалось бы, устарел, но вновь получил популярность.
7. Кривая провала характеризует продукт, который вообще не имел успеха.

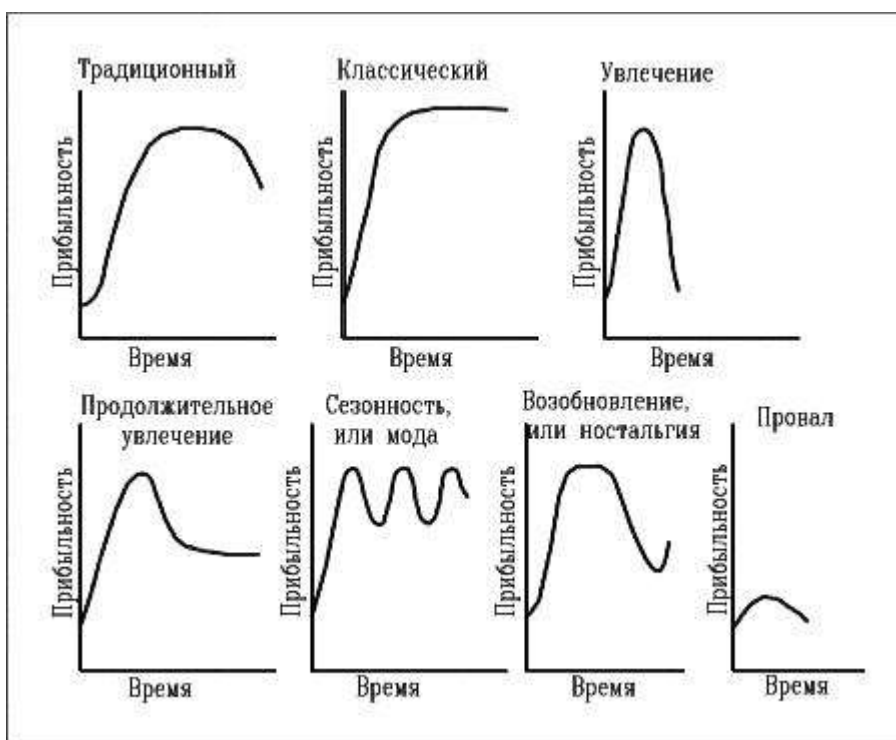


Рис.1 Виды ЖЦТ

Таким образом, основная задача руководителей предприятия заключается в том, чтобы постоянно держать руку на пульсе, лично общаться с потребителями. И самое главное - быть нацеленным на перспективу, а не утопать в «текучке». Еще на стадии роста, когда дела идут в гору, надо помнить о том, что счастье недолговечно. Надо придумывать самому искать творческих людей, способных постоянно генерировать новые идеи. Только так можно продлить жизненный цикл товара или фирмы. Напомним поучение Сенеки: «Если рост прекратился, значит, скоро конец».

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 120 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 12 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Самойлова Л.И.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал
Финуниверситет*

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ MARKET SEGMENTATION OF CONSUMER GOODS

Ключевые слова: сегментация рынка, маркетинг, потребители, потребительские товары.

Keywords: market segmentation, marketing, consumers, consumer goods.

Аннотация: В статье рассмотрены особенности сегментации рынка потребительских товаров.

Annotation: The article describes the features of market segmentation of consumer goods.

Сегментирование – процесс, направленный на разработку и реализацию таких маркетинговых решений (характеристик товара или услуги, цены, схемы дистрибуции, дизайна и размещения рекламы и т.п.), которые адресуются определенной, идентифицируемой части рынка.

Критериями выбора сегментов являются:

- Измеримость – доступность и достаточная точность информации о размерах, составе, потребностях и особенностях поведения сегмента.

- Объемность – достаточные размеры сегмента.

- Сходство представителей – однородность сегмента по основным показателям, предопределяющим сходство их реакции на коммерческое предложение.

- Интерпретируемость – возможность описания особенностей сегментов в понятных и используемых на соответствующем рынке терминах.

- Возможность направленного воздействия – согласованность сегментирования с общей схемой управления маркетингом компании.

Сегментация рынка является одной из функций в системе маркетинговой деятельности и связана с осуществлением работы по классификации покупателей или потребителей товаров, находящихся на рынке или выводимых на него.

Достаточными для успешной реализации принципов сегментации являются два основных условия: способность организации осуществлять дифференциацию комплекса маркетинга (товар, цена, продвижение товара, распределение товара); способность организации осуществлять индивидуальный контакт с каждым сегментом (например, через каналы личной и массовой коммуникации).

Признаки или основа сегментации, т. е. переменные, лежащие в ее

основе, должны удовлетворять требованиям: поддаваться измерению в нормальных условиях исследования рынка; осуществлять дифференциацию потребителей (покупателей); выявлять различия в структурах рынка; способствовать росту понимания рынка; быть полностью применимыми на практике.

Как известно, в основе теории рыночного сегментирования лежит признание гетерогенной природы рынка: рынок рассматривается не как единое целое, а как совокупность отдельных частей, отличающихся друг от друга и называемых сегментами.

Соответственно, главный вопрос, который возникает при проведении сегментирования, – выбор основы разделения сегментов. В определении сегментирования Ф. Котлера, которому следуют многие маркетологи, указывается, что процесс разбивки потребителей на группы проводится на основе различий в потребностях, характеристиках и поведении.

Следует отметить, что в подобном определении представлены разные стороны сегментирования:

1) внешние характеристики потребителей, на основании которых их разделяют на группы, выступающие в виде известных сегментационных признаков (демографических, географических и др.);

2) различия в спросе потребителей этих групп, которые проявляются через различие в потребностях и различие в поведении, выявление которых является задачей сегментирования.

Для маркетинга важны именно эти различия, так как только в том случае, если они будут учтены, появляется возможность реализовать основную маркетинговую идею удовлетворения потребителей путем формирования на каждом выбранном сегменте маркетингового комплекса, соответствующего специфике спроса потребителей данного сегмента.

Проведение даже самого детализированного сегментирования рынка на основании внешних характеристик потребителей не имеет смысла, если выделенные сегменты не отличаются потребностями или поведением

Существует множество доводов, которыми обосновывают необходимость сегментирования рынка. Однако главным аргументом следует считать тот факт, что сегментация увеличивает конкурентные преимущества компании.

Анализ сегментации рынка следует начинать с выбора рыночной структуры, применяемой для потребителя и с расчетом величины спроса на новый товар.

Выбор рыночной структуры предполагает решение следующих основных задач:

1. выявление товаров и конкретной отрасли, которым потребители отдают предпочтение;
2. установление конкурентоспособности этих товаров;
3. установить желание потребителей и паритет их удовлетворения;
4. обосновать стратегию производства нового или

модифицированного товара в целях увеличения объема продажи.

Для анализа рынка могут применяться количественные, качественные, а также характеристики состояния конкуренции, структуры покупателей, структуры распределения (табл. 1).

Показатели для анализа локального рынка

Таблица 1

Показатель	Характеристика
Количественный	Емкость рынка, динамика развития рынка, доля фирм на рынке и др.
Качественный	Структура потребностей, мотивы покупки, их динамика, процесс покупки, стабилизация потребностей и т.д.
Конкурентная Среда	Объем реализации продукции фирмами конкурентами, используемые маркетинговые стратегии, возможность финансовой поддержки.
Структура покупателей	Количество покупателей, виды покупателей, динамика численности покупателей, региональные особенности покупателей.
Структура отрасли	Количество продавцов, предлагающих аналогичный товар, вид продавцов, уровень организации их производства, загрузка производственных мощностей, потенциальные возможности в конкуренции.
Структура распределения	Географические особенности, удаленность от крупных селитебных территорий, особенности сбытовой сети, загрузка транспорта.

Большое количество потребителей и в тоже время диаметрально противоположность их желаний приводят к делению рынка на множество различных сегментов.

Предприятие, стремящееся завоевать наибольшую долю рынка, должно осознавать, что рациональнее выделить только ту часть клиентов, чьи потребности могут быть эффективно удовлетворены именно в это время и в этом месте.

В связи с этим возникает потребность в разработке различных предложений для каждого выделенного сегмента. Следовательно, успешность деятельности зависит от точного определения приоритетной группы потребителей, на которую будут направлены основные силы и

ресурсы предприятия. В России выбор нового целевого рынка вызывает некоторую сложность из-за больших территорий охвата сегментации, а также из-за отсутствия отлаженной системы методологического инструментария, поэтому вопрос рационального выбора целевого сегмента требует дальнейшего изучения и развития.

Использованные источники:

1. Блэкуэлл, Р. Поведение потребителей / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 194 с.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2012. – 263 с.
4. Маркетинг и управление потребительской ценностью / И.А. Аренков, В.Н. Наумов, В.А. Середохо, О.У. Юлдашева. – СПб.: Амкос, 2013 – 212 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Михина Е.В.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал
Финуниверситет*

**КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ
MARKETING MIX AND ITS COMPONENTS**

Ключевые слова: Маркетинг, комплекс маркетинга, товар, цена, сбыт, продвижение.

Keywords: Marketing, marketing mix, product, price, distribution, promotion.

Аннотация: В статье рассмотрен комплекс маркетинга и его составляющие.

Annotation: The article examines the marketing mix and its key components.

Маркетинг затрагивает жизнь каждого из нас. Это процесс, в ходе которого разрабатываются и предоставляются в распоряжение людей товары и услуги, обеспечивающие определенный уровень жизни. Маркетинг включает в себя множество самых разнообразных видов деятельности, в т.ч. маркетинговые исследования, разработку товара, организацию его распространения, установление цен, рекламу, личную продажу и т.д. Иногда маркетинг путают с коммерческими усилиями по сбыту, тогда как на самом деле он сочетает в себе несколько видов деятельности, направленных на выявление, обслуживание, удовлетворение потребительских нужд для решения целей, стоящих перед организацией. Маркетинг начинается задолго до и продолжается еще долго после акта купли-продажи.

Комплекс маркетинга - одно из основных понятий современной системы маркетинга. Комплекс маркетинга или «4 Р составляющие маркетинга»(marketing-mix) - набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. В комплекс маркетинга входит все, что фирма может предпринять для оказания воздействия на спрос своего товара. Многочисленные возможности можно объединить в четыре основные группы (4Р): товар, цена, методы распространения и продвижения

Функция маркетинг-микс состоит в том, чтобы сформировать набор (mix), который не только бы удовлетворял потребности потенциальных клиентов в рамках целевых рынков, но и максимизировать эффективность организации

Понятие «комплекс маркетинга» впервые научно закреплено в 1964 году и впервые опубликовано в 1965 году в статье «The Concept of the Marketing Mix» профессором Гарвардской школы бизнеса Нейлом Борденом (Neil H.Borden). Однако, истоки его уходят в далекие 40-е годы прошлого столетия, когда Д.Каллитон впервые применил так называемый «рецептный подход» в изучении затрат на маркетинг. Продавец был определен им как «составитель маркетинговой программы из ингредиентов», так как именно он осуществляет планирование стратегии конкуренции, одновременно являясь менеджером, способным интегрировать все составляющие в комплекс маркетинга.

Одним из важнейших составляющих комплекса маркетинга является *Product, или ассортиментная политика*. Она напрямую зависит от направления денежных потоков, его оценки и прогноза. Ассортимент может изменяться в соответствии с тремя подходами: вертикальным, горизонтальным и комплексным. Вертикальное изменение ассортимента представляет собой начало выпуска продукции, ранее закупаемой у других производителей, а также продвижение ее в собственной торговой сети. Горизонтальное изменение представляет собой расширение ассортимента и выход на новые рынки сбыта в рамках действующей кооперации. Комплексный подход представляет собой расширение ассортимента как в вертикальном, так и в горизонтальном направлениях.

Продукт, товар - все то, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Это могут быть не только физические объекты, но и услуги, места, организации, идеи и т.д.

Price, или цена, как важнейший экономический инструмент комплекса маркетинга, оказывает непосредственное воздействие на характер доходности предприятия. Ведь для определения цены любого товара важнейшими показателями возможности его реализации являются спрос на аналогичную продукцию, чувствительность покупательской способности, конкурентоспособность, а также уровень издержек, связанных с ее

производством и реализацией. Поэтому очень важным направлением деятельности маркетинговой службы компании является обоснованный выбор эффективной ценовой стратегии, направленной на разработку политики единой или дифференцированной, высокой или низкой, стабильной или нестабильной, льготной или дискриминационной цены, а также политики, предусматривающей всевозможные надбавки и скидки.

Осуществлению *продвижения товаров на рынке*, или *Promotion*, способствует реклама, наряду с которой выступают Паблик Рилэйшнз, Директ-маркетинг и СМИ. Все эти стратегии направлены на продвижение товара путем стимулирования деятельности продавцов, посредников и, конечно же, покупателей. Они заключаются в проведении различных акций, конкурсов, лотерей, предусматривающих всевозможные подарки, скидки, кредитные льготы и т.д. Их целью является не только увеличение объема продаж и создание имиджа для новых товаров, но также раскрутка и закрепление имиджа того или иного бренда.

Выбор метода сбыта является определяющим при определении направления *сбытовой политики*. *Place* может осуществляться как самим предприятием, так и с привлечением торговых посредников. К ним относятся как оптовые и розничные продавцы, дистрибьюторы, брокеры, дилеры, всевозможные агенты и т.д.

Схематично комплекс маркетинга показан на **рис. 1**



Рис. 1. Комплекс маркетинга

Итак, комплекс маркетинга (4p) - совокупность контролируемых факторов, направленных на возникновение предсказуемых и желаемых ответных реакций определенного сегмента рынка. То есть, это те мероприятия, которые способна осуществить та или иная компания с целью продвижения своего товара на рынке. В комплекс маркетинга входит четыре

основные группы (4Р): товар, цена, методы распространения и продвижения. Эти группы оказывают наибольшее влияние на этап решения о покупке и этап поиска информации, так как по большей части информируют потенциальных потребителей и стимулируют их к совершению покупки.

Все составляющие комплекса маркетинга взаимосвязаны. Маркетолог управляет созданием товара с определенными потребительскими характеристиками, назначает розничную цену, выбирает место продажи и каналы доставки товара, информирует потенциального покупателя о преимуществах товара и убеждает совершить покупку.

В современных условиях высокой конкуренции компании вынуждены искать скрытые резервы для создания конкурентных преимуществ своей продукции. Эти резервы и сосредоточены в основных элементах комплекса маркетинга.

В переводе на доступный язык теория 4Р звучит так: если производить правильно разработанный товар, продавать его по соответствующей цене в соответствующем месте и сопровождать это грамотной информационной рекламой, то клиенты обязательно найдутся в большом количестве и проблем со сбытом не будет.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие.// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
- 2.. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции.// О.И.. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс.науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.

доцент

Лопатин С.В.

студент 1 курса

направление Экономика

Липецкий филиал

Финуниверситет

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИСЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

MARKETING RESEARCH

Ключевые слова: маркетинг исследования, рынок, потребности, покупатели.

Keywords: marketing research, marketplace, needs, buyers.

Аннотация: В статье представлен маркетинговые исследования рынка

Annotation: The article presents marketing research market.

Чтобы добиться успеха, предприятия должны знать, кто их покупатели, в чем заключаются различия потребностей разных групп потребителей, какой стратегии придерживаются конкуренты, каков потенциал роста рынка. Незаменимым инструментом при решении этих

вопросов является исследование рынка, основным принципам которого посвящена эта статья.

Результатом исследования рынка должно быть получение именно той информации, которая необходима для стратегии вашего дела и которая оказывает непосредственное влияние на эту стратегию.

Маркетинговое исследование рынка призвано помочь руководству компании сформировать четкое понимание рынка сбыта своей продукции, которое должно стать основой для организации маркетинга, важнейшего элемента функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Уяснив необходимость проведения всестороннего исследования рынка сбыта продукции компании, руководству необходимо предпринять шаги для организации такого исследования. В этих целях целесообразно сформировать "команду" энергичных и квалифицированных сотрудников, которые будут посвящать данной работе все свое рабочее время. По возможности в рабочей группе должны быть представлены все основные подразделения компании.

Для правильной организации деятельности сформированной рабочей группы важно четко сформулировать задачи, которые необходимо решить при проведении исследования рынка.

Также очень важно создать серьезные стимулы для скорейшего выполнения работы группой по исследованию рынка. Кроме того, не надо недооценивать возможный вклад, который может внести в вашу работу профессиональная фирма по исследованию рынка. Если цель вашего проекта правильно сформулирована, то затраты на услуги такой фирмы легко окупятся высоким качеством предоставленной информации.

Основные принципы использованные в процессе Маркетингового исследования рынка

1)обеспечьте участие высшего руководства компании в проведении исследования рынка;

2)начните исследование со сбора внутренних данных компании;

3)при планировании исследований используйте как российские, так и западные материалы;

4)проверьте каждый источник информации, прежде чем отбрасывать его.

5)строго придерживайтесь логики в исследовании (например потенциал рынка -перспективы развития - факторы, влияющие на решение о покупке продукта -сравнительный анализ конкурентных позиций) ;

6)организуите исследование рынка в соответствии с выбранной логикой;

Поскольку информация для ответа на многие вопросы, как правило, отсутствует в обобщенном виде, важно использовать адекватную методику оценки данных, полученных из различных источников. В этой связи можно применять так называемый метод "смешанного" анализа, при котором данные из разных источников оцениваются в соответствии с предполагаемой

степенью надежности источника

Кроме того, весьма важно определить, сколько времени и средств может потребовать исследование рынка. В этих целях необходимо оценить, сколько времени потребуется на сбор данных (интервью, изучение магазинов, изучение вторичных источников, коллективные интервью, опросы и др.), а также на их обработку и последующий анализ.

Важно также быть готовым к обработке большого количества данных и постараться создать для этого соответствующую компьютерную базу.

Анализ вторичных источников должен позволить собрать основную информацию о рынке продукции компании, что даст возможность лучше понять проблемы и сформулировать вопросы при проведении интервью и опросов. При их организации целесообразно руководствоваться следующими подходами:

- четко сформулировать вопросы, которые предполагается задавать опрашиваемым;

- проверить, чтобы все, кто проводит интервью, правильно понимали смысл задаваемых вопросов;

- задавать наиболее щекотливые вопросы ближе к концу интервью;

- особое внимание обращать на начало интервью, чтобы создать располагающую атмосферу для беседы;

- в конце интервью попытаться перефразировать и повторить основные полученные ответы, чтобы убедиться, что все понято правильно;

Основные вопросы для удобства полезно обобщить в бланке примерно следующего содержания

Эффективным способом получения общего представления об исследуемой области является проведение коллективного интервью, которое организуется на первых стадиях исследования. Это качественный, а не количественный инструмент исследования рынка, своеобразный метод разведки, позволяющий получить впечатление о том, что действительно важно познакомиться с данной областью в целом и выдвинуть гипотезу, которую предстоит подтвердить или опровергнуть в ходе дальнейшего исследования.

Для коллективного интервью необходимо сформировать группы из 6-10 человек, которые по возможности должны состоять из людей примерно одинакового уровня. При проведении коллективного интервью особенно важно создать непринужденную атмосферу и "разговорить" участников до начала обсуждения конкретных вопросов. С самого начала целесообразно подчеркнуть, что вы гарантируете участникам полную конфиденциальность. Основное правило при обсуждении состоит в том, что приветствуются все предложения, а участники не критикуют идеи друг друга.

Коллективные интервью должны позволить выявить основные факторы, влияющие на решение о покупке продукции компании, а также дать возможность выдвинуть гипотезу по сегментации рынка.

Конкретизировать полученные качественные результаты призвано

проведение опроса. При его планировании необходимо учитывать три основных фактора:

- форма проведения (по почте, по телефону, путем личных интервью)
- критерии выбора респондентов
- содержание вопросов.

При определении наиболее эффективной формы проведения опроса важно взвесить все "за" и "против". В условиях России наиболее удобными формами могли бы стать опросы по телефону и личное интервью, хотя недостатки телефонной связи в стране ограничивают возможности телефонного опроса.

Также важно хорошо составить вопросник, что позволит уменьшить искажения, не связанные с выборкой. Вопросы должны быть по существу, четко сформулированными, а также такими, чтобы на них было легко отвечать.

Такие вопросы значительно повышают затраты на проведение исследования.

Существует значительная вероятность недостаточной согласованности в интерпретации вопросов и уровня детализации.

Важно как можно чаще использовать вопросы с предлагаемыми вариантами ответа. В этом отношении наилучшими вопросами являются те, которые предусматривают оценочные ответы по шкале от 1 до 5 или от 1 до 7, так как они позволяют провести более глубокий статистический анализ информации. Среди важнейших параметров, которые в результате можно выявить:

- степень важности тех или иных качеств товара;
- имидж марки;
- требования покупателя - факторы, влияющие на решение о покупке.

Таким образом, к разработке и предварительному тестированию вопросника целесообразно шире привлекать специализированные фирмы, занимающиеся исследованием рынка, поскольку их опыт позволяет правильнее и точнее формулировать вопросы.

Расположены ли темы вопросов в логическом порядке?

Уложитесь ли вы в рамки запланированного бюджета?

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции О.И.Юдин, Н.Н. Зюзина Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.
3. Муравьев Владимир, Климова Галина, Сафронова Татьяна. Рынок мороженого вступает в новую эру// Империя холода, апрель 2014г. –93с.
4. Романова А.Н " Стратегия и тактика маркетинга ", Москва 2014г
5. Уткина Э. А "Маркетинг", Москва 20013 г. – 23 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Степанова Л.Ю.
магистрант 1 курса
направление ФМ
Липецкий филиал
Финуниверситет*

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ: ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ **COMPETITIVE STRATEGY: TYPES AND CHARACTERISTICS**

Ключевые слова: конкуренция, стратегии, маркетинг, стратегии издержек, стратегии дифференциации.

Keywords: competition, strategy, marketing, strategy costs, differentiation strategies.

Аннотация: в статье рассмотрены различные виды конкурентных стратегий и их особенности.

Annotation: the article considers different kinds of competitive strategies and their characteristics.

В словаре иностранных слов конкуренция (от лат. concurrentia – столкновение, соперничество) определяется как соперничество, борьба за достижение преимуществ. Соперничать могут отдельные юридические или физические лица, которые заинтересованы в достижении одной цели. Конкурировать могут как фирмы, предлагающие одинаковую продукцию, так и фирмы, работающие в иных сферах бизнеса.

В маркетинговых исследованиях представлено три вида конкуренции:

- функциональная (любая потребность может быть удовлетворена по-разному, продукты, которые обеспечивают это удовлетворение, – функциональные конкуренты.);
- видовая, которая появляется в связи с наличием товаров, которые предназначаются для удовлетворения одной потребности, но различаются по каким-либо существенным параметрам;
- предметная, возникающая вследствие того, что разными компаниями выпускаются практически идентичные продукты, которые различаются незначительно.

Стратегии, выбираемые компаниями, отличаются с точки зрения их поведения в конкурентной борьбе. Конкурентные стратегии ориентируются на то, чтобы обеспечить преимущества компании в долгосрочной перспективе.

Конкурентное преимущество – это те характеристики рыночной деятельности предприятия, которые создают определенное превосходство над конкурентами. Создание конкурентных преимуществ связано с разработкой комплекса мер в области товара, распределения, цены, стимулирования, обеспечивающих превосходство над аналогичными действиями конкурентов.

Выделяют следующие виды конкурентных стратегий.

1. Стратегия низких издержек (лидерства по издержкам)

Важна в следующих случаях:

- ценовая конкуренция среди продавцов особенно сильна;
- производимый в отрасли продукт стандартен;
- различия в цене для покупателя существенны;
- большинство покупателей используют продукт одинаковым образом;
- затраты покупателей на переключение с одного товара на другой низки;
- существует большое количество покупателей, имеющих серьезную силу для снижения цены.

2. Стратегия дифференциации

Разновидности схем дифференциации: отличительные вкусовые качества, специфические свойства, доставка небольших почтовых отправок, поставка продукта в течение 24 часов, больше ценности товара за те же деньги, престижность и отличимость, качество исполнения, технологическое лидерство, полномасштабный сервис, самый высокий имидж и репутация.

Дифференциация привлекательна, так как:

- создает входные барьеры;
- сглаживает влияние силы покупателей;
- помогает избежать угрозы от товаров-субститутов.

3. Стратегия оптимальных издержек

Стратегия ориентирована на предоставление покупателям «больше ценности» за их деньги. Это подразумевает стратегическую ориентацию на низкие издержки и одновременно предоставление покупателю несколько большее, чем минимально приемлемое качество, обслуживание, характеристики и привлекательность товара.

Стратегическая цель состоит в том, чтобы стать производителем товара с низкими издержками и отличительными характеристиками от хороших до превосходных, а затем, используя преимущество по издержкам, снижать цену по сравнению с аналогичными товарами, производимыми конкурентами.

Стратегия привлекательна с точки зрения конкурентного маневрирования. Компания с оптимальными издержками может предлагать товар среднего класса по цене ниже средней, или хорошего качества по средней цене.

4. Стратегия фокусирования

Стратегия фокусирования (по Портеру, называемая также стратегией специализации) - это концентрация внимания на нуждах одного сегмента рынка или группы покупателей, то есть преднамеренный уход от стремления охватить весь рынок.

В результате получаются две (комбинированные) базовые стратегии;

- стратегия фокусированного лидерства по издержкам;
- стратегия фокусированной дифференциации.

Фокусирование целесообразно тогда, когда:

- сегмент слишком большой, чтобы быть привлекательным;
- сегмент имеет хороший потенциал для роста;
- сегмент не является критическим для успеха большинства конкурентов;

- компания, использующая стратегию фокусирования, имеет достаточно навыков и ресурсов для успешной работы на сегменте;

- компания может защитить себя от бросающих вызов конкурентов благодаря благожелательности клиентов к ее незаурядным способностям в обслуживании покупателей сегмента.

5. Стратегия расфокусирования

Стратегия расфокусирования, которую можно также назвать стратегией универсализации, - это распространение внимания на нужды неохваченных сегментов рынка или групп покупателей, то есть преднамеренное стремление в перспективе к охвату всего рынка. Преследуемая цель - удовлетворить потребности дополнительно охватываемых сегментов рынка или групп покупателей лучше, чем конкуренты, и на этой основе нарастить успехи в бизнесе. Такая стратегия может опираться как на лидерство по издержкам, так и на дифференциацию.

В результате получаются еще две комбинированные базовые стратегии:

- стратегия расфокусированного лидерства по издержкам;
- стратегия расфокусированной дифференциации.

Одна из самых больших стратегических ошибок - стремление использовать несколько базовых конкурентных стратегий одновременно, так как, по существу, указанные три основные базовые конкурентные стратегии являются альтернативными.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие [Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ – 2010 – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции [Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. Статей Всеросс. науч.-практ. конф.- Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В.-2012-6с.
3. Эриашвили Н.Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013
4. <http://www.marketing.spb.ru/>
5. <http://www.md-marketing.ru>
6. <http://www.competitive.ru>

*Ибадова Л.М.
студент 1 курса
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФЭИ, СВФУ
Россия, г. Якутск*

ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ САХА(ЯКУТИЯ)

Статья посвящена рассмотрению особенностей циклического развития экономики Республики Саха(Якутия). Отдельное внимание уделяется инфляции как проявлению кризисного этапа. Проведен сравнительный анализ статистических данных цен, оплаты труда, количества безработных и других важных показателей, характеризующих состояние экономики. По итогам сделан вывод о том, каким образом наиболее эффективно возможно преодолеть негативное явление экономического спада.

Основные понятия : инфляция, безработица, структурные кризисы, экономический спад, Республика Саха(Якутия).

Инфляция и безработица являются весьма важными проблемами не только в России, но и во всем современном мире. Эти явления затрагивают практически каждого человека. В большей или меньшей степени они присутствуют в каждой современной экономике. Инфляция и безработица несут тяжелые социально–экономическими последствия. Они влияют не только на экономику государства в целом, но и на отдельные его субъекты. Преодоление последствий этих явлений является одной из важнейших задач как политических деятелей, так и обычных граждан государства.

Инфляция, безработица, структурные кризисы – это двигатели экономического кризиса. Любое изменение в сфере экономики сказывается на уровне этих явлений. Текущий экономический кризис в России, начавшийся в 2014 году в связи с падением цен на нефть, введением санкций со стороны Соединенных Штатов Америки и Европейского Союза, непосредственно влияет на изменение этих показателей, следовательно и на развитие экономики государства, ее цикличность.

Можно выделить следующие показатели влияния цикличности экономики государства на экономику его субъектов на примере Республики Саха (Якутия):

Положительные:

- Спад цен на овощи в РС(Я) на 2,4%.
- Индекс промышленного производства по таким направлениям экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производство и распределение воды, газа и электроэнергии за 2015г. по сравнению с 2014г. составил 103,8%.
- Значительный рост произошел в сфере строительства. В 2015г. введено 530,5 тыс. кв. метров жилья, что составило 112,0% по отношению к данному показателю в 2014 году.

- Оборот розничной торговли в 2015 году 188,5 млрд.рублей и увеличился по сравнению с 2014г. в сопоставимых ценах на 2,1%.
- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в январе-ноябре 2015г. по сравнению с январем-ноябрём 2014г. выросла на 6,8% и составила 51697 рублей.⁷⁶
- Общая сумма просроченной задолженности по заработной плате в организациях республики составила на 1 января 2016г. 20,5 млн.рублей и сократилась по сравнению с предыдущим месяцем на 55,3%.
- На сегодняшний день минимальный размер оплаты труда в республике составляет 15 390 рублей. С 1 июля 2016 года он будет увеличен не менее, чем на 20%.
- в Якутии общая численность безработных на 17 февраля 2016 года достигла 36,7 тысячи человек, что на 4,2% меньше, чем в предыдущем году. Число вакансий также сократилось на 15%.⁷⁷

Отрицательные:

- Изменения в сельском хозяйстве. К 1 января 2016г. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий уменьшилось по сравнению с этой же датой 2015г. на 2,2%, свиней - на 3,4%, овец и коз - на 9,4%. Производство скота и птицы на убой (в живом весе) за 2015г. по сравнению с 2014г. сократилось на 0,5%, молока - на 2,4%, яиц - на 0,3%.
- К началу января 2016г. в сельскохозяйственных организациях имелось в наличии кормов по 2,1 центнера кормовых единиц в расчете на условную голову крупного скота против 3,3 центнера год назад.
- По предварительным данным в 2015г. в хозяйствах всех категорий получено 8,1 тыс.тонн зерна в весе после доработки (65,8% к 2014г.), накопано 72,0 тыс.тонн картофеля (94,3%), собрано 34,7 тысяч тонн овощей (94,6%).
- Потребительские цены на товары и услуги за 2015г. выросли на 10,5%, в том числе на продовольственные товары - на 13,4%, непродовольственные товары - на 11,3%, услуги - на 5,4%.
- Кредиторская задолженность обследуемых организаций республики составляла на 1 декабря 2015г. 143,0 млрд.рублей, в том числе просроченная - 9,8 млрд.рублей, или 6,8% (на 1 ноября соответственно 125,5 млрд.рублей, 9,9 млрд.рублей, 7,9%). Дебиторская задолженность на 1 декабря 2015г. составила 193,2 млрд.рублей, из нее просроченная - 12,7 млрд.рублей, или 6,6% (на 1 ноября соответственно 178,6 млрд.рублей, 12,7 млрд.рублей, 7,1%).⁷⁸
- Уровень реальной безработицы в республике Саха (Якутия) достиг 7,5%, утверждает министр труда и социального развития республики Александр Дружинин. Только с начала 2016 года в 167 организациях

⁷⁶ <http://www.gks.ru>

⁷⁷ <http://regnum.ru/news/society/2086763.html>

⁷⁸ <http://www.gks.ru>

уволено 664 человека. Сокращение произошло в таких сферах, как образование, добыча золота и полезных ископаемых, транспорт и связь, здравоохранение и предоставление социальных услуг и ряде других.

- Официально в службе занятости на 17 февраля 2016 года зарегистрировано 10 701 безработный, что на 18% больше, чем за аналогичный период 2015 года. Вакансий в банке данных — 7672 единицы, это на 15% меньше, чем годом ранее.

- Республика Саха (Якутия) находится на втором месте рейтинга не трудоустроенного населения с 7,1%.⁷⁹

В Республике Саха (Якутия) принимаются меры по преодолению кризиса и стабилизации экономики этого субъекта России: увеличивается минимальный размер оплаты труда, ведется активная борьба с безработицей, также предпринимаются различного рода меры по дальнейшему преодолению структурных кризисов. В республике работает оперативный штаб по мониторингу и оперативному реагированию на изменение конъюнктуры продовольственных рынков. В Якутии используются такие меры как субсидирование процентных ставок, предоставление бюджетных кредитов. Основным способом борьбы с безработицей является мобилизация трудоспособной части населения. Например, 2015 год был обозначен как год предпринимательства в Якутии. В этот год жителям РС(Я), решившим заняться бизнесом, предоставлялась дополнительная материальная и организационная поддержка со стороны правительства республики. Разработан комплекс мер по поддержке малого и среднего бизнеса, который касается всех сфер предпринимательства. Ведется реализация масштабных инвестиционных проектов, таких как освоение Чаяндинского нефтегазоконденсатного месторождения и строительство магистрального газопровода «Сила Сибири». Такие меры позволяют людям найти рабочее место, зарабатывать на жизнь, тем самым сокращая уровень безработицы в регионе и улучшая свой уровень жизни.

Можно отметить, что динамика промышленного производства республики показывает больший рост (104,5%) по сравнению с динамикой РФ (101,5%).⁸⁰ За последние пять лет по значению сводного индекса социально-экономического положения в рейтинге Министерства регионального развития Российской Федерации Якутия уверенно входила в группу лучших регионов России. Самые высокие результаты достигнуты в развитии реального сектора, привлечении инвестиций и управлении бюджетом.

Благодаря принимаемым мерам по развитию экономики, республика Саха (Якутия) уже давно не является регионом, экономика которого базируется на алмазодобывающей промышленности. В настоящее время развиты также угольная, нефтегазовая, золотодобывающая отрасли. Поэтому

⁷⁹ <http://regnum.ru/news/society/2086763.html>

⁸⁰ <http://src-sakha.ru>

даже в условиях кризисной ситуации в государстве Якутия способна пусть на не значительный, но все-таки рост экономики.

Использованные источники:

1. Попов, А.И. Экономическая теория для вузов/ А.И. Попов. - 4-е изд., СПб.: Питер, 2014.
2. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс] URL: <http://www.sakha.gov.ru> 17.05.2016.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> 17.05.2016
4. Информационное аналитическое агентство «Восток России» [Электронный ресурс] URL: <http://www.eastrussia.ru>
5. Информационное агентство REGNUM [Электронный ресурс] URL: <http://regnum.ru>

*Иванов Г.И., к.э.н.
доцент, профессор
Ситников Н.А.
аспирант*

ЧОУ ВО "ЮЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ИУБиП)"

*Просандеев В.А., к.э.н.
доцент
ДГТУ*

Россия, г. Ростов-на-Дону

**ДЕФИНИЦИЯ «ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ГОСКОРПОРАЦИЯ» И ЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ ПРИЗНАКИ**

Рассматривая отдельные экономические стороны госкорпораций, можно дать следующее определение финансово-промышленных госкорпораций (ФПГК) - в узком и широком смысле слова.

В узком смысле слова, финансово-промышленных госкорпорация представляет собой временно создаваемую правительством или президентом страны вертикально-интегрированную и, вместе с тем, финансово-обособленную структуру с целью преодоления возникающих опасностей, угроз в конкретной сфере и формирования в ней адаптивно-инновационной экономики.

А что может означать финансовая обособленность, например, финансово-промышленной госкорпорации, по отношению к финансово-промышленному комплексу страны в целом. Для этого, по нашему мнению, нужна некая финансовая основа, или, как говорят специалисты[1], финансовый стержень, каким является финансовый холдинг.

Исходя из данной посылки, мы бы отнесли к характерным чертам финансовой обособленности следующие положения:

1. Концентрация финансового капитала не только в вертикально-интегрированных системах, но и на уровне горизонтальных связей, охватывающих логистические и сервисные звенья ФПГК;

2. Ускорение обращения финансового капитала, прежде всего, в звеньях транснациональнокорпорационного типа;

3. Необходимое присутствие промышленного капитала, наряду с финансовым.

Исходя из выделенных характеристик, можно дать определение ФПГК.

Так, финансово-промышленной госкорпорацией называется обособленный тип транснациональной корпорации, создаваемый не только как вертикально-интегрированную систему, но и как система уровня горизонтальных связей, охватывающих логистические и сервисные звенья ФПГК, в целях управления финансовым, и, обязательно, промышленным, капиталами, промышленных предприятий, владеющих контрольными пакетами ценных бумаг (акции, облигации – для госструктур облигационный пакет особенно важен), образованными на базе ускоренного обращения финансового капитала, ведущего к его концентрации, прежде всего, в звеньях транснациональнокорпорационного типа.

Главным достоинством данного определения является наличие в нем целеполагания, которое подразумевает разрешение противоречия между государственным регулированием и его финансовыми инструментами.

Принципиальным отличием данной структуры от других организационно-правовых структур является её направленность не столько на совершенствование отдельного продукта, сколько на снятие угроз, опасностей и адаптации многих предприятий, отраслей, регионов к изменяющимся условиям хозяйствования на основе внедрения инноваций и привлечения частных инвестиций.

Развитие экономической сущности госкорпорации в узком смысле позволяет сформулировать её определение в широком смысле.

Несмотря на отмеченные отрицательные стороны госкорпораций большинство ученых и практиков сходятся о том, что их создание экономически более целесообразно, чем прямое государственное вмешательство в экономику, и это подтверждено практикой.

Госкорпорация в широком смысле – это временно создаваемая верховными органами власти страны вертикально-интегрированная структура модернизации отношений собственности с особыми правами, обеспечивающая адаптивно-регулятивное воздействие на национальную безопасность и устойчивость экономического развития.

В данном определении нашли отражение следующие моменты:

- особые правовые условия её создания и особый правовой статус;
- временный характер её функционирования;
- структурные обновления отношений собственности;
- создание адаптивно-регулятивной системы анализа обеспечения национальной безопасности: экологической, технико-технологической, оборонной, экономической, социальной и другие;
- оптимизация воздействия на устойчивость экономического развития, которая достигается посредством модернизации отношений собственности и

адаптации к специфике инновационной деятельности.

Думается, при изложении вопросов национальной безопасности основное внимание должно быть сосредоточено на более узком сегменте – экономической безопасности, что раскрывает экономический подход к данной проблеме. В этой связи важно раскрыть сущность категории «экономическая безопасность», которая в науке не получила однозначного толкования. Воспользуемся определением, которое дается Л.И. Абалкиным: «Экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которая позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи, и при которых государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [2]

По поводу устойчивого развития экономических систем в мире ведется активная разработка её критериев и показателей. На современном этапе устойчивым признается такое развитие экономической системы, которое осуществляется с учетом достижения определенного экономического роста и обеспечения сбалансированности с потребностями общества по улучшению качества жизни и предотвращения деградации окружающей среды. [3]

Теория устойчивого экономического развития тесно сопрягается с теорией опережающего развития. Сегодня активный поиск в этом направлении ведется такими международными организациями, как: ООН, ВБ, ОЭСР, Европейская комиссия, Научный комитет по охране окружающей среды (SCOPE) и др. Именно в рамках их синтеза следует осуществлять поиск критериев и индикаторов устойчивого развития.

Использованные источники:

1. Методология управления финансами финансово-промышленных групп/Дисс.//http://www.e-ng.ru/finansy_dengi_i_nalogi/metodologiya_upravleniya_finansami.html
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение//Вопросы экономики.-1999-№12.-с.46
3. <http://www.allbest.ru>

*Иванова Е.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
Хатламаджиян Л. Г.
студент гр. ИМЗМО-11
кафедра «Экономика и менеджмент»
ДГТУ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основы разработки кадровой стратегии как фактора формирования конкурентных преимуществ организации.

Авторами раскрывается роль и значимость человеческого капитала в развитии предприятий

Ключевые слова: разработка кадровой стратегии, конкурентное преимущество, человеческий капитал, управление персоналом.

HR STRATEGY AS AN ELEMENT OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ORGANIZATION

The article discusses the basics of developing HR strategy as a factor of formation of competitive advantages of the organization. The authors revealed the role and importance of human capital in enterprise development.

Keywords: the development of human resources strategy, competitive advantage, human capital, human resources management.

В настоящее время одним из основных направлений деятельности любого предприятия является постоянное стремление не только сохранять, но и преумножать свои позиции на рынке. Организация должна работать согласно современным жестким условиям развития бизнеса. С каждым годом российский бизнес активно развивается. С одной стороны, активно развивается отечественный бизнес, с другой, усиливается поток экспорта. В связи с этим, предприятия стараются конкурировать между собой, уделяя внимание качеству и индивидуальности своей продукции.

При этом основной предпосылкой к созданию конкурентного преимущества является способность производить продукцию или услуги, отличные от продукции или услуг конкурентов, во многом, за счет формирования и развития отношений сотрудничества и партнерства между персоналом и организацией, развития интеллектуального капитала.

Проблемами стратегического управления персоналом в целом, а так же разработкой кадровой стратегии в частности, весьма активно занимались и занимаются многие отечественные ученые: Т. Ю. Базаров, О. С. Виханский, В.И. Маслов и др.

Современный бизнес основывается на следующих условиях:

- глобализация (ужесточение мировой конкуренции за потребителя, ресурсы инвестиции);
- необходимость оперативного принятия сложных решений, обеспечения рациональности и эффективности действий;
- высокий уровень инновационности, технологичности и автоматизации бизнес- процессов.

Эти тенденции прямо или косвенно указывают на необходимость изменения в содержании труда, способах и методах управления человеческими ресурсами. Отсюда идет актуализация проблемы развития системы управления персоналом организации, улучшение ее стратегической, инновационной направленности в условиях модернизационных изменений.

В современных условиях одной из составляющих эффективного развития является человеческий капитал, именно он указывает на потенциал развития, как экономики страны, так и отдельно взятого субъекта. Сохранение и завоевание субъектом своих рыночных позиций показывает на практическую потребность в развитии стратегического подхода к управлению персоналом, реализации активной сбалансированной кадровой стратегии, непеременимыми условиями которой являются освоение технологий и методов стратегического менеджмента, использование возможностей и преимуществ передовых подходов к управлению персоналом.

Важно отметить, что все российские организации находятся в условиях жесткой конкуренции, а так же быстро меняющейся рыночной ситуации, исходя из этого они должны концентрировать свое внимание не только на производстве, но и вырабатывать оптимальную кадровую стратегию, так как персонал является основным фактором, определяющим успех деятельности каждого предприятия.

Разработка кадровой стратегии является необходимым условием для предприятия, деятельность которого направлена на долгосрочное планирование и развитие. Кадровая стратегия организации, как активная рациональная составляющая стратегии предприятия, основана на прогнозе и качественном анализе кадровой ситуации в рамках организации. Организация может сочетать как открытую, так и закрытую кадровую стратегию, в зависимости от оценки внутренних и внешних факторов, которые влияют в целом на выбор кадровой стратегии.

К внешним факторам, которые влияют на выбор кадровой стратегии организации, относят:

- 1) особенности рынка и труда;
- 2) особенности экономической ситуации в отрасли (с учетом региональной специфики);
- 3) особенности демографической ситуации;
- 4) особенности политической ситуации в стране;
- 5) особенности конкурентной среды, в которой находится данное производственное предприятие.

К внутренним факторам относят:

- 1) особенности кадрового состава организации;
- 2) цели и стратегии организации;
- 3) особенности организационной (корпоративной) культуры;
- 4) технология и специализация организации;
- 5) финансовые возможности предприятия.

Кроме того, при разработке кадровой стратегии необходимо учитывать и условия функционирования рынка. К внешним условиям, складывающимся для производственных предприятий, работающих на конкурентных рынках, относят:

– усиление конкуренции между отечественными товаропроизводителями на фоне возрастания требований потребителя к

качеству продукции и услуг,

- сокращение объема трудовых ресурсов, уменьшение численности лиц трудоспособного возраста в связи с неблагоприятной демографической ситуацией,

- отсутствие системы профессиональной подготовки и переподготовки персонала для производственных предприятий.

К внутренним можно отнести условия возрастающей конкуренции на российских производственных предприятиях:

1. Производственные предприятия, работающие на конкурентном рынке, находятся на стадии динамичного роста, реализуют стратегию эффективного развития, и стремятся к завоеванию необходимой доли рынка.

2. Финансовые возможности предприятий в условиях роста конкуренции снижены, поскольку обострение конкуренции требует снижения цен, снижает долю прибыли. Вместе с тем, необходимость снижения себестоимости вынуждает собственников вкладывать средства в развитие производства для обеспечения конкурентных преимуществ. В результате в компаниях наблюдается дефицит свободных денежных средств.

3. Производственные предприятия, работающие в условиях конкурентного рынка и находящиеся на стадии динамичного роста, переживают кризис с точки зрения управления персоналом компании. Переход предприятий от стратегии предпринимательства к стратегии динамичного роста, требует изменения характера взаимоотношений в компании, перестройки компаний из «организации – семьи» в «организацию — систему». Смена общей стратегии компании приводит к смене стратегии управления персоналом, что встречает сопротивление в рамках организации, порождает неблагоприятную психологическую обстановку. Переход от «организации — семьи» к «организации - системе» неизбежно приводит к возникновению в рамках производственного предприятия группы «риск - персонала», являющегося носителями уникального производственного опыта и готового покинуть компанию, происходит отток части квалифицированных кадров.

4. Рост требований персонала к работодателю. На современном этапе потребности персонала не ограничиваются своевременной выплатой заработной платы, очевидны потребности в благоприятном социальном климате, в профессиональном развитии, социальной защите. В условиях динамичного роста компании и стремлении ее к структурированию, эти потребности при реализации кадровой стратегии «структурирования организации» депривированы, и в сложившейся ситуации возрастает роль лояльности персонала.

Кадровая стратегия является одним из основных элементов управления, инструментом достижения глобальных корпоративных целей.

Кадровая стратегия создает все условия для принятия решений, удовлетворяющих как организацию, так и ее персонал. С её помощью определяется, насколько реализуема общая стратегия компании, а так же что

необходимо изменить в работе с персоналом.

Разработка кадровой стратегии способна стать импульсом к формированию общей стратегии организации, ориентированной на перспективу, позволяющей предвидеть и минимизировать риски во всех функциональных сферах. (Рис.1.)

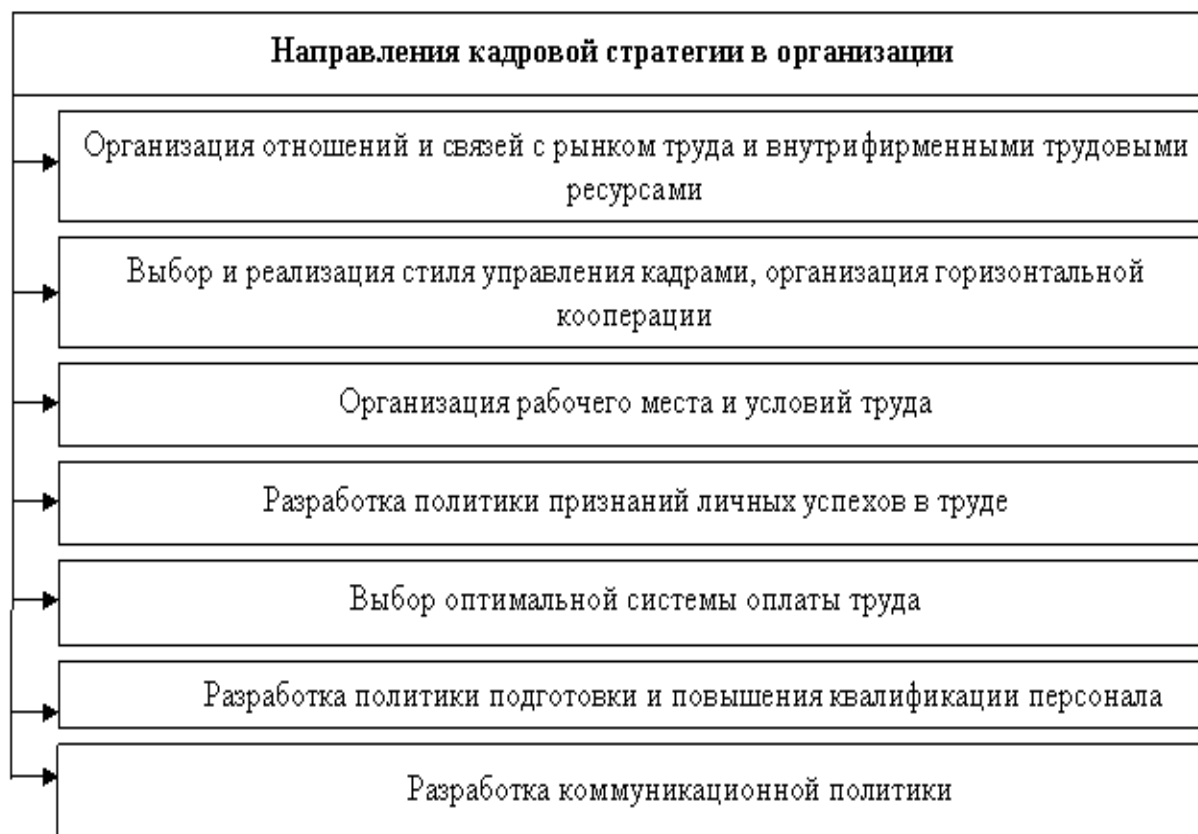


Рисунок 1 - Направления кадровой стратегии в организации

Разрабатывая кадровую стратегию, каждая организация подтверждает уникальность, высокую значимость сотрудников в ее деятельности, развитии её конкурентной позиции. Кадровая стратегия позволяет сформировать конкурентное преимущество, основанное на эффективном управлении персоналом, одна из очевидных выгод которого состоит в его не воспроизводимости [1].

При разработке кадровой стратегии важно учитывать достигнутый уровень по всем указанным направлениям и с учетом анализа внешней и внутренней среды компании и факторов, влияющих на их изменение, а также с учетом стратегии организации в целом. Должен быть определен тот уровень, достижение которого позволит реализовать стратегию предприятия [2].

При этом задача разработки нужной стратегии управления персоналом бывает настолько сложна из-за недостатка финансовых и материальных, интеллектуальных ресурсов и уровня профессионализма руководителей и

специалистов, что возникает необходимость устанавливать приоритеты выбора нужных направлений и составляющих стратегии управления персоналом. Поэтому критериями выбора стратегии могут быть объемы выделенных для ее реализации ресурсов, временные ограничения, наличие достаточного профессионально-квалификационного уровня персонала и некоторые другие. В основном выбор стратегии основывается на сильных сторонах и разработке мероприятий, усиливающих возможности организации в конкурентной среде за счет преимуществ сферы персонала.

Внедрение стратегии предполагает определение объемов и способов представления информации ответственным лицам, а так же руководителям подразделений, обеспечение общего понимания комплекса стратегических альтернатив, содержание стратегий и задач функциональных и структурных подразделений.

Процесс реализации кадровой стратегии затрагивает, зачастую, работников многих структурных подразделений предприятия, начиная с крупных производственных и заканчивая небольшими бригадами рабочих и служащих. И в этом смысле все руководители всех уровней являются исполнителями стратегии в рамках своих полномочий и ответственности по отношению к своим подчиненным, а все сотрудники службы управления персоналом являются участниками этого процесса.

На разных стадиях развития организации показатели оценки эффективности кадровой стратегии могут быть различны. Так на стадии динамичного роста это: коэффициент эффективности затрат на персонал; уровень качества продукции и услуг; степень и полнота реализации функций кадрового менеджмента; удовлетворенность работников характером и условиями работы; статистические показатели.

Таким образом, процесс формирования кадровой стратегии состоит из следующих этапов:

- сбор информации о внешней и внутренней среде;
- анализ информации;
- разработка стратегии;
- внедрение стратегии;
- стратегический контроль ее реализации и координации.

Чтобы стать эффективным инструментом повышения конкурентоспособности предприятия, каждый этап формирования кадровой стратегии должен быть реализован в полной мере. Вследствие соблюдения данного условия, включая принцип непрерывности реализации процесса формирования кадровой стратегии, последняя будет способствовать увеличению возможностей компании в области персонала.

Использованные источники:

1. Понятие о конкуренции и кадровой стратегии организации. Ее роль в развитии экономики. URL:<http://memosales.ru/konkurenciya/znachenie-v-razviti-ekonomiki> (дата обращения: 15.04.2016)
2. Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебник. Изд. 2-е, перераб. и

Иванова К.В.
студент 2 курса
магистерская программа «Финансовый менеджмент в системе
государственного и муниципального управления»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург

**УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ**

В статье раскрывается понятие устойчивости бюджетов муниципальных образований, рассматриваются проблемы и факторы формирования финансовой устойчивости местных бюджетов.

Ключевые слова: устойчивость, бюджет, риск, муниципальное образование.

KV Ivanova
student of Orenburg State University
2nd year, Master's program "Financial management in state and municipal
management system"
Russia, Orenburg

**STABILITY OF BUDGETS OF MUNICIPAL UNIONS: CONCEPT,
FACTORS OF FORMATION.**

The article deals with the concept of sustainability of municipal budgets, examines the challenges and factors of financial stability of local budgets.

Keywords: sustainability, budget, risk municipalities.

Изучение проблем устойчивости в социально-экономическом аспекте затрагивает сложное структурное взаимодействие и объединяет исследование вопросов бюджетной и финансовой устойчивости, определяющих материальную основу государственным инициативам и реформам. Следовательно, под финансовой стабильностью (в узком смысле) понимается отсутствие кризиса при динамичном развитии финансовых рынков и институтов финансового посредничества, или бескризисное и эффективное функционирование всех составных частей финансовой системы, соответствующих каждому из секторов экономики (в расширенном понимании).

В настоящее время отсутствует единый научный подход к определению устойчивости бюджета. В экономических справочных изданиях, устойчивость бюджета определяется как «состояние бюджета, при котором обеспечивается нормальное функционирование субъекта публичной власти, реализация всех закрепленных за ним полномочий на основе полного своевременного финансирования предусмотренных по бюджету расходов, включая погашение и обслуживание внутреннего и внешнего долга».

В рамках данного подхода критериями устойчивости финансовой системы выступают:

- нормальное функционирование субъекта публичной власти (страны, региона, муниципалитета);
- реализация в полном объеме закрепленных за субъектом полномочий;
- погашение и выплата процентов по внутреннему и внешнему долгу.

Первый критерий имеет декларативный характер и конкретизируется вторым критерием, отражающим текущие расходы субъекта публичной власти.

Третий критерий расширяет временные границы понятия устойчивости, поскольку долг и расходы по его обслуживанию чаще всего имеют долговременный характер.

В приведенном определении даны наиболее общие характеристики устойчивости бюджета без конкретизации субъекта публичной власти, бюджетных расходов, периода сохранения устойчивости и ее безопасного значения.

Более широкое понятие устойчивости бюджета дает С.М. Каратаев: «Устойчивость бюджета – это вероятность своевременного и полного покрытия органами публичной власти за счет средств своего бюджета расходов, необходимых для реализации своих полномочий, обеспечения инвестиционных потребностей территории, а также погашения долговых и иных обязательств и расходов по их обслуживанию» [1].

С.М. Каратаев предлагает выделять периоды достижения и сохранения устойчивости: текущий (в течение бюджетного года); среднесрочный (2–5 лет); долгосрочный (5 и более лет)

По мнению С. Власова понятие устойчивости государственных финансов подразумевает возможность удовлетворять потребности текущего поколения без негативного воздействия на удовлетворение потребностей будущих поколений при предположении о неизменности текущей политики. [2]

Если рассматривать категорию «бюджет», то аспект устойчивости напрямую связан с объективной возможностью обеспечения финансовыми ресурсами расходных государственных инициатив, с фискальной обеспеченностью и рациональным распределением налогового потенциала с целью покрытия расходных потребностей каждого уровня бюджетной системы.

Устойчивость бюджета можно определить как состояние бюджета, при котором обеспечивается нормальное функционирование субъекта публичной власти, реализация всех закрепленных за ним полномочий на основе полного и своевременного финансирования предусмотренных по бюджету расходов, включая погашение и обслуживание внутреннего и внешнего долга. Устойчивость бюджета позволяет судить о прочности финансовой основы деятельности субъекта власти. [2]

По мнению профессора Г. Б. Поляка понятие

устойчивости бюджета аналогично понятию финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта: обе концепции основаны на общих принципах — полного покрытия текущих расходов, эффективности и экономии расходования средств, обязательств инвестиции, страхования непредвиденных расходов и рисков. Однако они отличаются по своему характеру, содержанию аналогичных принципов, факторам, влияющим на значение устойчивости, и т. д. [3]

Применительно к местным бюджетам определение финансовой устойчивости сформулировано и обосновано А.А. Никифоровой:

«Финансовая устойчивость местного бюджета — это комплексное понятие, отражающее такое состояние совокупности денежных фондов, при котором муниципальное образование способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска» [4]. При этом условиями финансовой устойчивости местного бюджета являются: сбалансированность доходов и расходов для развития, бюджетная самостоятельность и платежеспособность, которые характеризуются способностью органа местного самоуправления мобилизовывать финансовые ресурсы в бюджет, не прибегая к финансовой помощи, а также полно и своевременно отвечать по своим обязательствам [4].

В приведенном определении финансовая устойчивость местного бюджета обоснованно рассмотрена в неразрывной связи с финансовой безопасностью, поскольку такая взаимосвязь позволяет определить различные степени финансовой устойчивости, ее критерии и индикаторы.

Опасный уровень финансового состояния местного бюджета характеризуется низким уровнем собственных источников формирования бюджета, несбалансированностью, неспособностью собрать на территории муниципалитета утвержденные доходы и незначительной долей социально значимых расходов в общей величине расходов.

При устойчивом (безопасном) финансовом состоянии имеется достаточная величина собственных источников доходов, бюджет сбалансирован, в приоритете финансирование социально-культурной сферы.

Устойчивость бюджета характеризуют: бюджетная самостоятельность; сбалансированность бюджета; платежеспособность субъекта публичной власти; денежный характер расчетов; экономическая эффективность расходования бюджетных средств; размер и структура внутреннего и внешнего долга; качество бюджетного менеджмента и др. [4]

Бюджетная самостоятельность характеризуется способностью субъекта власти самому мобилизовывать финансовые ресурсы в бюджет, не прибегая к финансовой помощи; показатель для ее оценки — соотношение собственных доходов бюджета (налоговых и неналоговых) и его расходов. При оценке влияния сбалансированности бюджета исходят из того, что устойчивость бюджета обеспечивается балансом между доходами и расходами, достигнутыми не только в пределах года, но и внутри него (по

кварталам, месяцам, декадам, пятидневкам). Необходимость такого внутригодового анализа сбалансированности связана с тем, что даже минимальная величина внутригодовых кассовых разрывов может приводить к невыполнению или несвоевременному выполнению бюджетных обязательств.

Платежеспособность субъекта публичной власти - его способность полно и своевременно отвечать по своим обязательствам. Для ее обеспечения органы власти (местного самоуправления) используют различные источники средств - и текущие (реальные), и потенциальные.

К реальным относятся: налоговые и неналоговые доходы, поступающие в бюджет; задолженность по начисленным, но неуплаченным налогам и сборам; предоставленные отсрочки по уплате налогов и сборов; просроченная задолженность по налоговым и неналоговым платежам. Потенциальные доходы включают: заимствования на рынке капиталов; продажу имущества, принадлежащего субъекту власти; рост поступлений налогов за счет увеличения рентабельности предприятий и повышения деловой активности; повышение собираемости налогов и т.д.

Бюджетная система должна строго соответствовать принципам устойчивости и определять эти принципы по направлениям своей деятельности (рисунок 1). [5]

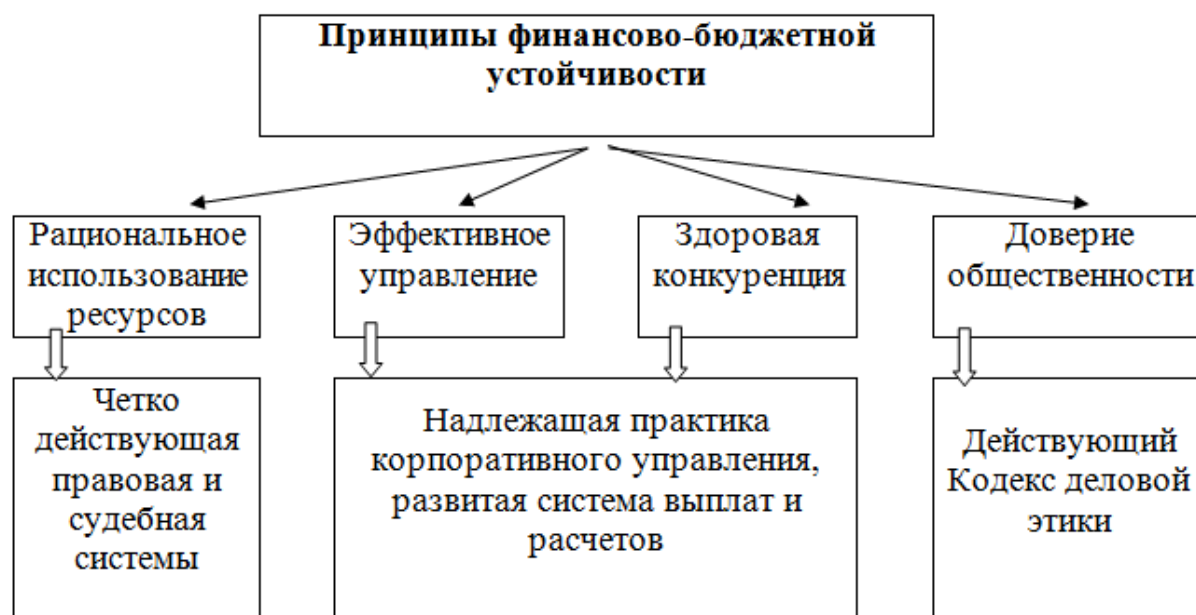


Рисунок 1 - Принципы обеспечения устойчивости финансово-бюджетной системы государства

Устойчивость бюджета имеет огромное значение в практике бюджетной работы: в современных условиях необходимо правильно оценивать финансово-экономическое (в т.ч. бюджетное) положение конкретных территориальных образований и на этой основе строить обоснованную бюджетную политику. Анализ устойчивого бюджета нужен

инвесторам, чтобы реально оценивать риск вложений капитала в те или другие территории образования.

На обеспечение финансовой устойчивости оказывают влияние различные риски, при этом возможность возникновения рисков ситуаций характерна для всех стадий бюджетного процесса. В основе риска лежит неопределенность элементов внешней среды и необходимость выбора возможного варианта действий, которые присущи практической деятельности по формированию и исполнению бюджета.

Риски в обеспечении финансовой устойчивости бюджетной системы представляют собой возможности наступления необеспеченного финансовыми ресурсами состояния, которое не позволяет выполнять органам власти собственные функции. В обеспечении финансовой устойчивости бюджетной системы с точки зрения моделирования рисков ситуаций и определения возможностей и механизмов нейтрализации рисков первостепенное значение имеет выявление внутренних и внешних факторов рисков, определяемых в зависимости от отношения источника возникновения риска к бюджетной системе. [5]

Регулирование рассматриваемых рисков является одним из основных структурных составляющих сохранения финансовой устойчивости бюджетных систем и представляет собой реализацию мер по их снижению как посредством создания экзогенных условий, обеспечивающих устойчивое функционирование системы, так и посредством управленческого воздействия со стороны управления бюджетными отношениями.

Использованные источники:

1. Каратаев, С. М. К вопросу о понятии устойчивости бюджета / С. М. Каратаев // Дайджест-Финансы. – 2003. – № 5. – С. 39–46.
2. Власов С. Исследование устойчивости государственных финансов России в краткосрочном и долгосрочном периодах // Вопросы экономики, – 2013. - № 3, С. 33-49
3. Поляк, Г.Б. Новации в бюджетном процессе / Г.Б. Поляк // Финансы. – 2013. – № 1. – С. 6–9.
4. Никифорова, А. А. Факторы финансовой устойчивости и безопасности местного бюджета : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. А. Никифорова. – Волгоград, 2007. – 26 с.
5. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г.

*Иванов Г.И., к.э.н.
доцент, профессор
Ситников Н.А.
аспирант*

ЧОУ ВО "ЮЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ИУБиП)"

*Просандеев В.А., к.э.н.
доцент
ДГТУ*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ГОСКОРПОРАЦИЙ И ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Известно, что создание госкорпораций представляет собой первую попытку путем поиска новых форм модернизации собственности сформировать адаптивную экономику после кризиса.

В этой связи, крупным новаторским вкладом в формирование адаптивной экономики США стало возведение мощного, гидроэнергетического кластера, включающего разветвленную сеть производственной и социальной инфраструктуры. По сути, в сжатые сроки здесь была создана новая отрасль адаптивной экономики - промышленность. Благодаря госкорпорации темпы роста промышленности существенно опережали темпы развития остальных отраслей, а энергетические мощности и сегодня полностью обеспечивают потребности в электричестве как собственных, так и других регионов страны [1].

Создание территориальной госкорпорации оказало также заметное влияние на общее повышение производительности труда в регионах. Основными факторами роста производительности труда в них стало развитие инфраструктуры и агломерации, что было выявлено американскими учеными. Эффект от развития инфраструктуры считается прямым, а от создания агломерации - косвенным [2].

Выявленный агломерационный эффект территории достигается за счет высокого уровня концентрации и диверсификации производства, более рационального использования территории, созданной производственной и социальной инфраструктуры.

Согласно экспертным оценкам компактное размещение объектов позволяет сократить территорию на 30% и эксплуатационные расходы – на 25%. В целом экономический эффект образуется в результате экономии электроэнергии, тепла, сырья, материалов. При этом капитальные затраты снижаются на 30-35%, а себестоимость выпускаемой продукции на 20-25% [3].

Можно предположить, что открытие инфраструктурного и агломерационного эффектов было впоследствии использовано не только в США, но и в других странах при освоении новых территорий и

реструктуризации старых, особенно в кризисных ситуациях, включая опыт создания корпоративных структур.

Наиболее заметен достигаемый агломерационный эффект при создании госкорпораций в железнодорожном и автодорожном строительстве, где требуется не только создание железнодорожных и автомобильных магистралей, но и дорожный сервис. Благодаря созданию автодорожной и железнодорожной сети территориальное пространство обретает качественно новую жизнь. Прежде всего, сокращается время на перевозки грузов, населения. Вокруг магистралей формируются производственная и социальная инфраструктуры, селитебные территории. В целом достигается колоссальная экономия всех видов ресурсов: материальных, финансовых, социальных.

В этой связи заслуживает одобрения стратегия тех стран, в которых дорожное строительство отнесено к стратегическим приоритетам и создаются автодорожные кластеры. Мировая практика показывает, что из кризисов XX века многие страны успешно выходили посредством активизации дорожной отрасли и создания госкорпорации. Подобный путь прошли Германия, США, Япония. В Японии в дорожном строительстве участвовали 4 госкорпорации в течение 1950-2005 гг. Для финансирования дорожных работ была создана специальная система. По завершению своей миссии госкорпорации были приватизированы. Японский опыт сегодня хорошо используется в Корее, Китае, Индонезии, Малайзии и других странах.

Отсюда становятся понятными в истории экономики такие феномены, как «германское экономическое чудо», «японское экономическое чудо», «тайваньское экономическое чудо». Это было связано прежде всего с расширением и активизацией госсектора в экономике в 60-70-е годы и созданием госкорпораций.

Формирование госкорпораций предполагает создание новых институтов в тех нишах, где неэффективно работают рыночные механизмы. Благодаря институционализации обеспечивается не только сбалансированность спроса и предложения на рынке, но и достигается независимость и институциональная сбалансированность (институциональный эффект). В этой связи проблема институциональной сбалансированности становится одной из ключевых.

Однако ее успешное решение далеко не всегда возможно с помощью активного прямого государственного вмешательства в экономику. В ряде случаев более эффективно этого можно достигнуть путем передачи государством части своих функций по институциональному регулированию воспроизводства госкорпорациям.

Данную точку зрения наиболее полно выразил Б.И. Табачникас, который подчеркнул необходимость уточнения правовой и институциональной базы функционирования госкорпораций, укрепления и расширения их функций как эффективных носителей решения

государственных стратегических задач [4].

Рассматривая эту проблему с позиций синергетического подхода, А. Ткач приходит к выводу о том, что для «обеспечения синергетического эффекта под воздействием институализации необходимо расширение институционального пространства собственности, легитимизации частной и корпоративной ее форм, как ведущих факторов достижения однородности институтов, синхронности их функционирования, локализация высокой степени неопределенности экономики, институализация новых механизмов взаимодействия бизнеса и государства [5, с.59].

К таковым новым механизмам, основанным на прогрессивной технологической основе, мы бы отнесли:

1. технологию SPDY, которая позволяет ускорить загрузку типичных бизнес-текстов на 45%, например - Google News;

2. технологию WebRTC, с помощью которой мы бы предложили в системе госкорпораций проводить бизнесвидеочаты в социальных сетях, прямо со страниц этой сети, многопользовательские видеоконференции и видеоконсультации, учитывая высокий уровень интерактивности веб-сайтов, а значит и возможность девайсу распознать своего пользователя, отследить движение глаза клиента;

3. новую версию языка разметки веб-страниц HTML5. HTML5 — это кросс-платформенная технология, может использоваться на любых электронных устройствах госкорпораций, благодаря совместимому браузеру. С ее помощью можно сформировать описание мультимедийного контента по финансовому инструментарию непосредственно средствами кода. [6].

Добавим еще, что с позиций синергетического подхода, создание госкорпораций следует рассматривать как ответную реакцию правительства конкретной страны на внешние и внутренние опасности и угрозы, которые ведут к нарушениям макроэкономического равновесия между спросом и предложением, к отраслевым и территориальным диспропорциям, а также мировым финансово экономическим кризисам. Поэтому при разработке экономической стратегии страны и регионов, особенно важным становится прогнозирование динамики институциональной среды и точек ее бифуркации, что требует своевременного обнаружения и корректировки институциональной структуры экономики.

Использованные источники:

1. www.asv.org.ru/documents_analytik/analytik/methdological/281698
2. www.finmarket.ru/main/artide/3438577
3. Websurveys.ru/region/rure29.htm
4. Табачникас Б.И. Государственные корпорации - «за» и «против» //Проблемы современной экономики № 2 (26). 2008
5. www.interfaks.ru/bisiness/323575
6. <http://www.computerra.ru/91309/8-tehnologiy-iz-interneta-budushhego-kotoryie-mozhno-poprobovat-uzhe-seychas/>.

*Изотова К.С.
студент 4го курса
Ветрова Л.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра бухгалтерского учета и статистики
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел*

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РАЗВИТИЕ ВИНODEЛИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены история развития виноделия в России, процесс и Развитие винодельческого производства в регионах и в целом по России.

Ключевые слова : виноделие, винодельческое производство, первичное виноделие ,вторичное виноделие.

Виноделие – технологический процесс изготовления вина из винограда в стадии технической зрелости, а также из других плодов и ягод.

Развитие промышленного виноградарства и виноделия России началось с 1716 г. на Дону по указу Петра I. Для этих целей были приглашены из Германии и Франции виноградари, виноделы и бондари, которые обучали местное население виноградарско-винодельческому искусству. Это можно считать первой Государственной программой развития виноградарства и виноделия России.

В течение двух веков развития отрасли сложился определенный сортимент виноградных насаждений, наиболее подходящих для качественного виноделия в условиях Российского климата.

Рассмотрим процесс виноделия ,он из ряда переделов:

1) Переработка винограда, плодов, ягод в сок и процесс первичного виноделия. 2) Хранение, уход и технологическая обработка вино-, сокоматериалов .3) Выработка вакуум-сусла. 4) Долголетняя выдержка виноматериалов. 5) Купажирование материалов. 6) Разлив вина.

Производство вина разбивается на два этапа:

1. первичное виноделие – собственно производство вин. Включает в себя приемку винограда, его переработку в целях получения виноградного сока (сусла), брожение сусла, после которого получают виноматериалы, выдержка и обработка виноматериалов.

2. вторичное виноделие - различная обработка виноматериалов в целях придания им стабильности, разливостойкости, прозрачности; купажирование виноматериалов и разлив вина в тару.

В соответствии с технологическим процессом на заводах первичного виноделия организуются следующие пункты, отделения и участки, а соответственно и стадии производства:

1. Приемный. При приемке винограда его взвешивают и определяют его качественных показателей (среднее содержание сахара в винограде, кислотность

2. Дробильно-прессовое отделение. При дроблении ягоды отделяются от гребней, давят, при этом получают мезгу (тертые ягоды) и сусло (сок ягод с мякотью). Во время этой операции не должны быть повреждены семена – в этом случае у вина может появиться слишком терпкий неприятный вкус. При прессовании происходит отжим мезги;

3. Дродильное и дрожжевое отделения. Здесь осуществляется обработка сусла, приготовление разводки дрожжей чистой культуры, брожение сусла и мезги, спиртование сусла и мезги и осветление виноматериалов;

4. Винохранилище. Здесь осуществляется хранение виноматериалов; вино-подвал-выдержка марочных вин; купажный участок – купаж и обработка виноматериалов;

5. Коллекционное отделение. Это отделение предназначено для выдержки коллекционных вин. Оно также включает отделение мойки бочек и спиртохранилище.[4].

На заводах вторичного виноделия имеются: пункт приемки виноматериалов; цех временного хранения и дополнительной обработки виноматериалов; цех разлива виноматериалов в бутылки; склад стеклотары и готовой продукции.

На всех предприятиях имеются лаборатории, которые проверяют стандартные показатели сырья, виноматериалов, готовой продукции и дают рекомендации по ведению технологического процесса.

Большое внимание при организации производственного процесса на винодельческих предприятиях уделяется производственным помещениям, так как виноград, полуфабрикаты (мезга, сусло и т.д.) и вино представляют собой благоприятную среду для развития посторонних микроорганизмов, которые могут придать виноматериалам неприятные трудноустраняемые запахи и вкусы, а также сделать их совершенно непригодными для потребления. В производственных помещениях поддерживают микробиальную чистоту, определенные метеорологические параметры воздушной среды. Помещения оборудуются системами отопления, вентиляции или кондиционирования воздуха, снабжаются водой и паром.

По данным Всемирной организации вина и виноделия в 2015 году, российские виноделы заняли 11-е место в списке стран, производящих вино. За 2015 год в России было произведено около 38, 5 млн. дал.

В настоящее время основными регионами виноделия в России являются:

Краснодарский край является Крупнейшим в России площади виноградников — 60 % общих посадок в России. Крупнейшими производителями региона являются компании: «Абрау-Дюрсо», «Запорожский», «Кавказ», «Кубань-вино».

Ставропольский край. Здесь сосредоточены 13 % площадей виноградников, дающих около 15 % валового сбора винограда России. Крупнейшие производители: «Левокумское», «Машук», «Прасковейское»,

«Ставропольский».

Ростовская область. Крупнейшие производители: «Миллеровский винзавод», «Ростовский комбинат шампанских вин», «Цимлянские вина», «Янтарное».

Дагестан. Крупнейшие производители: «Дербентский завод игристых вин», «Кизлярский коньячный завод».

Крым. В основном, Крым специализируется на крепленых (Портвейн, Мадера, Херес) и десертных винах (Мускат, Токай).

Развитие винодельческого производства в регионах России и в целом по России, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Винодельческое производство в России 2014-2015гг.

Наименование регионов	2014 г., тыс. дал	Доля, %	2015 г. тыс. дал	Доля, %
Ставропольский край	6010,1	18,1	5540,6	14,4
Краснодарский край	19597,6	59	21516,8	55,9
Ростовская область	1252	3,8	1628	4,2
Республика Крым	3400	10,2	4123,1	10,7
Республика Дагестан	2492,5	7,5	2115,8	5,5
Другие регионы	1552,1	4,7	3575,7	9,2
ИТОГО по России	33200	100	38500	100

Мы видим, что наибольшая доля винодельческого производства проявляется в Краснодарском крае, наименьшее производство мы видим в Ростовской области.

Помимо нашего винодельческого производства, в Россию поставляют винодельческую продукцию с других стран., Лидирующие позиции в 2015 году занимали Испания 10016,5 тыс.дал., Украина 6601,9 тыс.дал., ЮАР 1603,3 тыс.дал.[6].

В заключении, хочется отметить что производство вина очень трудоемкий процесс, который включает в себя ряд отраслей, которые различаются по виду перерабатываемого сырья, получаемым продуктам, способам производства и специальным технологическим приемам. Самостоятельными отраслями виноделия являются производство виноматериалов, виноградных вин различного типа, шампанского и других игристых вин, плодово-ягодных вин, коньяка, ароматизированных вин, безалкогольных продуктов переработки винограда.

Использованные источники:

1. Калькуляция себестоимости продукции Карачковская О.И. Ветрова Л.Н. Экономика и социум 2015 №2-5(15) С.772-773
2. Методика калькулирования себестоимости и тенденции развития учета и анализ затрат на производство птицеводческой продукции .Новикова Е.В. Ветрова Л.Н. В сборнике ПЕРСПЕКТИВЫ НАУКИ -2015 Сборник докладов 2 международного конкурса научно-исследовательских работ . Научный ред. А.В. Гумеров 2015 С.95-98
3. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования Ветрова Л.Н. Матвеев В.В. Экономика и предпринимательство. 2014 №9(50) С.682-685.
4. Скрипников Ю.Г. Производство вин: Учебное пособие/ Ю.Г. Скрипников. Мичуринск: изд-во МичГАУ, 2007.— 54 с.
5. <http://nashevino.ru>

Илларионова К.Ю.

студент 1 курса

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ФЭИ, СВФУ

Россия, г. Якутск

ВЛИЯНИЕ ТЕКУЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Статья посвящена рассмотрению влияния текущего экономического кризиса на качество и уровень жизни населения Республики Саха(Якутия). Проведен сравнительный анализ статистических данных цен, оплаты труда, инфляции, количества безработных, и других важных показателей, характеризующих качество и уровень жизни населения. По итогам сделан вывод о том, каким образом наиболее эффективно возможно преодолеть негативное явление экономического спада.

Растущая инфляция, низкий рост заработной платы, снижение уровня бизнеса, пропасть между инфляцией и индексацией, высокий уровень инфляции – показатели текущего экономического кризиса снижают качество и уровень жизни населения. Так как одной из основных задач любого государства является обеспечение достойного уровня и качества жизни его населения, преодоление экономического кризиса – главная цель государственных деятелей и простых жителей государства.

Уровень жизни – это общая характеристика экономического положения населения, поэтому любое изменение в экономической, финансовой сфере скажется на степени удовлетворенности материальными и духовными благами. Российский финансовый кризис, который начал проявляться в 2014 году представляет собой усугубление экономической обстановки на территории Российской Федерации, которое вызвано резким спадом мировых цен на энергетические ресурсы, ведь их продажа – основная

часть в получении дохода бюджета, введением санкций со стороны стран Европейского Союза и Соединенных Штатов Америки в отношении России в связи с событиями, произошедшими на востоке Украины и в Крыму.

В Республике Саха (Якутия), отстающей в стране по уровню и качеству жизни населения до кризисного ухудшения, увеличился удельный вес нуждающихся. Заметно увеличение доли социальных групп, имеющих заработную плату, еле превышающую прожиточный минимум, и заработную плату, которая намного ниже прожиточного минимума. Увеличение реальных доходов населения составляет 10% в год, но исходя из этого, говорить, что каждый стал жить лучше неуместно. Если учитывать, что основным доходом большинства населения является заработная плата, то не стоит забывать, что цены на товары и услуги не остаются неизменными, из года в год, изо дня в день они дорожают на определенный процент, то, следовательно, чтобы повышать покупательную способность населения, стоит повышать заработную плату на более высокий процент, чем дорожают товары и услуги. (1)

Республика Саха (Якутия) относится к важнейшим минерально-сырьевым и горнодобывающим регионам России, занимает ведущее место в Российской Федерации по добыче алмазов, золота, сурьмы. По рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов Якутия занимает первое место в Российской Федерации. По данным из официального информационного портала Республики Саха (Якутия), удельный вес запасов полезных ископаемых Якутии в минерально-сырьевом потенциале России составляет: по алмазам - 82%, золоту - 17%, урану - 61%, сурьме - 82%, железным рудам - 6,2%, углю - 40%, олову - 28%, ртути - 8%.

В 2015 году, несмотря на кризис, в течение года темпы роста основных макроэкономических показателей заметно превышали среднероссийские. По итогам предыдущего года наблюдаются положительные темпы роста в республике, в то время как в целом по Российской Федерации наблюдается отрицательная динамика валового регионального продукта – 102,0% (96,3% ВВП РФ); промышленного производства – 103,8% (96,6% в РФ); инвестиций в основной капитал – 100,3% (91,6% в РФ); оборота розничной торговли – 102,1% (90,0% в РФ); индекс потребительских цен – 111,8% (115,5% в РФ).

За период с 2010 года доходная часть государственного бюджета Республики Саха (Якутия) увеличилась с 95,1 млрд. рублей до 167,7 млрд. рублей (в 1,8 раз). Доля собственных доходов в 2015 году составила 61% (102,2 млрд. рублей), увеличившись с 49,5% (47 млрд. рублей) в 2010 году. Основным источником формирования собственных доходов по-прежнему остаются налоговые поступления (92,3 млрд. рублей), которые по итогам 2015 года занимают 90% в собственных доходах и 55% к общему объему доходов бюджета. Более 80% налоговых поступлений (76,8 млрд. рублей) обеспечены налогами на прибыль организаций, на доходы физических лиц и на добычу полезных ископаемых.

Программные расходы государственного бюджета Республики Саха

(Якутия) распределены по трем основным блокам и составили 166,4 млрд. рублей (110,4% к 2014 году). На выполнение социальных задач по блоку "Новое качество жизни" направлено 119,4 млрд. рублей (109,2% к 2014 году). Расходы по блоку "Инновационное развитие и модернизация экономики" составили 20,2 млрд. рублей (127,4% к 2014 году). На реализацию государственных программ, входящих в блок "Эффективное государство", направлено 26,7 млрд. рублей (104,6% к 2014 году).

По состоянию на 1 января 2016 года государственный долг Республики Саха (Якутия) составил 38,3 млрд. рублей или 126,3% к уровню 2014 года. Показатели кредитоспособности остаются стабильными. Отношение объема госдолга к доходам бюджета составит 22,8%, отношение к собственным доходам бюджета 37,5%. Госдолг остается на безопасном управляемом уровне.

По итогам 2015 года численность экономически активного населения республики составила 501,3 тыс. человек, из которых 464,5 тыс. человек были заняты в экономике. В 2015 году безработица уменьшилась на 575 человек и составила 36,7 тыс. человек. Уровень общей безработицы с 2010 года сократился с 8,9% до 7,3% экономически активного населения в 2015 году

В целом по предварительным данным, среднедушевые денежные доходы населения за 2015 год в сравнении с прошлым годом увеличились на 9,6% и составили 37,8 тыс. рублей. Тем не менее, опережающий рост индекса потребительских цен на 11,8%, вызванный снижением курса национальной валюты, способствовал снижению реальных располагаемых денежных доходов до 99,9%. (2)

К последствиям экономического кризиса на качество жизни в Республике Саха (Якутия) стоит отнести: сохраняющийся уровень бедности в некоторых районах, существующая задолженность по заработным платам; отсутствие увязки заработной платы и предоставления услуг, отсутствие развитости предоставления государственных услуг в отдаленных районах, информационная разобщенность в рамках конкретного региона.

По некоторым подсчетам специалистов, потери от нынешнего мирового кризиса примерно составляют уже свыше 30 трлн. долларов. Неоценимы отрицательные последствия влияния кризиса: массовое закрытие предприятий, нарастающий рост численности безработных, голодающих, инфляции, отказы и разрывы от прямых инвестиций, нормальных связей хозяйствующих субъектов в функционировании рыночных отношений, торговли и усиление внутреннего и внешнего миграционного процесса населения в каждой стране. (3)

В условиях мирового финансового и экономического кризиса главным приоритетом нашего государства было и остается развитие реальной экономики, экономическая и социальная защита населения. Кризис покажет и докажет, какая модель экономики или общественно-политическая система имеет будущее и более перспективна с точки зрения современного

интеллектуального развития человечества в условиях глобального многополярного мира.

Использованные источники:

1. Ваш индекс лучшей жизни [Электронный ресурс] URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru> (16.05.2016).
2. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс] URL: <http://www.sakha.gov.ru> (16.05.2016).
3. Попов, А.А. Качество жизни населения в условиях трансформации экономики: теория, проблемы, практика/ А.Н. Мыреев, А.А. Попов, С.В. Васильева – Я: Издательский дом СВФУ, 2015 – 581с.

Имельбаева З.Х.

магистрант

кафедра «Менеджмента и маркетинга»

Уфимский государственный авиационный

технический университет

Россия, г. Уфа

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО PR В
КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ**

Статья посвящена направлениям антикризисного PR в конкурентной борьбе на рынке страхования. В статье рассматриваются стратегические цели и выполнение докризисных мероприятий.

Ключевые слова: Антикризисный PR, страхование, Уралсиб, стратегия, кризис.

Актуальность темы антикризисного PR в страховой компании заключается в том, что в наши дни эта проблема очень остро рассматривается в страховой среде. Очень возрастает уровень соперничества на рынке страховых услуг, потому что число страховых компаний в Российской Федерации довольно высоко. За пример взяли активно развивающаяся страховую компанию ЗАО СГ «УралСиб».

Антикризисный PR - это комплекс мер, направленных на поддержание имиджа, сохранение репутации, пресечение негативных слухов, сохранение лояльности клиентов и сотрудников и, самое главное, выживание организации во время кризиса, проработки детальной стратегии, подготовки PR-документов, взаимодействия со СМИ, коммуникаций с клиентами, сотрудниками, государственными органами, инвесторами и другими заинтересованными лицами.

Объект исследования: ЗАО СГ «УралСиб».

Предмет исследования: основные направления антикризисного PR в конкурентной борьбе на рынке страхования.

Цель исследования – добиться наивысшего положительного результата в разработке антикризисной PR-кампании. Возможность использования этой программы на практике.

Стратегической целью страховой группы УралСиб является

сформирование широкоуниверсальной страховой компании мирового уровня, предоставляющей своим клиентам удобное и комфортное страхование.

Одно из главных привелегий страховой группы УралСиб -развитая филиальная сеть с внедренной в 2007 году трехуровневой системой управления. Региональная сеть компании имеет более 400 точек продаж: подараделения компании ведут работу в 250 городах 72 регионов России.

Выполнение докризисных мероприятий – это самая главная стадия работы PR-отдела. Его еще зачастую называют «этап стратегического планирования»

Основные задачи данного этапа включают:

1. Выявление возможных угроз и слабых сторон организации;
2. Разработка перечня возможных мероприятий, направленных на их предотвращение.

Антикризисная стратегия – это рабочий проект, в котором необходимо проанализировать деятельность компании. После составления проекта, необходимо проанализировать и выявить риски и составить бюджет. Для этого необходимо выделить больше времени на этап разработки и планирования. Этап разработки антикризисной стратегии важен для компании. Чем больше времени будет, тем эффективнее проходит этап реализации.

Самый важный фактор в преодолении кризиса – создание атмосферы доброжелательности для клиентов, служащих и заинтересованных лиц.

На этапе планирования основные области деятельности команды кризисных коммуникаций должны включать:

- сбор информации;
- оценку информации;
- разработку коммуникационных стратегий;
- разработку сообщений и способа их трансляции (в частности, организацию пресс-конференций и других мер по информированию общественности);
- организацию взаимодействия с клиентами;
- налаживание взаимодействия с сотрудниками;
- упрочение отношений с государственными структурами;
- поддержание отношений со СМИ;
- корректировку дезинформации.

Общей целью кризисных коммуникаций, является предотвращение формирования в сознании общественности негативного впечатления о СГ УралСиб. Достигается это во многом налаживанием взаимодействия с аудиторией, способной поддержать позицию компании.

В критические моменты следует вести себя спокойно и хладнокровно. Работникам советуют ничего лишнего не говорить; давать информации как можно меньше и без лишнего шума и эмоций; ссылаться на общественные или документально зафиксированные положения и законы (о частной

собственности, политике компании и т.д.). Есть путь, которую можно посоветовать СГ УралСиб это – отрицать вину компании в кризисе или разделять ее с другими. Но мы этого не будем делать. Лучше сразу и очень активно включиться в коммуникации, в первую очередь быстро обеспечить СМИ честными, четкими сведениями в кризисные моменты. Первым желанием руководителя компании является обычно стремление отказаться от коммуникации до того момента, пока не появятся все факты и не будет ясна полная картина событий. Однако если СГ «УралСиб» ничего не будет говорить о серьезной проблеме, которая её вплотную затрагивает, это выглядит, словно она не желает сообщать что-то важное журналистам, общественности. Это стимулирует журналистов на поиск дополнительных сведений, компрометирующих и скандальных материалов. В конечном счете, это может привести к конфликту со СМИ, углубляет проблемы для компании в перспективе. Если случился кризис, а компания ничего не сообщает прессе, общественность начинает предполагать, что ситуация даже хуже, чем есть на самом деле. Такой подход, по моему мнению, позволит СГ «УралСиб» добиться больше эффективности.

10 советов по борьбе с кризисом

1. Начать все необходимые предкризисные мероприятия аналитического и организационного характера.
2. Если кризис уже разразился, определить, к какому типу он относится и каковы ваши персональные возможности по недопущению перехода ситуации в конфликтную.
3. Определить «действующих лиц» кризиса, понять, вызван ли он объективными причинами или нападками конкурентов.
4. Тщательно проанализировать все каналы коммуникации, в случае необходимости перекрыть некоторые из них, а остальные поставить под свой персональный контроль.
5. Определить «зону спасаемого», чем именно (прежде всего материальными активами) следует пожертвовать.
6. Просчитать самые худшие и самые лучшие варианты развития событий, сформулировать на основе этого оптимальный вариант.
7. Проверить готовность руководства к личному участию в кризисе, в том числе в случае необходимости к частичному признанию вины. В случае неготовности руководителя лично настоятельно требовать назначения фигуры кризисного спикера из высшего руководства компании.
8. Выбрать стратегию антикризисных действий и в дальнейшем четко следовать ей.
9. Стараться избежать роковых ошибок.
10. Четко помнить, что планомерные усилия позволят если не минимизировать, то существенно снизить последствия любого организационного кризиса.

Цикл кризиса очень непродолжителен. Он подобен вспышке, всплеску негативной информации. После того как волна улеглась, необходимо

провести оценку текущей ситуации. Вывести показатели цитируемости о деятельности фирмы в СМИ.

Очень полезно периодически проводить в компании «спровоцированные кризисы». В рабочих группах, примерно раз в 6 месяцев, чтобы не отвлекать людей от основной работы, ставить перед ними вопрос: «Что вы будете делать, если кризис наступит завтра?». А результатом работы таких групп должна стать антикризисная программа всего предприятия.

Использованные источники:

1. Зиннуров У.Г., Исмагилова В.С. Теория и практика маркетинговых исследований. Учебное пособие. Уфа: Восточный университет, 1999г. 148с.
2. Исмагилова В.С., Стратегический маркетинг в системе обеспечения экономической безопасности предприятия: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. Уфа, 2002г. – 207с.
3. Исмагилова В.С., Страхование. Учебное пособие. Уфа: Восточный университет, 2002г. – 156 с.
4. <http://www.pronline.ru/>
5. <http://evartist.narod.ru/text19/154.htm>
6. <http://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-117561>

Ирицян В.Э.

студент

факультет «Финансы и кредит»

Неводова И.А.

сотрудник кафедры финансов

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

В ситуации мирового финансового кризиса, введения международных экономических санкций финансовая грамотность граждан России стала необходимостью. Обладая познаниями финансовой грамотности, человеку дается возможность грамотно использовать свои сбережения и деньги в целом. Помогает полноценно осуществлять учет своих личных средств, избегая ненужных трат и долгов, учит планированию бюджета.

К сожалению, в России имеет место проблема финансовой грамотности населения. Борьба с необразованностью в данной сфере важна как для конкретного человека, так и для государства в целом.

Многие люди ошибочно считают, что экономия бюджета семьи это и есть финансовая грамотность. Но на деле выходит, что это не так. **Финансовая грамотность** это более широкое и комплексное понятие, включающее в себя множество аспектов. В современном мире финансово грамотным считается человек, который может правильно распорядиться не только личным или семейным бюджетом, а который может грамотно вложить деньги и получать дополнительную прибыль в виде дивидендов.

Отсутствие знаний может привести к последствиям негативного характера, которые скажутся потом, не только для пользователей валютных услуг, но и самого государства и общества. [3]

Потому осуществление программных разработок по достижению образованности людей стало ключевым моментом для государственной позиции, причем не только для России, но и большинства развитых стран. Образованность людей поможет снизить риск личных задолженностей людей по потребительским кредитам, также снизит риск мошеннических воздействий со стороны участников рынка. А, как известно, кредиты широко распространены среди населения, их берут как для личных потребностей, так и для финансирования бизнеса.

Статистика уровня финансовой грамотности населения в России просто удручающая. Наглядно это можно просмотреть в следующем графике (рисунок 1). [5]



Рисунок 1 – Данные социологических исследований

Из данной диаграммы можно сделать вывод о том, что в нашей стране нельзя назвать людей финансово подкованными, поскольку большинство из них выросли в совершенно другую эпоху и просто не привыкли задумываться о финансовом благополучии в будущем и планировать поступления и расходования денежных средств на долгосрочной основе. Поколение российских граждан, выросшее во времена СССР, не может обучить детей и подростков всем нюансам мира финансов, ведь они сами не знают об этой сфере жизни практически ничего. И об этом свидетельствует не совсем радостная статистика:

- 70 % россиян не пользуются всевозможными финансовыми услугами. И не потому, что потребности такой нет. Просто люди не понимают, как всё

это работает и даже не догадываются об их существовании;

- 50 % жителей нашей страны хранят деньги по-старинке - дома. Мы не привыкли приумножать свой капитал, а многочисленные обвалы и кризисы только укрепили недоверие к банкам;

- 30 % граждан России знают о системе страхования вкладов, а поголовное большинство не понимает, как работает пенсионная система (а ведь нам предлагают именно в неё инвестировать, чтобы получать в будущем достойную пенсию).

Рассмотрим характеристику финансовой осведомленности в нашей стране. Исходя из нижеприведенной диаграммы, наглядно увидим наиболее известные банки, о которых знают больше жителей нашей страны. Так как не все россияне знают о всевозможных банках, предоставляемых ими финансовых услуг, поэтому и большая их часть не пользуются услугами банка.

В разрезе этих выводов определим известность банков среди населения РФ в 2015 году.

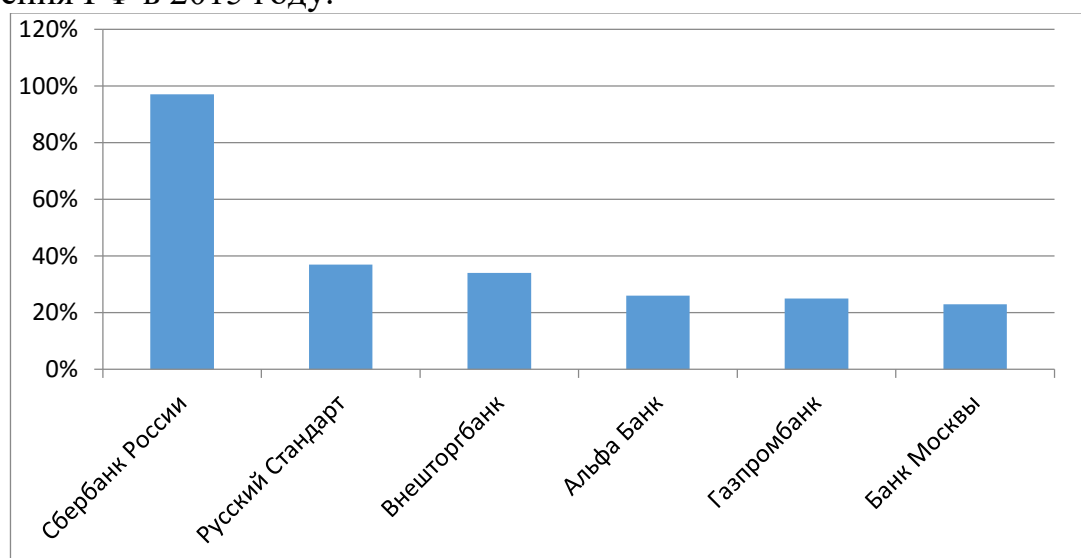


Рисунок 2 – Известность банков среди населения РФ

Безусловным лидером по уровню известности является Сбербанк РФ, его знает 97% взрослого населения России. Второе место занимает Русский Стандарт (37%). Также в десятку самых известных банков попали Внешторгбанк (34%), Альфа Банк (26%), Газпромбанк (25%), Банк Москвы (23%), Уралсиб (23%), Росбанк (22%), Импексбанк и Ситибанк (11,5% и 10,5% соответственно). Каждый следующий банк в отдельности знают менее 10% россиян.

В целом населению России в той или иной степени известны все основные виды банковских услуг. В среднем россиянин знает около семи банковских услуг. Наиболее известны следующие банковские услуги: вклады до востребования (68%), прием банками коммунальных платежей (55%), валютнообменные операции (46%), кредитование на неотложные нужды (45%), срочные вклады (42%) и перечисление зарплат и пенсий (41%).

Менее известны кредиты различного назначения: на покупку недвижимости (39%), автомобиля (39%), ипотека (36%), на строительство недвижимости (30%), на покупку земельного участка (26%).

С такими услугами как банкомат и пластиковая карта знакомы 38% и 29% соответственно. Кредитная карта знакома каждому третьему – четвертому участнику опроса.

32% россиян знакомы с услугой по переводу денежных средств в другой город, страну.[2]

В РФ разработкой программы развития и повышения финансовой грамотности населения занимается Министерство финансов РФ. Проект называется: «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Целью Проекта является повышение финансовой грамотности российских граждан (особенно учащихся школ и высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнями доходов), содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг. [4]

Основные задачи Проекта:

1. На основе оценки уровня финансовой грамотности населения и эффектов пилотируемых программ разработать и начать реализацию среднесрочной национальной Стратегии повышения финансовой грамотности населения;

2. Создать устойчивые институциональные механизмы реализации программ повышения финансовой грамотности на федеральном и региональном уровнях с участием органов исполнительной власти, учебных заведений, неправительственных организаций, финансового сектора;

3. Создать кадровый потенциал в области реализации программ повышения финансовой грамотности на федеральном и региональном уровнях;

4. Разработать, протестировать и распространить образовательные программы и инструменты повышения финансовой грамотности, используя институты и каналы как формального, так и неформального образования учащихся школьного возраста, студентов и взрослых;

5. Создать систему эффективных и доступных информационных ресурсов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг, провести масштабную информационную кампанию; разработать, протестировать и распространить широкий спектр информационных материалов по защите прав потребителей финансовых услуг;

6. Обеспечить укрепление потенциала органов государственного управления и негосударственного сектора в сфере защиты прав потребителей в сфере финансовых услуг, включая повышение квалификации

кадров, улучшение состояния дел с раскрытием и доступным представлением информации участниками финансовых рынков и взаимодействие с организациями частного сектора;

7. Провести комплексную масштабную оценку и организовать мониторинг уровня финансовой грамотности и финансового поведения населения. [1]

Данные цели активно реализуются и в нашем университете. 14 марта 2016 г. стартовала неделя финансовой грамотности, в связи с этим студенты нашего университета, преимущественно факультета «Финансы и кредит» приняли участие в данном мероприятии в написании эссе на основные темы недели.

Также немаловажным является то, что в 2013 году в российских школах ввели новый предмет — «Финансовая грамотность». Изучают его школьники с 1 по 11 класс. Данный проект был запущен по инициативе Минфина в 5 регионах (в частности, в Калининграде и Волгограде), а к 2018 году новый предмет собираются включить в общеобразовательную программу.

В данной статье мы рассмотрели сущность финансовой грамотности, статистику безграмотности населения нашей страны и основную проект по повышению финансовой грамотности. Мы осветили лишь часть важнейшей темы финансовой грамотности, но уже понятно, что развивать финансовую грамотность в России необходимо. Об этом должен задуматься каждый из нас. Важно уметь управлять своими финансами, рационально их использовать, планировать свой бюджет при помощи и содействии государства. Тем самым повысится уровень жизни страны, население будет доверять политике государства, появится уверенность в завтрашнем дне.

Использованные источники:

1. Кардашов В. Повышение финансовой грамотности населения и субъектов предпринимательства как важнейшая составляющая в решении проблемы «токсичных» долгов [Электронный ресурс] / В. Кардашов. – Режим доступа: <http://www.azbukafinansov.ru/files/Kardashov.pdf>
2. Критерии финансовой грамотности населения и пути её повышения: отчёт по результатам исследования [Электронный ресурс] / Национальное агентство финансовых исследований. – Режим доступа: moneybasics.ru/files/doc/criteria_fin_literacy.doc
3. Кузина О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) [Текст] / О.Е. Кузина // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 68-72.
4. Министерство Финансов Российской Федерации. Открытое Министерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/om/>
5. Национальное агентство финансовых исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/>

*Ирицяи В.Э.
студент
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»
Россия, г. Краснодар*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

На данный момент приобрести жилье в нашей стране может каждый ее гражданин, тем не менее, многим удастся это сделать после получения крупного ипотечного займа. Вместе с тем, определенная категория людей вправе рассчитывать на государственную поддержку при покупке необходимой недвижимости.

Актуальность данной проблемы возрастает в связи с макроэкономической ситуацией, когда платежеспособный спрос граждан снижается, что позволяет говорить о практически невозможном гарантированном сбыте жилья без использования ипотечного кредитования. При этом развитие рынка ипотечного жилищного кредитования может способствовать не только улучшению жилищных условий населения, но и стимулированию спроса на рынке недвижимости и строительства, дать приток денежных средств на рынок жилья, оживить строительство и сопряженные с ним секторы промышленности, повысить доходность бюджетов всех уровней.

Сущность ипотечного кредитования заключается в предоставлении физическому или юридическому лицу банками долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог недвижимости: земли производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Покупка физическим лицом квартиры в кредит - самый распространенный вариант использования ипотеки в России.

Необходимость государственной поддержки ипотечного кредитования обусловлена реализуемыми функциями данного инструмента: [6]

- 1) реализация конституционных прав граждан на жилье;
- 2) регулирование темпов развития экономики страны и ее отдельных отраслей;
- 3) перемещение капитала и привлечение инвестиций в сферу материального производства;
- 4) страхование рисков и обеспечение гарантий возврата заемных средств;
- 5) стимулирование сбыта (оборота) недвижимого имущества, когда иные способы экономически нецелесообразны или юридически невозможны;
- 6) пополнение бюджетов всех уровней.

Ключевое направление российской государственной жилищной политики - поддержка и развитие ипотечного кредитования. В настоящее

время ипотека - необходимый и эффективный механизм решения важных экономических и социальных проблем. Ипотечное кредитование в России с каждым годом пользуется всё большей популярностью. И в связи с этим активными субъектами на рынке ипотеки являются крупнейшие банки: Сбербанк, ВТБ 24, а также банки, которые специализируются в сегменте ипотечного кредитования. Ряд банков-лидеров на рынке ипотечного кредитования участвуют в программах Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и программах правительства по выдаче кредитов с пониженными процентными ставками.

Рассмотрим динамику ипотечного кредитования на российском рынке жилья. В таблице 1 представлены данные по ипотечному кредитованию за 1 полугодие 2015 года в сравнении с 1 полугодием 2014г.

Таблица 1 – Рейтинг банков по объему ипотечного кредитования [1]

Наименование банка	№ лицензии	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. руб.		Темп роста, %
		1 пол.	1 пол.	
		2014 г.	2015 г.	
Сбербанк России	1 481	388 840	304 302	78,3
ВТБ 24	1 623	164 170	72 409	44,1
Группа Росбанка	б/н	22 974	13 339	58,1
Банк Москвы	2 748	12 056	10 244	84,9
ГПБ	354	29 688	8 001	27,0
Банк «Санкт-Петербург»	436	7 174	4 070	56,7
Банк Жилищного Финансирования	3 138	4 922	3 800	77,2
Банк «Возрождение»	1 439	5 167	2 925	56,6
Абсолют Банк	2 306	5 781	2 565	44,4
ТрансКапиталБанк	2 710	5 671	2 538	44,8
Связь-Банк	1 470	8 426	1 811	21,5

Доля пяти крупнейших банков с участием государства в капитале (Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Банк Москвы, Связь-Банк) в совокупном объеме выдачи превысила 86% (годом ранее – 80%). Сбербанк существенно укрепил свои позиции, нарастив свою долю рынка с 51 до 66%, не в последнюю очередь за счет прочих госбанков: доля ВТБ24 сократилась с 21 до 16%, Газпромбанка – с 4 до 1,7%.

За 6 месяцев 2015 года российскими банками было выдано 280,5 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 460,7 млрд рублей, что на 40% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. Прирост ссудной задолженности с 01.07.2014 по 01.07.2015 составил 18,8%, замедлившись практически в два раза по сравнению с предыдущим аналогичным периодом (рисунок 1).



Среди основных причин столь существенного снижения – резкая девальвация рубля в декабре 2014 года, а также последовавший за ней более чем двукратный рост учетной ставки Банка России. Помимо этого, свой вклад в замедление ипотечного рынка внесло и снижение спроса на недвижимость к началу 2015 года. Нестабильная макроэкономическая ситуация, плавное снижение курса рубля в начале – середине года, а также ожидания роста ипотечных ставок весь 2014 год подогревали интерес населения к покупке квартир, в том числе и в целях сохранения сбережений. Таким образом, большинство покупателей, ожидавших удобного момента для покупки квартиры с помощью ипотечных кредитов, реализовали свои планы еще в 2014 году. Стоит отметить, что текущее падение ипотечного рынка является менее глубоким, чем в кризис 2008–2009 годов: сокращение объема выдачи ипотечных кредитов в 1 полугодии 2009 года превысило 80%.

В 2014-м – 1 полугодии 2015 года отмечаются рекордные объемы ввода нового жилья. В 2014 году был введен 81 млн кв. метров новых жилых площадей, что на 15% превышает результаты предыдущего года. А в первой половине 2015 года объем ввода жилья составил 34 млн кв. метров (+15,3% к первому полугодию 2014 года). Столь высокие темпы прироста новых жилых площадей стали возможны благодаря завершению большого количества начатых в предыдущие годы строительных проектов. [5]

Падение реальных доходов населения негативно сказалось на качестве обслуживания ипотечного долга заемщиками. Доля просроченной задолженности в совокупном ипотечном портфеле выросла незначительно (с 1,3% на начало 2015 года до 1,5% на 01.07.2015), однако об ухудшении

платежной дисциплины явно свидетельствует рост доли не погашенных в срок ипотечных ссуд, по которым наступил срок платежа: с 4 до 10%. Вместе с тем в целом по розничным кредитам доля просроченной задолженности выросла гораздо значительнее: за 1 полугодие 2015 года с 5,9 до 7,5%, а доля не погашенных в срок необеспеченных потребительских ссуд, по которым наступил срок платежа, увеличилась с 17,8 до 21,8%. Ослабление рубля сильно ударило по валютным заемщикам: по ипотечным кредитам в иностранной валюте просрочка за полгода выросла с 12,6 до 16,3%, а их доля сократилась до исторического минимума – до 3,2% в общем портфеле ипотечной задолженности. [2]

Покупка жилья в ипотеку уже давно стала основным, а зачастую и единственным для большинства наших соотечественников способом улучшить жилищные условия. Однако, несмотря на возможность купить жилье в кредит, ежемесячные выплаты все еще представляют собой слишком высокую нагрузку для бюджета многих семей. Наиболее ощутимую помощь в ипотечном кредитовании может предоставить государство, на сегодняшний день в стране успешно работает целый ряд специальных программ, позволяющих сократить ипотечные платежи. Первоочередные государственные льготные программы рассчитаны на категории граждан, которые в социальном плане признаны наименее защищенными:[3]

- молодые семьи;
- малообеспеченные семьи;
- молодые специалисты;
- многодетные матери, т.е. все те, кто нуждается в жилье, но чьи доходы не позволяют принимать участие в ипотечных программах на обычных условиях.

Кроме этого, государство предоставляет льготную ипотеку в виде программ для представителей социально значимых профессий, как один из действенных способов поднять престиж профессий граждан, работодателем для которых является государство, и оказать им поддержку. Государство помогает с ипотекой военным, врачам, учителям, работникам полиции, госслужащим. Такие ипотечные льготы делают жилье доступнее, подъемнее, позволяют сократить расходы на ипотеку и дают возможность гражданам приобрести собственное долгожданное жилье. [4]

Сейчас только ограниченное количество финансовых организаций страны согласны предоставлять ипотечные займы по государственной программе. В список таких банков, главным образом, входят Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Уралсиб и др. Все они предлагают кредиты на жилье на своих индивидуальных условиях, которые отражены в следующей таблице 2.

Таблица 2 – Условия предоставления ипотечного кредита [7]

Наименование банка	Процен- тная ставка	Первоначальный взнос	Максимальная сумма	Срок кредито- вания	Комиссия за выдачу
Сбербанк	10 % - 14 % в год	0 %	3 млн. руб. (для регионов), 8 млн.руб. (для Москвы и Санкт- Петербурга)	5-30 лет	Отсутствует
ВТБ24	10,5 % - 14,75 % в год	0%	3 млн. руб. (для регионов), 8 млн.руб. (для Москвы и Санкт- Петербурга)	10-30 лет	Отсутствует
Газпромбанк	10,5 % - 14 % в год	0%	До 8 млн.руб.	До 30 лет	Отсутствует

Как видим условия предоставления жилищных займов у всех банков практически одинаковые, поэтому существенной разницы, где именно брать кредит, не существует. Любые дополнительные банковские комиссии при оформлении государственной ипотеки отсутствуют, что позволяет заемщику сэкономить собственные материальные средства. Однако у этого вида кредитования есть один недостаток: срок рассмотрения поданных документов может затянуться до 2-3 месяцев, ведь банковские служащие пристально проверяют каждую строку в сведениях о потенциальном «льготнике».

Таким образом, ипотека с государственной станет лучшим решением квартирного вопроса при отсутствии финансов, но для ее получения придется приложить немало усилий по сбору документов и правильному оформлению заявления.

Использованные источники:

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию: Аналитика и статистика [2003-2016] [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ahml.ru/> (дата обращения 07.05.2016)
2. Гольдберг М. Российский рынок ипотеки – потенциал развития еще не исчерпан // ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». – 2014 [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: <http://www.ahml.ru/ru/> (дата обращения 07.05. 2016)
3. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК. Итоги 2014 года / Аналитический центр АИЖК. - №2. – 2015 // ОАО «АИЖК». – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.ahml.ru/ru/> (дата обращения 15.03.2015).

4. Ромашова А. И., Морозова А. Е. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В 2015 ГОДУ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXXII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(32). URL: [http://sibac.info/archive/economy/5\(32\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/5(32).pdf) (дата обращения: 07.05.2016)
5. Федеральная служба государственной статистики [2000–2016] [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> свободный (дата обращения: 07.05.2016)
6. Фисенко А.И., Ночевкина Т.А. Тенденции и этапы развития национального ипотечного кредитования в современной России // Транспортное дело России. - 2013. - №5 (108) - С.116-121.
7. Центральный банк Российской Федерации [2000–2016] [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/> свободный (дата обращения: 07.05.2016)

Исмиляева Э.С.

студент 3 курса

специальность «Экономическая безопасность»

Югорского государственного университета

Россия, г. Ханты-Мансийск

ФРАНЧАЙЗИНГ – КАК ОСОБАЯ ФОРМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ

В статье рассматривается и анализируется современное состояние франчайзинга в России. Описывается краткая история его зарождения. Оцениваются перспективы и возможности развития в условиях кризиса. Обозначаются основные проблемы функционирования. Приводится международный опыт.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, бизнес, международный бизнес.

Ismilyaeva ES

student

3 course, specialty "Economic Security"

Ugra State University

Russia, Khanty-Mansiysk

FRANCHISING AS A SPECIAL FORM OF INSTITUTIONAL AGREEMENTS

The article discusses and analyzes the current state of franchising in Russia. We describe a brief history of its origin. Prospects of development and opportunities in times of crisis. Is a basic operation of the problem. We present international experience.

Tags: franchise, franchise, business, international business.

Мы живем в эпоху перемен. Эпоху, когда на первый план выходит умение быстро реагировать на появление новых запросов на рынке, умение быстро адаптироваться в условиях стремительно меняющихся обстоятельств.

Сегодня многие хотят зарабатывать себе на жизнь самостоятельно, и одним из способов является – франчайзинг.

Франчайзинг - система продвижения на рынке товаров или услуг, а также технологий, которая основана на тесном и продолжительном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми сторонами - Франчайзером и Франчайзи. Суть франчайзинга можно кратко сформулировать следующим образом: в обмен на преимущества уже на деле проверенной концепции и методики ведения бизнеса с относительно известной и уважаемой торговой маркой Франчайзи делится с Франчайзером частью своей прибыли и частью своей независимости [1].

Принято считать, что первой компанией создавшей свою франчайзинговую сеть является «Singer Sewing machine company» (США). В 50-х годах 19 века фирма Исаака Зингера была широко известна, ее знаменитые швейные машинки хорошо продавались на всей территории Соединенных Штатов. Возникла необходимость организации полноценного сервиса. Создание сервисной системы на такой огромной территории оказалось достаточно сложным и дорогим делом. Чтобы решить эту проблему Исаак Зингер стал заключать договора с независимыми предпринимателями и компаниями, по которым они получали исключительное право на торговлю продукцией «Singer Sewing machine company» на определенной территории и были обязаны предоставлять сервис конечным покупателям.

Первые франчайзинговые договоры, по своей сути и были дистрибьюторскими соглашениями, подразумевающие не только непосредственные продажи, но и дополнительные обязанности дилера: производить обслуживание, ремонт и оказывать сопутствующие сервисные услуги. Настоящий подъем франчайзинг испытал в 1898 году, когда для прорыва на рынке компания "General Motors" ввела франчайзинговое дилерство. Чтобы стать дилером этой компании фирмам необходимо было вложить собственные средства в подтверждение своего серьезного отношения к делу. Также, по договору, дилеры могли торговать машинами только компании "General Motors", были обязаны обеспечивать высокий уровень обслуживания и поддерживать имидж франчайзера.

Примерно в это же время на рынок выходит компания Coca-Cola, и чуть позже PepsiCo. Франчайзинговые отношения в этих компаниях строятся следующим образом: компания-правообладатель выпускает концентрат для будущих напитков и продает их франчайзи, за которыми закреплена определенная территория. Франчайзи, в свою очередь, разбавляют концентрат газированной водой, разливают по фирменным бутылкам и отправляют в розницу. Такое сотрудничество позволяет значительно снижать издержки на централизованное производство и транспортировку продукта с высоким содержанием воды. [3]

Первой российской франшизой считается компания «Дока» Владимира Довганя.

Бурно развиваться в России франчайзинг начал с 2001 года. Радостно отметить, что наряду с зарубежными франчайзинговыми сетями в нашей стране активно развиваются российские франчайзинговые предприятия. В России франчайзинг начинает получать широкое распространение лишь в последние годы. В частности, по франчайзинговой схеме работает большая часть сети продовольственных магазинов-дискаунтеров «Пятёрочка», часть салонов связи компании «Евросеть», электронная карта-справочник «2ГИС», фирма 1С.

Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) провели исследование об осведомленности предпринимателей о франчайзинге. 53% знают, что это за механизм и 65% из них точно характеризуют франчайзинг, считая этот вид бизнеса прибыльным. Если принять во внимание, что в 2009 году более 80% предпринимателей путали франчайзинг с мерчендайзингом, то пятилетнюю работу ассоциации можно считать успешной [1].

На текущий момент в России работает более 1 тысячи франчайзеров, продавцов франшиз, и более 33 тысяч франчайзи, компаний - покупателей франшиз. Так же стоит отметить, что число франчайзинговых брендов приблизилось к отметке 1000, точек продаж – к 40000, число занятых и самозанятых граждан - к 500 000 человек. При этом количество компаний в разные года растет неравномерно. Согласно информации Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), количество франчайзи в 2011–2012 годах росло в среднем на 2100 заведений в год. В то же время в 2010 году появилось более 14 тысячи таких компаний. Сейчас также есть тенденция к росту, хотя и не такая заметная: за 2013 год в России открылось 2900 франчайзи, в 2014 году – уже 3600. На растущих рынках, таких как Россия, франчайзинг является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы, чтобы вести прибыльный бизнес [1].

Говорить о перспективах франчайзинга в 2015 году сейчас крайне сложно, констатируют эксперты. Такой бизнес, особенно в условиях кризиса, более устойчив из-за проработанных бизнес-процессов, у компаний также есть возможность консультироваться с владельцами франшиз. Для ведения деятельности на национальном рынке по всей стране фирме необходимы инвестиции. Однако даже если бизнес-модель компании себя зарекомендовала, получить финансирование в кризис все равно сложно. В соответствии с исследованиями Мирового совета по франчайзингу (World Franchise Council), членом которого является и РАФ, общая доля франчайзинга в ВВП таких стран, как Франция и Германия, в 2014 году составили 300 млрд. и 78 млрд. долларов США соответственно, а в США - 844 млрд. долларов. В развитых странах более 40% продаж осуществляется через франчайзинговые сети.

Сопоставляя отечественный рынок с рынками Бразилии, Австралии, Южной Африки, а также с динамикой развития франчайзинга в России можно прогнозировать, что к 2020 году вклад франчайзинговых компаний в

ВВП России будет составлять от 300 до 500 млрд. рублей, число концепций - более 2000, точек продаж - более 100000, число занятых и самозанятых - около 2 млн. человек, а доля национальных концепций достигнет 80%. Кроме того, франчайзинг может стать катализатором развития внутреннего рынка России за счет вовлечения в экономический оборот средств частных инвесторов, создания проводящих сетей для производителей и поставщиков, утилизации сокращенных из других отраслей кадров и вовлечения молодежи.

Есть множество причин роста популярности франчайзинга. Франчайзинг повышает культуру ведения бизнеса, способствует решению проблем развития малого бизнеса и занятости населения, делает более доступными товары известных брендов и качественные услуги населению различных регионов страны. Для фирм, обладающих сильным брендом и успешными технологиями ведения бизнеса - это один из эффективнейших способов развития компании. Для начинающих предпринимателей - это наилучшая возможность организовать собственное дело.

Для франчайзера продажа права на пользование его брендом довольно выгодна, так как это позволяет ему решить сразу несколько серьезных задач:

- Значительное снижение финансовых затрат на расширение собственной сети предприятий. Как правило, большую часть затрат на открытие новых франшизных точек берет на себя франчайзи. Он за свой счет приобретает необходимые для предприятия помещения, делает ремонт, изготавливает оборудование, вывеску, закупает расходные материалы, оплачивает работу персонала.

- Предприниматели-франчайзи лучше головной компании знают специфику своего региона, зачастую имеют административный ресурс, имеют местные интересы, что позволяет им более эффективно руководить франшизным предприятием.

- За счет постоянного потока информации от франчайзи франчайзер накапливает большой опыт ведения бизнеса.

Франчайзи в свою очередь также получает ряд очевидных преимуществ:

- Покупая франшизу и становясь франчайзи, предприниматель получает готовый надежный и налаженный бизнес, завоевавший определенную нишу на рынке.

- Приобретая франшизу франчайзи получает предприятие с известным брендом, что приводит к моментальному приобретению репутации нового предприятия среди клиентов.

- Франчайзер берет на себя такие дорогостоящие составляющие успешного бизнеса как: маркетинговые исследования, разработку новых технологий, масштабную рекламу и продвижение бренда, поиск поставщиков, обучение сотрудников. Самостоятельно проводить такие мероприятия начинающий бизнесмен не в силах.

- Франчайзи остается самостоятельным предпринимателем, свободным

в принятии управленческих решений. С франчайзером он работает на договорных условиях.

Недостатки франчайзинга для франчайзи. В то же время франчайзинг имеет и отрицательные стороны для франчайзи [2].

Для покупки франшизы и открытия франшизного предприятия необходимо иметь стартовый капитал. Размер необходимого начального капитала зависит от вида деятельности, известности и востребованности франшизы. Частичная потери свободы в принятии решений, необходимость строго соблюдать все правила франчайзингового сотрудничества, прописанные в договоре о предоставлении франшизы.

Франчайзинг – это длительная форма сотрудничества. Франшизу стоит приобретать только в том случае, если Вы хотите работать в этом бизнесе не менее 10-15 лет.

Для многих торговых организаций франчайзинг – это способ развития своего бизнеса и успешного «захвата» территорий. Для предпринимателей это один из способов стать владельцем бизнеса. На таких растущих рынках, как Россия, эта форма хозяйственной интеграции является самым быстрым и малозатратным способом экстенсивного развития торговых организаций, и обучения предпринимателей использованию принятых стандартов на практике, которые необходимы, чтобы вести прибыльный торговый бизнес.

Использованные источники:

1. Европейская федерация франчайзинга [Электронный ресурс] Режим доступа: www.eff-franchise.com. (дата обращения: 20.08.2015)
2. Колесников В.А. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз. СПб.: Питер. - 2011. – 112 с.
3. Международная ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс] Режим доступа: www.franchise.org (дата обращения: 20.08.2015).
4. Новосельцев О.В. Франчайзинг: история, правовое регулирование, основные формы, оценка, М: РГБ, 2013. – 212 с.

*Ишмухаметов Я.М., к.ю.н.
доцент*

*Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

БОРЬБА С НАРКОТИКАМИ ИЛИ УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРАВИЛ ОТПУСКА ОНКОЛОГИЧЕСКИ БОЛЬНЫМ ОБЕЗБОЛИВАЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ?

В статье анализируются проблемы выдачи лекарств онкологически больным.

Ключевые слова: наркотические вещества, онкология, лекарственные средства, правила выдачи препаратов.

THE DRUG OR TIGHTENING OF THE RULES LEAVE CANCER PATIENTS PAINKILLERS CONTAINING THE NARCOTIC SUBSTANCE?

The article analyzes the problems medication cancer.

Keywords: drugs, Oncology, pharmaceuticals, rules of distribution.

Рак – очень опасное и распространенное заболевание. С каждым годом количество больных увеличивается. Согласно данным за 2015 год в России заболеваемость злокачественными новообразованиями составила 231 человек на 100 тысяч населения. Прирост за последние 10 лет составил 18%, то есть примерно на 1,5 % в год увеличивается число заболевших злокачественными новообразованиями. Около 500 тысяч человек в год впервые диагностируют рак⁸¹.

Для того чтобы хоть как-то помочь больным в целях уменьшения боли от «страшной» болезни, врачи прибегают к обезболивающим, которые содержат наркотические средства. Но с каждым годом это становится всё сложнее, из-за ужесточения правил отпуска данных препаратов страдают именно те, кто нуждается в этом. Так в январе произошла трагедия с контр-адмиралом Вячеславом Апанасенко, который до увольнения в запас возглавлял управление ракетно-артиллерийского вооружения ВМФ. Он был экспертом по баллистическим ракетам подводных лодок. Вячеслав Апанасенко 7 января 2014 совершил попытку самоубийства, выстрелив себе в голову из пистолета. Его дочь Екатерина Локшина в интервью «Эхо Москвы» ранее рассказывала о причинах поступка отца: «Мой отец совершил это не для себя, и не потому что он не мог дальше справляться этой тяжелой болью (у Апанасенко был диагностирован рак). Он сделал это для своих родственников, потому что ему было тяжело наблюдать, как тяжело родственникам заниматься лекарственным обеспечением.

Рассмотрев правила выдачи препаратов, можно сделать вывод о том, что наиболее распространены следующие проблемы: наркотических лекарственных препаратов в недостаточном количестве; отказ врача оформить рецепт на обезболивающие препараты пациенту, имеющему прописку в другом городе; необходимость отстоять большую очередь для получения рецепта; отсутствие должности врача-онколога в районной поликлинике; отказ врача выписывать рецепт на бесплатные препараты пациенту, отказавшемуся от набора социальных услуг.

Законодательство РФ содержит несколько оснований для обеспечения онкологических больных бесплатными лекарственными препаратами. Во-первых, это постановление Правительства РФ от 30.07.1994 № 890 «О государственной поддержке развития медицинской промышленности и улучшении обеспечения населения и учреждений здравоохранения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения», в

⁸¹ <http://old.rosminzdrav.ru/docs/mzsr/stat/46>

соответствии с которым онкологические больные при амбулаторном лечении обеспечиваются бесплатно всеми лекарственными средствами. Органы исполнительной власти субъектов РФ должны контролировать наличие в аптечных учреждениях необходимых препаратов, принимать меры в случае их отсутствия, своевременно обеспечивать оплату лекарственных средств и изделий медицинского назначения, отпускаемых в установленном порядке населению по рецептам врачей бесплатно или со скидкой. Перечни лекарственных средств, предоставляемых бесплатно, утверждаются органами власти субъектов РФ. Во-вторых, пациент имеет право на получение лекарственных средств в рамках набора социальных услуг для отдельных категорий граждан, предусмотренного ст. 6.2 Федерального закона от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» (далее – Закон № 178-ФЗ). Данная льгота обеспечивается за счет средств федерального бюджета.⁸²

Согласно действующему законодательству, как напоминают МедНовости, для хранения наркотических анестетиков учреждению необходимо иметь специальное помещение с сейфами и решетками на окнах, а при отпуске препарата для онкологических больных запрещается менять дозировку, прописанную в рецепте.

Заложниками подобных суровостей становятся и врачи, и больные, и их родственники. Доходит до абсурда. Так, из-за невозможности в полной мере соблюсти правила, врачи подмосковного Центра медицины катастроф не имели права хранить сильные анестетики и вынуждены были выезжать на помощь пострадавшим в тяжелых авариях «с тремя ампулами феназепама». В то же время фармацевты не могут продавать онкобольным два обезболивающих пластыря в дозировке 75 млгр вместо одного на 150 млгр, если последнего просто нет.

Для решения данной проблемы возможны следующие решения:

- упростить правила хранения и отпуска обезболивающих препаратов в аптеках и стационарах;

- увеличить сроки действия рецептов. В России "розовый" специальный рецепт действителен в течение 5 дней. В Германии - 7 дней; в Польше - две недели, во Франции - 28 дней, в США - два месяца;

- смягчить правила "учета" пустых ампул. В Германии, например, родственники больного ведут журнал, в котором отмечают время укола и как он действовал. Но пустые ампулы при этом сдавать не нужно;

- продумать, каким образом увеличить и облегчить применение обезболивающих пластырей - наиболее эффективного обезболивающего для многих больных (так они помогают около трёх суток больному) , к тому же - удобного и простого в применении, но после снятия такого пластыря, его обязательно нужно сдать обратно в больницу для отчетности;

Таким образом, в России в борьбе против наркотиков, их

⁸² Альтушер В.Б., Надеждин А.В. Наркомания: дорога в бездну – М., Просвещения, - 2010. – С. 123

распространения и употребления забыли, что в обезболивающих, которые содержат наркотические вещества, прежде всего, нуждаются люди, больные онкологическими заболеваниями. Так можно сделать вывод о том, что родственникам очень сложно получить рецепт, потому что ответственность ложится на врача, который выдал его. Получив рецепт им нужно найти ту аптеку, в которой продаётся данный препарат, что составляет так же огромную проблему, в силу того, что аптекам невыгодно продавать такие препараты, слишком мало выгоды и очень много проблем в плане покупки, хранения и продажи такого товара.

Использованные источники:

1. Альтушер В.Б., Надеждин А.В. Наркомания: дорога в бездну – М., Просвещения. – 2010. – 324 с.
2. И.В. Косова «Организация и экономика фармации». Учебник / И.В. Косова, Е.Е. Лоскутова, Е.А. Максимкина и др. Под ред. И.В. Косовой. – М.: Издательский центр «Академия»; Мастерство, 2012. – 400 с.

*Ишмухаметов Я.М., к.ю.н.
доцент*

*Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БОРЬБЫ С ТЕРРОРИЗМОМ

В статье анализируются проблемы правового регулирования терроризма

Ключевые слова: терроризм, экстремизм, преступление, уголовная ответственность, сеть Интернет

LEGAL REGULATION OF THE FIGHT AGAINST TERRORISM

The article analyzes the problems of legal regulation of terrorism

Keywords: terrorism, extremism, crime, criminal liability, Internet

Терроризм, теракт, террор. В современном мире эти понятия отождествлены с идеологией насилия, пропаганды методов устрашения государства или народа в целом, основными целями которых становятся всепоглощающая анархия, страх, массовое запугивание и подчинение человека.

История терроризма берет свое начало еще с древних времен. Тогда так же, как и сегодня свято верили, что с помощью провокации и террора можно достичь определенных политических результатов. Методы, цели, результат почти идентичен с терроризмом в древнем мире.

История террора в России, начиная с 19 века, омрачена самыми яркими событиями, в корне которых или за основу которых, берется решение политических вопросов посредством террористических актов. И к слову, российские революционеры / террористы / террористические

организации — возникали не на пустом месте. Но его нельзя назвать, как специально продуманный заранее политический проект.

В разряд преступлений террористического характера входят теракт, захват заложников, организация незаконного вооруженного формирования, публичные призывы к терроризму, содействие терроризму и заведомо ложное сообщение об акте терроризма.

Преступления террористического характера в России с начала 2015 года стали совершать почти вдвое чаще, чем годом ранее, свидетельствует статистика МВД РФ.

В разряд преступлений террористического характера входят теракт, захват заложников, организация незаконного вооруженного формирования, публичные призывы к терроризму, содействие терроризму и заведомо ложное сообщение об акте терроризма.

По данным источников РИА Новости в правоохранительных органах, в подследственность которых входят эти преступления, основной прирост статистике дал и именно последний вид — так называемый "телефонный терроризм".

Хотя ответственность за него в российском законодательстве неоднократно ужесточалась, факты звонков о "бомбах" в учебных заведениях, торговых центрах и на объектах транспорта достаточно распространены. Часто виновниками ЧП становятся несовершеннолетние или маргинальные личности, мотив которых — срыв занятий, месть персоналу за "плохое обращение", а иногда просто развлечение.

Так, за первые два месяца 2015 года правоохранительные органы сообщали об эвакуации пассажиров из крупнейшего в России Щелковского автовокзала в Москве, пациентов перинатального центра в Туве, здания Верховного суда РФ, студентов Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина, посетителей торгового центра "Охотный ряд" в самом центре столицы. Также с начала года была отмечена серия "минирований" целых сетей супермаркетов в нескольких городах страны.

Ответственность по статье УК РФ "Заведомо ложное сообщение об акте терроризма" в последний раз была увеличена законодателем в мае 2014 года, максимальное наказание по ней увеличилось с трех до пяти лет лишения свободы.

В Уголовном законодательстве уже немало сделано. Если в первоначальной редакции Уголовного кодекса РФ от 13.06.1996 г. №63-ФЗ был один состав ст. 205 УК РФ — «Терроризм», то на сегодняшний день это уже целый комплекс статей охраняемых граждан, общество и государство от террористических проявлений. В данный комплекс входят: Статья 205. Террористический акт; Статья 205.1. Содействие террористической деятельности; Статья 205.2. Публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма; Статья 205.3. Прохождение обучения в целях осуществления террористической деятельности; Статья 205.4. Организация

террористического сообщества и участие в нем; Статья 205.5. Организация деятельности террористической организации и участие в деятельности такой организации. Мы видим, что в настоящее время Уголовный кодекс РФ включает в себя целых шесть составов, непосредственно направленных на борьбу с терроризмом и террористической деятельностью.

Терроризм часто называют одной из форм психологической войны. И, конечно, идеологи экстремизма стремятся вести такую кампанию через Интернет. Они используют мировую Сеть для дезинформации, распространения угроз, направленных на то, чтобы посеять в обществе панику и страх, ощущение беспомощности. До появления глобальных информационных сетей надежды проповедников экстремизма на яркую демонстрацию своих действий зависели от привлечения внимания телевидения, радио или печатных СМИ. В настоящее время в Интернете зачастую имеется возможность бесконтрольно подавать свою информацию, манипулятивно воздействуя на различные группы населения. Потерпев сокрушительное поражение в вооруженном противостоянии с федеральными силами и правоохранительными органами, не пользуясь поддержкой местного населения, главари бандподполья стремятся перенести свою разрушительную преступную деятельность в виртуальную область, называя это «информационным джихадом».

Конечно, благодатной почвой и инструментом влияния на подростков является сеть «Интернет», с его доступностью и бесконтрольностью информации террористической и экстремистской направленности. Необходимо блокировать и уничтожать сайты с радикальным исламом, с призывами и оправданием террористической и радикально-экстремистской деятельности.

Использованные источники:

1. Алехин В.П. Соучастие в террористической деятельности, М., 2009.- С. 7.
2. Лысак Е.А. Уголовно-правовая охрана интеллектуальной собственности по зарубежному законодательству, Краснодар, 2012. С.3.
3. Пинкевич Т.В., Черных Е.Е. Публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма: проблемы квалификации // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2014. №3.

Ищанова Д.А.

студент 2 курса

Финансово-экономический факультет

ОГУ

Россия, г. Оренбург

ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

В статье рассматривается вопрос об инвестициях в сельское хозяйство. Рассмотрена его роль и значимость в экономике. Проанализированы основные проблемы развития сельского хозяйства.

Выявлены основные факторы, которые оказывают непосредственное влияние на перспективу развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестиционная привлекательность, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, риски.

Сельское хозяйство является важнейшей частью экономики. Оно производит жизненно важную для общества продукцию и сосредотачивает огромный экономический потенциал. уровень развития сельского хозяйства во многом определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, социально-экономическую обстановку в обществе и уровень продовольственной безопасности. Сейчас сельскому хозяйству не уделяют должного внимания, а ведь именно эта отрасль является основополагающей в агропромышленном комплексе.[1]

Особенности аграрного строя и другие факторы привели к тому, что сельское хозяйство многих стран не может удовлетворить их потребности в продовольствии. До настоящего времени доля населения, не получающего необходимого питания, остается очень большой.

Развитие отраслей АПК, на сегодняшний день, нуждается в инвестиционной активности, в предоставлении предприятиям необходимых денежных и материальных ресурсов. Инвестиции предоставляют собой долгосрочные вложения на приобретение основных фондов и оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, имущественные права, имеющую денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях прибыли или достижения иного полезного эффекта. [3]

Вопрос об инвестициях в сельскохозяйственный бизнес в России в настоящий момент является очень непростым. С одной стороны, в то время как ведущие мировые страны инвестируют миллиардные суммы в программы развития своего сельского хозяйства, наша страна с ее огромным потенциалом земель сельскохозяйственного назначения занимает далеко не лидирующие позиции в сельскохозяйственном производстве. Среди крупных инвесторов совсем не легко найти людей которые хотели бы заниматься сельским хозяйством, хотя наличие больше четверти миллиона фермерских хозяйств говорит о том, что у нас в стране все-таки есть те, кто готов жить, работать и зарабатывать в сельскохозяйственном производстве. С другой стороны, в последнее время все больше и больше говорится о том, что растущий спрос на продукты питания делает сельскохозяйственный бизнес все более доходным, и ситуация с инвестициями в сельскохозяйственный сектор носит все более позитивный характер.

ООН российское сельское хозяйство не относит ни к списку лидеров инвестиционной эффективности, ни к списку аутсайдеров, и это, пожалуй, наиболее разумное описание российского сельскохозяйственного рынка.

Фактически в российском сельскохозяйственном бизнесе в последние годы наблюдаются застойные явления, стагнация.

Поэтому аграрная политика государства в значительной мере должна быть нацелена как раз на стимулирование инвестиций в сельское хозяйство. Как показывает практика, инвестиции в сельское хозяйство растут при бюджетной поддержке государства. Необходимо также поменять пессимистичное отношение инвесторов к сельскому хозяйству, поскольку в связи с ростом мировых цен на продовольствие повышается и значимость сельского хозяйства в целом.

Среди основных факторы, оказывающих влияние на перспективу развития сельского хозяйства можно выделить следующие:

1. Право на приобретение земли в собственность. На сегодняшний момент землю можно покупать и продавать.

2. Создание условия для привлечения заемных средств. Деньги выделяются из федерального и местных бюджетов для субсидирования процентных расходов по обслуживанию кредитов, которые связаны с инвестициями в сельское хозяйство.

3. Налоговые льготы. Сельское хозяйство – это единственный сектор, где действуют налоговые льготы и отсутствуют дополнительные сборы (например: акциз, НДС).

4. Регулирование импорта.

5. Экспортные барьеры. Правительство использует разные способы ограничения вывоза сельскохозяйственной продукции в целях контроля поставок и цен на внутреннем рынке.

6. Интервенции на зерновом рынке. Для того, чтобы влиять на цены внутреннего рынка страны, Министерство сельского хозяйства создало специальный фонд. Его зерновые запасы пополняются за счет правительственных закупок в урожайные годы.

7. Инвестиции в производство сельхозпродукции. Вложение денег дают возможность российским компаниям получение субсидий, а также гарантируют им льготный режим налогообложения. Причем инвестиции в производство зерна снижают сырьевые издержки и себестоимость, конечно если цепочка стоимости предусматривает дальнейшую переработку, либо если оно используется в качестве сырья.

8. Инвестиции в землю. Понятно, что цены не отражают ее реальную стоимость, поэтому можно приобретать сельхозугодия как дорожающий актив, который способен генерировать растущие денежные потоки. Кроме того, землю можно использовать в качестве залога для получения более дешевых кредитов.

9. Развитие инфраструктуры. Высокие мировые цены на зерно дают возможность российским производителям выходить на экспортные рынки. [2]

Однако можно столкнуться с риском в сельском хозяйстве. Например, сезонность, отсутствие денег на начальном этапе инвестиционного цикла,

нехватка удобрений, ГСМ и др. Выходом из такой ситуации может быть страхование рисков в сельском хозяйстве.

Таким образом, сельское хозяйство в России нуждается в постоянной поддержки со стороны государства. Необходимо разработать программы развития, которые должны будут благоприятно сказаться на сельском хозяйстве. Данная отрасль становится прибыльной и тем самым привлекает инвесторов.

Использованные источники:

1. Денисов, В.И. Сельское хозяйство России: опыт и проблемы развития / В. И. Денисов // Экономические науки, 2012. - № 2. - С. 212-217.
2. Морозова, И.А. Тенденции развития АПК России в условиях ВТО / И. А. Морозова, С. К. Волков, О. В. Орлова // Региональная экономика: теория и практика, 2014. - № 44 (371). - С. 41-50.
3. Нефедова, Т.Г. Развитие АПК и продовольственная безопасность России : (в условиях миграции населения из сельской местности) / Т.Г. Нефедова // ЭКО, 2015. - № 9. - С. 123-143.

Кабанова В.Б.

студент 2 курса магистратуры

ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

РЕГУЛЯТИВНЫЕ НОВАЦИИ В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются новации в корпоративном регулятивном поле нашей страны на примере изменений в Гражданском кодексе РФ и специальных законах о рынке и ценных бумагах в части публичности обществ и порядка раскрытия информации на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: корпоративное управление, кодекс корпоративного управления, публичное общество, непубличное общество, раскрытие информации.

Принятие Кодекса корпоративного управления (далее - Кодекс) в России в 2014 г. стало серьезным шагом на пути к развитию и совершенствованию системы корпоративного управления в российских компаниях.

Новации Кодекса затронули вопросы раскрытия информации. Документ обращает внимание на качество, существенность и прозрачность информации, представленной на сайтах компаний и в отчетах.

Отсутствие обязательного характера исполнения предписаний Кодекса может привести к ситуации их не востребоваемости на практике. В связи с этим большое значение приобретает вопрос обеспечения соблюдения положений Кодекса как документа-путеводителя по лучшей корпоративной практике. Так, устанавливается правило, что публичные компании должны

раскрывать информацию о следовании принципам Кодекса в годовом отчете. [1]

Кроме того, по мнению автора, четкое определение и закрепление на законодательном уровне существенных понятий и отношений в сфере корпоративного управления, а также наличие корректной адресности регламентированных норм может способствовать более эффективному внедрению наиболее важных корпоративных практик в нашей стране.

Поясняя изложенное на примере, можно охарактеризовать введенные в Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) нормы о публичных и непубличных обществах, проследить их взаимосвязь с наличием требований о порядке раскрытия информации хозяйственными обществами.

Так Федеральным законом от 29.06.2015 № 210-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" (далее - Закон № 210-ФЗ), ряд положений которого вступил в силу с 01.07.2015, внесены изменения в часть 11 статьи 3 Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" в части признания акционерного общества в качестве публичного. [4]

В соответствии с пунктом 1 статьи 66.3 ГК РФ **публичным** является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

В соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 66.3 ГК РФ **непубличным** акционерным обществом является акционерное общество, не отвечающее признакам публичных акционерных обществ, установленным пунктом 1 статьи 66.3 ГК РФ и устав и фирменное наименование которого не содержат указание на то, что общество является публичным.

В целях определения наличия или отсутствия у акционерного общества статуса публичного необходим анализ всех проведенных таким акционерным обществом размещений акций, а также условий их обращения. Определение публичного статуса акционерного общества зависит от способа размещения акций (открытая подписка или отчуждение акций эмитента неограниченному кругу лиц в процессе приватизации).

Законом № 210-ФЗ введены правила приобретения и прекращения публичного статуса акционерного общества. Так, условиями приобретения публичного статуса акционерного общества является регистрация проспекта его акций и заключение с организатором торговли договора о листинге его

акций.

Прекращение публичного статуса акционерного общества возможно только при условии отсутствия акций и ценных бумаг, конвертируемых в акции, размещаемых посредством открытой подписки или допущенных к организованному торгам, и принятия Банком России решения об освобождении акционерного общества от обязанности по раскрытию информации.

Важно отметить, что возможность приобретения публичного статуса при учреждении акционерного общества законодательством Российской Федерации в настоящее время не предусмотрена.

С 01.07.2015 публичное акционерное общество обязано раскрывать годовой отчет, годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, проспект ценных бумаг в случаях, предусмотренных правовыми актами Российской Федерации; сообщение о проведении общего собрания акционеров, иные сведения, определяемые Банком России.

В настоящее время установлены требования к раскрытию информации для непубличных акционерных обществ с числом акционеров более пятидесяти. Такое непубличное общество обязано раскрывать годовой отчет общества и годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность [3].

Таким образом, Закон № 210-ФЗ связывает публичный статус акционерного общества с публичным размещением и/или публичным обращением его акций или конвертируемых в акции ценных бумаг, наличием договора с организатором торговли о листинге его акций, регистрацией проспекта его акций и раскрытием акционерным обществом информации в форме ежеквартального отчета, сообщений о существенных фактах, консолидированной финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Кузнецов, М. Обновленный кодекс корпоративного управления: новые возможности / М. Кузнецов, М. Полякова // Рынок ценных бумаг. – 2014. - № 4.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая): федер. закон: [от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: в посл. ред. от 23 мая 2016 г.] [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации: федер. закон: [от 29 июня 2015 г. № 210-ФЗ: в посл. ред. от 29 дек. 2015 г.] [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. О некоторых вопросах применения федерального закона от 29.06.2015 № 210-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»: письмо Банка

России:

[от 25 нояб. 2015 г. № 06-52/10054]. – Электронные дан. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

5. О Кодексе корпоративного управления: письмо Банка России: [от 10 апр. 2014 г. № 06-52/2463] [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

Кавардакова О.А.
магистрант 1 курса
кафедра региональной, муниципальной экономики и управления
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Статья посвящена основным этапам управления развитием застроенных территорий на примере зарубежных стран, а именно каким образом осуществляется градостроительная политика в отношении застроенных территорий. Рассмотрены основные проблемы и необходимые условия для возможности реновации застроенных территорий для целей нового строительства и какие задачи решаются при управлении развитием застроенных территорий.

Ключевые слова (развитие застроенных территорий, градостроительная документация, органы местного самоуправления, публичные слушания, реконструкция, реновация)

Развитие застроенных территорий является одним из важных механизмов регулирования в области градостроительной деятельности и решения управленческих задач по взаимодействию всех участников строительного сообщества.

Проанализируем опыт зарубежных стран в отношении развития застроенных территорий, подлежащих освоению для целей нового строительства.

Проблему обновления ветхого жилого фонда в Германии и Чехии решают путем реконструкции существующей жилой застройки. Одним из важных факторов при проведении реконструкции является взаимодействие органов государственной власти с населением и согласование с ними принимаемых решений. В соответствии с действующим законодательством на территории указанных стран основанием для нового строительства капитальных объектов является нормативный документ – План землепользования, предусматривающий ордерное зонирование. Данный документ регламентирует плотность застройки и требования к развитию территорий.

Восточная Германия успешно реализовала идею усовершенствования ветхого жилья, осуществив модернизацию панельных домов массовых серий. Для решения данной проблемы были привлечены лучшие

архитекторы, строители и технологи в области градостроительства.

Для подготовки градостроительных проектов развития застроенных территорий органами местного самоуправления решались следующие задачи:

1) проведен анализ проблем развития застроенных территорий для обсуждения на публичных слушаниях;

2) определены представители общественности и проведены публичные слушания с участием заинтересованных лиц;

3) составлены основные рекомендации по результатам обсуждения публичных слушаний по вопросу развития застроенных территорий и включение их в Программу градостроительного развития городских территорий;

4) опубликована Программа градостроительного развития застроенных территорий в средствах массовой информации.

Рассматривая, такие страны как Италия, Великобритания, Норвегия, мы видим, что органами местного самоуправления разработаны методы участия населения в процессе развития застроенных территорий, которые дают положительные результаты на стадии планирования новых строительных объектов. В данных странах также ведется работа Местного исполнительного совета, члены которого входят и в Городской совет. Результаты рассмотрения Местного исполнительного совета с учетом публичных слушаний направляются в Городской совет для принятия решения к исполнению. Данный механизм работы органов местного самоуправления с населением работает на протяжении многих лет и обеспечивает высокую эффективность реализации сложных градостроительных программ.

В Великобритании ведется работа по разработке структурных и локальных планов развития каждой застроенной территории. Структурный план предусматривает условия, необходимые для реализации маркетинга и понимания программы градостроительного развития застроенных территорий со стороны социума. Локальный план включает в себя все необходимые мероприятия по развитию застроенных территорий на ближайшие

10 лет, которые соответствуют направлениям структурного плана.

Проанализировав опыт зарубежных стран по развитию застроенных территорий, можно сделать следующие выводы. Управление развитием застроенных территорий в рассмотренных странах ведется на уровне органов местного самоуправления. Важное значение при принятии решения по развитию застроенных территорий является общественное мнение, определяемое по результатам публичных слушаний, что обеспечивает доверительные отношения граждан при проведении дальнейших мероприятий по их переселению и новому строительству. Следует также отметить, что зарубежный опыт развития застроенных территорий предусматривает финансирование за счет средств государственного

бюджета, тем самым, решая вопросы градостроительной политики не только в отношении организационного управления органами государственной власти, но и достижения экономического эффекта.

*Кавардакова О.А.
магистрант 1 курса
кафедра региональной, муниципальной экономики и управления
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В ГОРОДЕ ЕКАТЕРИНБУРГЕ

Статья посвящена актуальным проблемам развития застроенных территорий, возникшим на территории не только города Екатеринбурга, но в большинстве субъектов Российской Федерации. Развитие застроенных территорий – один из механизмов уменьшения количества ветхого и аварийного жилищного фонда, увеличения комфортности жилья, преобразования внешнего облика города, увеличения объемов жилищного строительства. Одной из важнейших проблем жилищно-коммунальной реформы остается расселение ветхих и аварийных домов, наличие которых не только создает потенциальную угрозу безопасности и комфортности проживания горожан, но и ухудшает внешний облик Екатеринбурга. Несмотря на осуществляемые мероприятия по проведению капитального ремонта и текущему содержанию жилищного фонда по причине обветшания и износа жилых домов. В связи с этим необходимо решать проблемы развития застроенных территорий для улучшения градостроительной политики города Екатеринбурга.

Ключевые слова (развитие застроенных территорий, ветхий и аварийный жилой фонд, начальная стоимость, аукцион, договор о развитии застроенных территорий, застройщик)

В настоящее время в условиях превышения темпов прироста ветхого и аварийного жилья над объемами ввода нового жилья, наибольшее внимание необходимо обратить на развитие застроенных территорий.

В процессе развития застроенных территорий возникают трудности, совершенно не рассмотренные в законодательной базе, среди которых главными и наиболее значимыми являются следующие:

- отсутствие законодательно закрепленного положения по контролю процесса строительства органами государственной власти после предоставления площадки под развитие застроенной территории по результатам проведения аукциона и заключения договора о развитии застроенных территорий с инвестором;

- отсутствие юридически закрепленного механизма переселения граждан из ветхого и аварийного жилья, а именно с указанием метода расселения, ответственных лиц за исполнение данного процесса с перечнем их обязанностей и обязательств, а также сроков расселения;

- отсутствие порядка налогообложения прибыли организации инвестора-застройщика, выполняющей условия договора о развитии застроенных территории, при передаче объектов социальной, коммунальной инфраструктуры и инженерных сетей безвозмездно в государственную или муниципальную собственность, что увеличивает и без того значительный объем его затрат;

- частичное противоречие процесса изымания земельных участков Гражданскому кодексу Российской Федерации;

- отсутствие положения, устанавливающее проведение конкретной процедуры по отбору и отнесению рассматриваемых домов к категории ветхих и аварийных;

- отсутствие в нормативно-методической литературе методики по определению начальной стоимости земельного участка, определенного под развитие застроенной территории. Существующая практика свидетельствует, что начальная стоимость земельного участка формируется эмпирическим путем, совершенно не учитывая риски инвестора.

В соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации на инвестора накладывается множество финансовых обязательств по освоению застроенных территорий, что вызывает сомнения в экономической эффективности, которую получит инвестор в результате освоения данных земельных участков. В связи с чем возникает проблема невостребованности застроенных территорий, подлежащих развитию.

К основным проблемам, с которыми сталкивается инвестор, получивший площадку под застройку, относятся следующие:

1. Параметры проектируемого жилого фонда.

В рамках существенных условий договора о развитии застроенных территорий застройщик осуществляет разработку градостроительной документации, которая предусматривает максимальное использование территории с учетом максимального процента застройки и коэффициента строительного использования земельного участка, регламентированных Правилами землепользования и застройки городского округа – муниципального образования «город Екатеринбург», что не всегда позволяет осуществлять строительство высотных объектов. В результате, рентабельность таких проектов допустима для отдельных строительных организаций в зависимости от уровня нормы рентабельности, которая для них приемлема, и подхода к эффективности проекта в целом.

2. Превышение допустимой себестоимости и, как следствие, нецелесообразность реализации выбранного проекта. Реализация возведенного жилья далеко не всегда после расселения граждан из ветхого и аварийного фонда жилья покроет отвлеченные на эти цели денежные средства, что способствует значительному повышению себестоимости квадратного метра нового строительства.

3. Трудности, возникающие в процессе выкупа жилых помещений и расселения правообладателей из ветхого и аварийного фонда (завышенная

стоимость продажи объектов недвижимости, которая не регламентируется действующим законодательством, судебные разбирательства в отношении принятия решения о развитии застроенной территории и признания домов аварийными) и влияющие на сроки реализации проекта по развитию застроенной территории.

4. Большое количество обязательств инвесторов, заключивших договоры о развитии застроенных территорий. Условия договоров о развитии застроенных территорий предусматривают и обязывают инвесторов-застройщиков, заключивших договор о развитии застроенной территории, осуществить строительство и (или) реконструкцию объектов инженерной, социальной и коммунально-бытовой инфраструктур, предназначенных для обеспечения застроенной территории, а также строительство и (или) реконструкцию дорог (улиц) в границах застроенной территории.

При устранении вышеуказанных проблем девелопмент существующих застроенных территорий в городе Екатеринбурге, как основной вектор градостроительного будущего города, позволит решить следующие задачи:

- увеличение жилого фонда в рамках развития застроенных территорий за счет вовлечения земельных участков в реализацию проектов жилищно-гражданского строительства,

- развитие города в целом, в том числе, в части строительства и реконструкции улично-дорожной сети, объектов инженерной и социальной инфраструктуры,

- обеспечение положительной динамики выполнения показателей жилищного строительства;

- улучшение архитектурного облика населенных пунктов муниципального образования «город Екатеринбург»;

- повышение качества коммунальных услуг, безопасности и комфортности проживания населения на территориях, подлежащих развитию;

- ликвидация ветхого жилья с привлечением внебюджетных средств организаций, заинтересованных в реализации инвестиционных проектов по развитию застроенных территорий муниципального образования «город Екатеринбург».

Кадырова И.В.

студент 5 курса

экономический факультет

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Республика Башкортостан, г. Уфа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Статья посвящена управлению денежными потоками. В статье рассматриваются: Денежные потоки как важнейшее звено финансовой

системы, рычаги управления денежными потоками предприятия, управление денежными потоками в целях обеспечения финансового равновесия организации в процессе развития.

Ключевые слова: Управление, денежные потоки, самостоятельное финансирование, экономическое развитие, финансовая система.

Kadyrova I.V.
student of the 5th course of economics department
Bashkir State Agricultural University
Republic of Bashkortostan: Ufa

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF CASH FLOWS

Article is devoted to management of cash flows. In article are considered: Cash flows as the most important link of a financial system, control levers cash flows of the enterprise, management of cash flows for ensuring financial balance of the organization in development.

Keywords: Management, cash flows, independent financing, economic development, financial system.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

В современных условиях предприятия самостоятельно выбирают стратегию и тактику своего развития. Самофинансирование, обеспечивающее их финансовую устойчивость, стало одной из первоочередных задач развития, которое достигается в целом за счет прибыли. Управление денежными потоками является необходимым инструментом получения прибыли. Эффективно организованные денежные потоки выступают важнейшим звеном финансовой системы предприятия. Знание и практическое использование современных принципов, механизмов и методов организации и эффективного управления денежными потоками позволяют осуществлять самостоятельное финансирование деятельности предприятия и не привлекать сторонних кредиторов, что обеспечивает его переход к новому качеству экономического развития.

Для рационального использования денежных потоков компании нужно создать рычаги управления:

1. Формирование бюджета движения денежных средств в разрезе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, позволяет спрогнозировать необходимую массу денежного потока на предстоящий период. Сбалансированный денежный поток по текущей деятельности является показателем эффективного планирования денежных средств. Целью планирования является сбалансированность денежных потоков и предотвращение кассовых разрывов.

2. Контроль на этапе оперативного планирования. Контроль осуществляется на этапе заключения договоров и в процессе акцепта заявок на расход, путем предотвращения расхода денежных средств не в рамках

утвержденных бюджетов. Контроль синхронности потоков денежных средств осуществляется путем ежедневного формирования платежного календаря. Производится учет и движение денежных средств на предприятии в разрезе расчетных счетов и касс компании. Балансировка платежного календаря осуществляется путем ранжирования платежей по их приоритетности.

3. Управление временно свободными денежными средствами. Заключается в возможности рационального использования свободных денежных средств и инвестирования денежных средств, с целью получения дополнительных источников дохода.

4. Контроль и анализ. Заключается в регулярном анализе движения денежных средств, выявлении отклонений посредством план-фактного анализа исполнения бюджета движения денежных, анализ и работа с дебиторской задолженностью.

Основная цель управления денежными потоками организации – обеспечение финансового равновесия организации в процессе развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

В современных условиях управление денежными потоками на предприятиях различной формы собственности остается актуальным и проблематичным ввиду отсутствия глубокой теоретической базы, а также практических рекомендаций. Возможно, необходима универсальная методика, позволяющая управлять денежными потоками на предприятиях, организациях, фирмах, т.е. для всех существующих типов субъектов хозяйствования.

Использованные источники:

1. Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка// Справочник экономиста, 2010 - №5.
2. Яковлева И.Н. Денежные потоки компании: особенности управления// Справочник экономиста, 2010 - №3.

Казакова В. Л.

студент

кафедра «Финансы и кредит»

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА АВТОПРИБОРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ABC-АНАЛИЗА

Аннотация

Приводятся аргументы, доказывающие необходимость проведения комплексного анализа ассортимента продукции. Раскрывается суть ABC-

анализа. Исследуется прибыльность товаров. На основании данных делаются выводы и формируются предложения по оптимизации ассортимента.

Ключевые слова: ABC-анализ, ассортиментный ряд, объем продаж, прибыль, электроприборы.

THE ANALYSIS OF THE ELECTRIC DEVICES WITH ABC ANALYSIS.

Abstract

The arguments proving need of carrying out the complex analysis of the product range are adduced. The ABC analysis essence reveals. The profitability of the products investigated. On the basis of data conclusions are drawn and offers on optimization of the range are formed.

Keywords: ABC analysis, assortment row, sales volume, profit, elektropribor.

Анализ результатов деятельности предприятия проводится с целью выявления проблем и поиска путей их решения. Ассортимент компании представлен множеством позиций, притом каждая состоит из нескольких разновидностей одного и того же товара, различающихся по цветовым, функциональным и другим признакам. В то же время производство и реализация далеко не всех видов продукции является рентабельным и приносит прибыль предприятию. Для правильной расстановки приоритетов между товарами и принятия решения об исключении из ассортиментного ряда той или иной продукции, проводится комплексный анализ продаж. К числу таких методов относится ABC-анализ.

ABC-анализ - это универсальный в своём роде инструмент, позволяющий анализировать данные по продажам, дебиторскую задолженность, а также выявить целевую аудиторию и сформировать ассортимент наиболее востребованной продукции. Данный метод активно используется отделами продаж, финансов и закупок на предприятии.

Повышение эффективности ассортиментной политики и увеличение объема продаж зависят от правильной оценки прибыльности каждой номенклатурной единицы, отсутствия «залеживающихся товаров» и товаров, затраты на которые не окупаются. Ассортиментный ряд обычно анализируется по двум характеристикам: объем продаж и получаемая прибыль. ABC-анализ основывается на принципе Парето, согласно которому всего 20 % ассортимента товаров приносят 80 % общего дохода. При проведении ABC - анализа весь товарный потенциал предприятия разбивается на группы:

- А - наиболее ценные, 20 % ассортимента, 80 % продаж;
- В - товары среднего звена, 30 % ассортимента, 15 % продаж;

- С - наименее ликвидные, 50 % ассортимента. 5 % продаж.
- D - совершенно неликвидные товары или которые продаются в убыток. Также допускается варьирование процентов для групп [1].

Торговые компании управляют своим ассортиментом по результатам ABC-анализа. К примеру, расширяется количество и ассортимент товаров и услуг, приносящих не менее 80 % оборота, при этом снимаются с производства позиции, приносящие меньше 5 % дохода. Исходя из показаний анализа, проводимого продукт-менеджерами, составляется список самых актуальных товаров (услуг), которые заранее заказываются. Параллельно избавляются от неликвидной продукции.

Процедура ABC-анализа проста и позволяет оперативно выявить ликвидные и убыточные пункты из списка. Поэтому рекомендуется проводить ABC-анализ не реже jednou разa в месяц и использовать данные как минимум за последние 6 месяцев. Это позволит наблюдать за тенденциями продаж, отслеживать спрос на товары и услуги.

Если же менеджеры будут пренебрегать ABC-анализом или проводить его реже рекомендуемых сроков, то рискуют упустить перемены в трендах и не смогут оперативно заказать товар, пользующийся повышенным спросом в грядущем сезоне, или же произведут заказ в недостаточном объеме.

Многие российские и зарубежные учёные занимались изучением применения ABC-анализа в различных отраслях экономики. Е. А. Бузукова изучила ассортимент и стабильность продаж с помощью ABC-анализа и XYZ-анализа. Т. А. Желада провела исследование ассортимента сервисных услуг в розничной торговле с применением ABC и XYZ-анализа. ABC-анализ с целью управления товарным ассортиментом торгового предприятия применяли О.Л. Ксенофонтова, Н.А. Новосельская. С. В. Ласковой, Р. В. Каптюхин, О. Н. Жидкова как средство совершенствования товарной политики компании использовали методы анализа ассортимента. А. А. Наумов выделил проблемы классических методов анализа экономических систем. Применяли ABC-анализ для исследования товарного портфеля А. И. Репичев, Д. С. Садриев., Р. Д. Садриев. Адаптацию методики ABC к анализу производственных процессов промышленных предприятий провел Л. В. Чуваев. Р. И. Баженов, В. Л. Векслер разработали конфигурацию для проведения различных анализов на базе платформы 1С: Предприятие и независимого приложения [2]. Зарубежные ученые также изучали применение ABC-анализа.

ОАО «Автоприбор» занимается изготовлением автоприборов, преимущественно работая под заказ. Ассортимент включает в себя около 5000 номенклатурных единиц. В качестве объекта изучения была выбрана одна номенклатурная группа, содержащая 30 наименований. Первичные данные для ABC-анализа были взяты из оборотно-сальдовой ведомости по счету 43 «Готовая продукция» за I квартал 2015 года, сформированной в программе 1С: бухгалтерия.

Анализируя показатели сальдо на начало и конец периода по дебету,

не вдаваясь в подробности выпуска и реализации каждой позиции, было замечено, что количество не проданных товаров на складах в денежном выражении увеличилось в 1,20 раза по сравнению с предыдущим периодом. Из этого можно сделать вывод, что существуют некоторые проблемы со сбытом продукции, для выявления которых требуется более глубокий анализ ассортимента.

Осмотр оборотно-сальдовой ведомости показал, что существуют позиции, которые в последний раз производились в прошлом году. В текущем периоде они не были реализованы и лишь занимали место на складе. Это негативно сказалось на объеме прибыли, так как их себестоимость не была покрыта.

Для более глубокого анализа ассортимента в качестве параметра была выбрана доля стоимости товаров в общей себестоимости.

Для проведения АВС-анализа относительно доли стоимости продукции в общей себестоимости, исследовалась себестоимость отгруженных товаров, т. е. использовались обороты по кредиту 43 счета. На основании этих данных была произведена отсортировка от самых максимальных реализаций в денежном выражении до самых минимальных. По результатам этого ранжирования товары разделили на группы А, В и С. Отчет по АВС-анализу представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Отчет по АВС-анализу товаров ОАО «Автоприбор»

№	Товары	Выручка, руб.	ггс. %	Выручка, доля, %	Выручка, доля нараст., %	Группы
1	M42300	13200		17,2	17,2	A
2	Э42700	12000		15,7	32,9	A
3	M4264M	10200		13,3	46,2	A
4	Э42702	9000		11,7	57,9	A
5	Ц42300	6600		8,6	66,5	A
6	Ц42302	6000		7,8	74,3	A
7	Э42704	3300		4,3	78,7	A
8	M4272	1800		3,5	82,2	B
9	Э42703	2100		2,7	84,9	B
10	M42301	1800		2,3	87,3	B
11	M42303	1500		2,0	89,2	B
12	M42304	1200		1,6	90,8	B
13	M42305	900		1,2	92,0	B
14	M42301	600		0,8	92,7	B
15	M4265M	600		0,8	93,5	B
16	M42412	450		0,6	94,1	B
17	Ц42304	420		0,5	94,7	B
18	Ц42308	390		0,5	95,2	C
19	M42306	360		0,5	95,6	C
20	M4247	330		0,4	96,1	C

21	M4248	315	0.4	96,3	C
22	M42248	300	0,4	96,9	C
23	M42200	300	0,4	97,3	C
24	M42201	300	0,4	97,7	C
25	M42243	300	0,4	98,0	C
26	M42607	300	0,4	98,4	C
27	M42608	300	0,4	98,8	C
28	M4276	300	0,4	99,2	C
29	M4279	300	0,4	99,6	C
30	M42301.19	300	0,4	100	C
		76665.00	100	-	

Анализируя полученные данные, можно сделать следующие выводы:

- Группа А содержит 7 наименований, что составляет около 23 % от общего количества номенклатурных единиц исследуемого ассортимента. Однако доля выручки (но себестоимости) на данную группу составляет 78,7 % в общем объеме продаж.

- Группа В включает в себя 10 наименований, что составляет 33 % от общего количества позиций ассортиментного ряда. Доля выручки (по себестоимости) на данную группу приходится 16 % от общего объема продаж.

- Группа С обеспечивает самый маленький процент объема продаж, состоит всего из 13 наименований, 4 номенклатурные позиции залежались на складе с прошлого года и сняты с производства в текущем периоде.

На основании этих выводов можно сформулировать следующие предложения по оптимизации исследуемой номенклатурной группы:

1. Поиск новых заказчиков для товаров, находящихся в группе В. с целью увеличения объемов продаж.
2. Производство товаров, находящихся в А не под заказ, а с целью формирования определенного резерва на складе, чтобы удовлетворять потребности покупателей в этих товарах в максимально короткие сроки.
3. Производство товаров, состоящих в группе С исключительно под заказ, чтобы избежать неоправданного накопления остатков продукции на складах.
4. Реализация товаров, залежавшихся на складе, по сниженным ценам, с целью освобождения складских помещений и увеличения общего объема продаж.

Таким образом, можно сказать, что данный анализ позволяет обеспечить информационную базу для улучшения товарных предложений. Для того чтобы принять решение по оптимизации ассортимента в компании, следует подробно изучить номенклатурную группу. Но не стоит пытаться увеличить показатели по множеству различных направлений сразу. Следует повышать эффективность постепенно, выделяя приоритетные перспективы

развития и ориентируя маркетинговые идеи и методы их воплощения на них.

Использованные источники:

1. Баженов Р. И., Векслер В. А. Анализ потребительских корзин в 1С: Предприятие на примере ABC- анализа. // Информатизация и связь. 2013. № 5. С. 117-123.
2. Вострокнутов А. Е., Сапсай А. Д., Нестерова Г. Н. Анализ ассортимента торговых организаций потребительской кооперации Краснодарского края. // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2013. № 4. С. 21-26.
3. Жуперина М. А. Экономический анализ и его значение в управлении предприятием/ Жуперина М. А.// В сборнике: предпринимательство в России. Взаимодействие государства и бизнеса., 2014, С. 84-86
4. Ширяева Н. В., Мударисов И. И. Интернет маркетинг/ Ширяева Н. В., Мударисов И. И. // В сборнике: Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция: Сборник научных трудов. 2014. С. 26-28

*Казакова М.
студент 3 курса
Зилаева В.
студент 3 курса*

*направление подготовки «реклама и связи с общественностью»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

**К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ PR - ПРОЕКТИРОВАНИЯ В
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ**

Аннотация: в статье рассматриваются основные подходы к реализации социального проектирования в Самарском регионе. Особое внимание уделено разработке нового проекта в рамках уже работающего информационно-аналитического портала «НЕСЛУХИ. РФ».

Ключевые слова: социальные проекты, портал, гражданское общество, информационные технологии.

1990 –годы стали временем реформирования в России политической системы[1, с. 123]. Именно в этот период начинают реализовываться проекты в сфере предпринимательства [2, с.52]. Особое внимание на этом этапе органы государственной власти уделяли принятию целого комплекса нормативно - правовых документов, развивающих в стране правовое государство [3, с.72] , гражданское общество [4, с.5], информационное общество[5, с. 31].

Как известно, именно информационные технологии выступают в качестве важнейшего инструмента политической модернизации общества, о

чем свидетельствуют статьи ученых [6, с. 96], а также способствуют росту политической активности граждан [7, с.58].

В настоящее время реализуются PR-проекты в различных сферах, например в молодежной среде [8, с.303].

В регионах реализуются различные проекты. Так, некоммерческое партнерство «Горизонт» ставит перед собой задачи по воздействию на развитие города Тольятти, а в дальнейшем и области в целом. Эти задачи носят социальный характер. Для достижения данных задач организация НП «Горизонт» реализует различные проекты. Одним из проектов компании являлся портал «НЕСЛУХИ.РФ», который является зарегистрированным сетевым изданием, информационно-аналитическим порталом Самарской области[9]. Среди основных направлений деятельности этого портала можно выделить: новости, аналитические мнения экспертов. По нашему мнению разделы с новостями и мнениями экспертов являются ключевыми на портале. В концепции проекта «НЕСЛУХИ.РФ» говорится о том, что раздел «Новости» содержит информацию о событиях региона, позволяет узнать самую свежую и достоверную информацию, следить за ходом событий, «держать руку на пульсе».

Кроме проекта «НЕСЛУХИ.РФ» у агентства есть еще один проект – портал «По заслугам». В отличие от предыдущего, данный проект пока разрабатывается. Однако концепция проекта уже заложена и поставлены его цели и задачи. Целями проекта являются: выявление инициативных и перспективных проектов, в которых заняты реальные люди и видны реальные результаты; привлечение общественности для поддержки или порицания проектов; способствование выявлению и устранению коррупции, бюрократии, административных барьеров; содействие развитию города; увеличения гражданской ответственности граждан.

Среди основных задач проекта можно выделить такие: 1) сбор сведений в виде предложений и жалоб, на основе которых будут созданы два одноименных основных раздела портала; 2) через активную работу на портале люди смогут влиять на существующую ситуацию в городе Тольятти; 3) получение обратной связи от жителей в адрес представителей власти. Данный портал будет содержать два основных раздела: «Предложения» и «Жалобы». Раздел «Предложения» станет местом для предложения проектов, программ и рекомендаций по решению городских проблем. Для реализации предложенных проектов здесь можно будет найти спонсоров и сторонников, готовых к сотрудничеству.

Раздел «Жалобы» будет предназначен для реагирования на поступившие вопросы населения. В данном разделе граждане смогут высказывать свое недовольство по общественным, политическим, экономическим и другим вопросам жизни города. Обо всех поступивших жалобах проинформируются люди, несущие ответственность сферу деятельности, на которую поступила жалоба. Миссия портала «По заслугам» – портал, созданный для активизации людей активно

присоединяться к проектам решения социальных проблем. Портал «По заслугам» будет направлен на помощь и поддержку социально-значимых проектов путем консолидации сил общества вокруг перспективных дел, начинаний, инициатив и против фиктивных социально-неперспективных и стратегически опасных проектов.

Перспектива некоторых проектов огромна, но нет необходимых ресурсов, людей, поддержки для их реализации, поэтому портал ставит перед собой задачу сформировать весь спектр возможных позитивных проектов и определить, какие из них поддерживаются, а какие просто существуют. Портал «По заслугам» может способствовать решению таких насущных городских проблем, как: поиск спонсоров для поддержки обществом социально-значимых проектов, активизацию населения для принятия активного участия в жизни города; отсутствие стимула у органов власти выполнять свои обещания; недостаточное количество реализованных социальных проектов в городе Тольятти; отсутствие контроля над деятельностью органов местного самоуправления, государственной власти, коммерческих и некоммерческих организаций, области ЖКХ.

Таким образом, данный портал является проектом общественной экспертизы социальных инициатив. Данная экспертиза позволит разделить проекты на социально-эффективные и неэффективные. Поскольку некоторые проекты создаются исключительно в личных целях инициаторов и для продвижения коммерческих организаций, необходимо определить истинные цели, преследуемые инициаторами проектов, и разработать алгоритм выявления PR-составляющих социальных проектов.

Использованные источники :

1. Андропова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18.С. 123-131
2. Мирошниченко Н. С., Андропова И. В. Становление и развитие предпринимательской деятельности в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного университета. 2011. №3 (84). С. 52-61
3. Андропова И. В. , Горелик Д. С. Проблемы формирования правового государства в современной России как важнейшего фактора становления гражданского общества // Вестник Самарского государственного университета. 2007. №3 (53). С. 72-75.
4. Андропова И. В. Политические и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Автореф. дисс. уч.ст. д.полит.н.. Саратовский государственный университет. ,Саратов 2004. С. 5
5. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Правовые основы российской информационной политики // Правовая политика и правовая жизнь. 2012. №2С. 31-35.
6. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Информационные технологии как инструменты политической модернизации России // Инфокоммуникационные технологии. 2014. Т. 12. №1.С. 96-101.
7. Андропова И. В. ,Баскакова Ю. М. Влияние доступа информации на

модели политического участия в регионах России // Инфокоммуникационные технологии. 2006. Т. 4. №4. С. 58-62.

8. Андропова И. В., Тихомиров Н., Шебека Ю. Реализация молодежных политических проектов. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №12-2 С. 303-305.

9. <http://nesluhi.info/>

Казакова Н.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»

Гаврилова О.З.

студент 2 курса, магистр

направление «Экономика»

Чувашская государственная сельскохозяйственная академия

Россия, г. Чебоксары

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЧР

Актуальность. В рыночной экономике мерилom эффективности работы сельскохозяйственных предприятий служит их деловая активность, рассчитываемая по данным бухгалтерского баланса. Финансовое положение предприятия, его платежеспособность зависят от срока, в течение которого средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. *Ключевые слова:* финансовое состояние, бухгалтерский баланс, сельское хозяйство, показатели платежеспособности, деловая активность.

Relevance. In a market economy measure the efficiency of agricultural producers is their business asset -ness calculated relying on the balance sheet figures . The financial situation of the agricultural enterprise , its payment - ability depends on how quickly the funds invested in assets that are converted into real money. *Keywords:* financial performance, balance sheet, agriculture, solvency indicators, indicators of business activity.

Основной целью финансового анализа является получение числа ключевых параметров для объективной и точной картины финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре баланса, в расчетах с контрагентами. При этом аналитика и менеджера может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу [2, стр.183].

Оценка финансового состояния предприятия нужна для определения основных факторов влияющих на его развитие. Для оценки финансового состояния предприятия рассчитывают соответствующие коэффициенты и на их основе определяют его текущее финансовое состояние (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет баллов финансового состояния СХПК «Передовик», 2015 год [1, с. 217–222].

Финансовые коэффициенты	На начало 2015 г.		На конец 2015 г.	
	фактическое значение	количество баллов	фактическое значение	количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0	0,000098	0
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,29	0	0,26	0
Коэффициент текущей ликвидности	2,51	16,5	2,2	16,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,54	15	0,5	15
Коэффициент автономии	0,76	17	0,67	17
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	0,6	3,5	1,3	13,5
Итого	*	52	*	62
Класс	*	3	*	3

Расчет баллов финансового состояния, приведенный в таблице 1 показал, что СХПК «Передовик» - проблемное предприятие. На начало отчетного года кооператив имел общую сумму баллов 52, т.е. находится между проблемным состоянием (III класс финансового состояния) и предприятием особого внимания (IV класс). По состоянию на конец 2015 года кооператив имел общую сумму баллов финансовых коэффициентов 62.

Одной из актуальных проблем, связанных со стратегическим менеджментом и планированием является анализ финансового состояния и оценка банкротства предприятия. Своевременное выявление признаков возможного банкротства позволяет руководству принимать срочные меры по исправлению финансового состояния и снижению риска банкротства.

Для определения уровня платежеспособности данного кооператива, необходимо дать оценку структуры баланса (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка структуры баланса СХПК «Передовик», 2015 год

Условное обозначение	Показатели	На начало года	На конец года
K1	Коэффициент текущей ликвидности	2,5	2,2
K2	Коэффициент обеспеченности СОС	0,54	0,5
K3	Коэффициент утраты платежеспособности	-	1,06

Структуру баланса СХПК «Передовик» можно признать удовлетворительной, а предприятие – платежеспособным (значения коэффициентов выше установленных нормативов). Коэффициент утраты

платежеспособности (КЗ) - 1,06. Это говорит о том, что у предприятия есть реальная возможность не утратить свою платежеспособность в течение трех месяцев.

С целью диагностики банкротного состояния кооператива были определены границы показателей по группам предприятия применительно к российской отчетности по методу Бивера (рисунок 1).

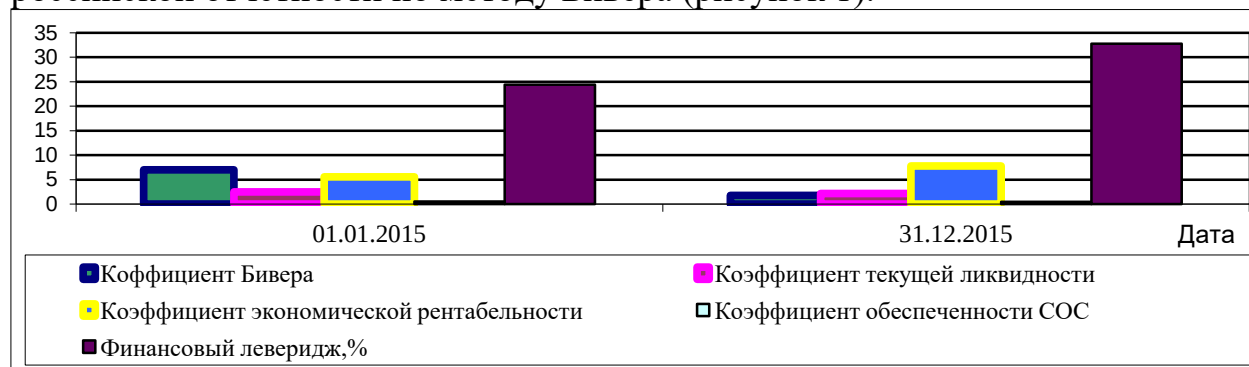


Рис. 1. Система показателей Бивера, применительно к российской отчетности СХПК «Передовик», 2015 год.

Показатели, отраженные на рисунке 1, дали оценку вероятности банкротства по системе Бивера - СХПК «Передовик» относится к группе предприятий с нормальным финансовым положением, как в начале, так и в конце отчетного года - 7,04 и 1,8. Значит, все еще соблюдается финансовая независимость организации. Значения рентабельности активов, которые в динамике увеличиваются и положительно влияют на уровень финансового состояния организации. Значения финансового левериджа в 2015 году показали, что 24,4 % и 32,8 % заемных средств приходится на 1 рубль активов организации в соответствующие периоды. Рост этого показателя в динамике отрицательно влияет на уровень финансового состояния организации, увеличивает финансовый риск организации. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на начало 2015 года свидетельствует о том, что 0,54 собственных оборотных средств приходится на один рубль активов организации, а на конец 2015 года - 0,5.

Используя метод оценки банкротства по модели Альтмана, следует знать, что преимуществом является высокая вероятность, с которой предсказывается банкротство приблизительно за два года до фактического объявления конкурса, недостатком — уменьшение статистической надежности результатов при составлении прогнозов относительно отдаленного будущего (рисунок 2).

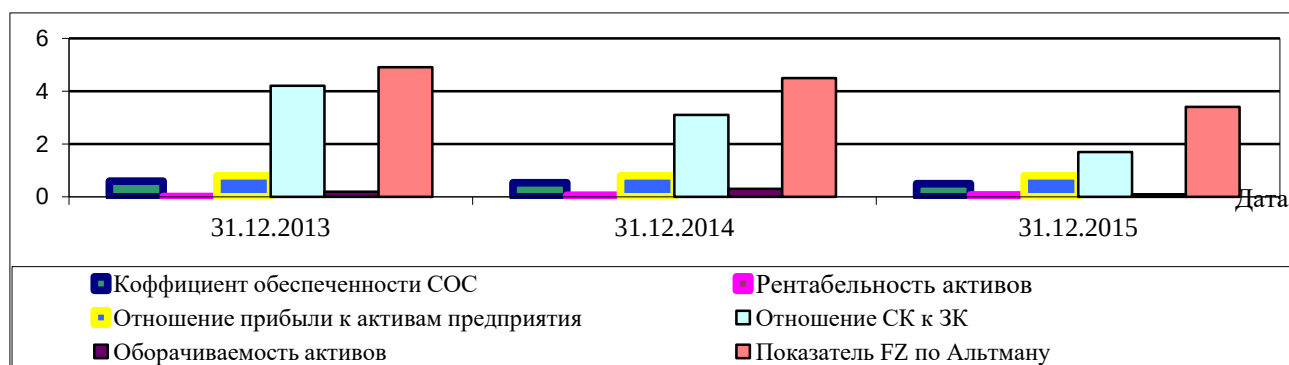


Рис.2. Анализ вероятности банкротства за 2013 – 2015гг. на основе показателей Альтмана

Вероятность банкротства СХПК «Передовик» на основе Альтмана (рис.2) в ближайшее время не грозит, так значения за 2013-2015 гг. больше норматива 1,23. Но замеченная тенденция снижения роста данного коэффициента: 2013 г. – 4,9, 2014 г. – 4,5, 2015г. – 3,4 предупреждает о возможном приближении к нормативному значению и отклонению от него в меньшую сторону, что может привести данное предприятие к банкротству.

Для проведения анализа деловой активности предприятия надо рассчитать показатели активности и по их результатам дать оценку.

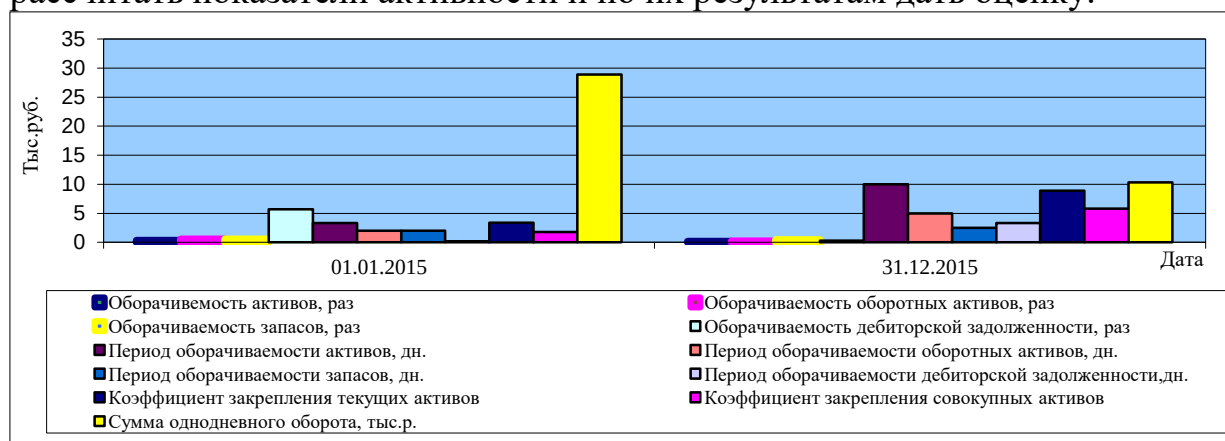


Рис.3. Показатели активности СХПК «Передовик», 2015 год

Рисунок 3 показывает, что величина оборотных средств, отвлеченных из оборота равна 25059,9 тыс. руб., т.е. больше 0, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости оборотных средств.

Для одного оборота активов в начале 2015 года требовалось 3,3 года в конце 2015 года – 10 лет. Сумма однодневного оборота показала, что в начале 2015 года средний размер выручки за день составил 28,9 тыс.руб., в конце – 10,3 тыс.руб. Здесь наблюдается тенденция к увеличению.

Из проведенного анализа финансовой устойчивости и показателей, характеризующих деловую активность предприятия, видно, что СХПК «Передовик» находится в неустойчивом финансовом положении. Также в целом видно, что на предприятии есть проблемы, связанные с текущим оперативным управлением финансами, которым отводится слишком малая роль.

Использованные источники:

1. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности/О.В.Губина, В.Е.Губин. – Москва: ИД«Форум»: ИНФРА-М, 2013. – 336с.
2. Севрук М.А. Экономический анализ в условиях самостоятельности предприятия./ М. А. Севрук. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 198 с.

Калашиникова Ю.В.

магистрант 2 курса

Санкт-Петербургский государственный

экономический университет

Россия, г. Санкт-Петербург

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И СРЕДИЗЕМНОМОРСКИХ СТРАН COMPARATIVE ANALYSIS OF YACHT TOURISM IN ST.PETERSBURG AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

В статье рассматриваются особенности портовой инфраструктуры Средиземноморских стран и выявляются недостатки портовой инфраструктуры Санкт-Петербурга.

In the article we give a description of Mediterranean countries' port infrastructure and single out disadvantages of St. Petersburg's port infrastructure.

Ключевые слова: яхтенный туризм, морской туризм, портовая инфраструктура, Средиземноморские страны

Key words: yacht tourism, nautical tourism, port infrastructure, Mediterranean countries

С давних времен и по сегодняшний день, люди со всего мира тяготели к морю. В современном мире морской туризм позволяет людям не только наслаждаться морскими красотами, но и предоставляет широкие возможности для торговли туристскими услугами. Спонтанно появившись в Средиземноморье, морской туризм стал особым видом туризма, который стабильно и систематически развивается.

В течение последних лет яхтенный туризм в европейских странах безусловно процветает. Благоприятный климат Средиземноморья создает условия, благодаря которым продукт яхтенного туризма возможно реализовывать круглогодично. Кроме того, Средиземноморские страны обладают огромным количеством гаваней и причалов, что позволяет яхтсменам и яхтенным туристам плавать на короткие расстояния и пришвартовываться в различных портах. Подробнее опишем инфраструктуру некоторых Средиземноморских стран:

1. Италия.

Стремительное развитие современного морского туризма в Италии началось в период между двумя мировыми войнами, когда были основаны яхт-клубы и проводились многочисленные яхтенные гонки. В 60-х гг.

морской туризм в Италии процветал, как и во всем Средиземноморье. В 1970 году, развитие морского туризма получило сильный толчок благодаря постановлению Министерства морского флота о предоставлении концессии на строительство пассажирской гавани.

Для оценки возможности реализации морского, в частности, яхтенного туризма важное значение имеет коэффициент излома береговой линии. Чем больше излом, тем шире возможности. В Италии самым изломанным является побережье Кампани. Коэффициент излома береговой линии Италии равен 1.4, в то время как коэффициент излома восточного побережья Адриатики составляет 9.9. Наибольшее количество причалов (6463) располагается в регионе Лигурии. Итальянские гавани в среднем содержат по 450 причалов, кроме того, предпринимаются меры по увеличению их числа посредством стабильного инвестирования в портовую инфраструктуру. Существует очевидное различие в уровне развития морского туризма между севером и югом Италии. Итальянские гавани способны принимать около 50% транзитных яхт. В межсезонье, это число варьируется от 50 до 80 процентов, в зависимости от расположения гавани. Гавани, расположенные в городах, принимают больше яхт. В северной части транзитный трафик значительно ниже, а заполняемость яхтами выше, чем в южной части. Расположение портов и глубина моря позволяют принимать яхты большого размера.

2. Франция

Французское побережье имеет благоприятный климат, что является важным фактором в развитии яхтенного туризма. Атлантический берег Франции гораздо более изломлен нежели Средиземноморское побережье, поэтому Франция является одной из точек начала мировых морских туристских маршрутов. Как государство, Франция поощряет развитие яхтенного туризма через различные формы субсидий и строительство необходимой инфраструктуры. Частные инвесторы также вносят вклад в развитие. Концессии предоставляются на срок до 50 лет..

Морской и яхтенный туризм во Франции выделяется высоким качеством обслуживания. В Европе Франция занимает верхнюю позицию по предложению туристских услуг, в частности морского туризма. Средиземноморское побережье Франции насчитывает 113 гаваней с 64530 причалами доступным морским туристам. Во Франции в системе торговли туристскими услугами, морской туризм обладает особым статусом, который скоординирован с общим туристским предложением региона или страны. Морской туризм во Франции сильно зависит от инвестиционных капиталовложений и развивается исходя из интересов инвесторов. Французские гавани имеют в среднем 500 причалов в море и около 5-10% сухопутных причалов. Все гавани современно оборудованы. Спортивные площадки и спортивное оборудование, рестораны, бары, казино, услуги дайвинга и парусного спорта и другие преимущества доступны для яхтенных туристов.

Самая большая гавань находится в Марселе и содержит 1900 причалов. Несмотря на то, что они разделяются на частные клубы, каждый из которых содержит по 300-400 причалов, они функционируют как единое целое.

3. Испания.

Испания – одна из лидирующих стран Европы по развитию морского туризма. Средиземноморское побережье Испании занимает две трети всей береговой линии, которая простирается от Punta Trafalgar до границы с Францией на 955 морских миль. В стране 800 км изломленной береговой линии, что является преимуществом для развития туризма. С экономической точки зрения, испанское побережье использует все свои преимущества, в особенности связанные со строительством инфраструктуры морского туризма. Гавани строятся в каждом пригодном для этого месте, от порта Vou Marina до французской границы у Гибралтара. При строительстве новых гаваней, предпринимаются все усилия, чтобы они вписались в общий концепт и стали частью туристского предложения. Туризм в Испании, в частности морской туризм, рассматривается как особенный интерес социальных групп. В результате, государство уделяет особое внимание этому сегменту экономики. Помимо оборудованных для профессионального использования причалов, большинство морских портов также предлагают причалы для занятий спортом для жителей.

Количество причалов в гаванях варьируется от 300 до 700. Большинство гаваней имеет 400 причалов, которые оборудованы всем необходимым: ресторанами, магазинами и т. д. Самая большая гавань в Испании и всей Европе - это Empuriabrava [6].

4. Греция

Греция – страна, располагающаяся на юге Европы. Она имеет изломленный берег с множеством мелких и большой островов. Вдоль изломленного побережья, которое простирается на 13676 км, располагаются 3100 остров, 210 из которых необитаемые. Многие состоятельные туристы любых национальностей покупают свой собственный остров, на котором строят роскошные виллы и гавани для яхт. Греция имеет возможность развивать морской туризм в трех морях: Средиземном, Ионическом и Эгейском. Северный берег Ионического моря очень крутой и без изломов. Эгейское и Средиземное побережья, так же как и местность вокруг Пелопоннеса, достаточно изломленны, что составляет преимущество для развития морского туризма.

Последние двадцать лет развитие морского туризма проявляется в строительстве новой морской инфраструктуры. Гавани содержат большое число яхт, которые сдают в аренду туристам. Иностранные яхты, в большинстве случаев, используют греческие морские порты в качестве транзитных причалов. Однако Греция не входит в десятку стран-лидеров по развитию туризма в мире. Неразвитая сеть дорог является существенным минусом для экономического, и в частности туристского, развития тех регионов Греции, которые не обладают возможностями развития морского

туризма, либо обладают, но пока еще не развиты. Тот факт, что Европейские морские туристы путешествуют со своими яхтами в Грецию по дороге, предполагает, что греческая сеть морских путей слабо развита и далеко не полностью реализует свой потенциал [5].

С точки зрения организации, морской туризм в Греции находится под контролем государства, и только в отдельных случаях государство является партнером частного инвестирования в морской туризм. Государство поддерживает развитие морского туризма с помощью его институтов. На сегодняшний день уровень развития морского туризма показывает, что необходимы большие капиталовложения в инфраструктуру, которая устарела и неспособна обеспечить безопасность яхтам и морским туристам. Гавани, расположенные за пределами городов, имеют худшие условия. Из-за того, что их причалы для приемки яхт устарели, не подлежат ремонту и не могут обеспечить достаточный запас питьевой и не питьевой воды, в особенности в туристский сезон, необходимы новые технологии [6].

К 2001 году, Греция имела 19 гаваней с 6500 морскими причалами. Гавани, построенные в последние годы имеют около 300-400 причалов, в то время как Glifada Marina имеет 700 причалов и является самой большой в стране.

5. Хорватия

В Хорватии прибрежный туризм начал развиваться значительно позже (с 1970 гг.), чем в других Средиземноморских странах. Причинами этого являлись неразвитый малый флот и низкий уровень прибытий в страну морским путем. С ростом количества прибывающих яхт из стран Западной Европы, моряки стали причаливать вдоль всего побережья, хотя большинство концентрировалось на северной части береговой линии, в особенности вдоль западного побережья Истрии. Строительство первых гаваней датируется 1975 годом. К 1984 году на Хорватском побережье Адриатики появилось более 19 гаваней, насчитывающих 4466 причалов. Для этого периода характерны индивидуальные инициативы по развитию в отдельных регионах без соответствующего предложения в отношении морского туризма. С появлением Адриатического клуба Югославии в 1983 году, строительство гаваней получило новый импульс и в период с 1984 – 1990 года появилось 20 новых гаваней с 5814 причалами. К 1990 гг. вдоль Хорватского побережья были построены еще 39 гаваней с 10280 причалами. В отличие от предыдущего периода, данный период характеризуется планомерным развитием и созданием морского туризма на побережье страны и островах. С 1993 года по настоящее время гавани попали под процесс приватизации, который выдвинул на первый план интересы новых владельцев.

В 2010 году инфраструктура Хорватии насчитывала 98 портов морского туризма, среди которых 60 гаваней (10 из которых с сухими доками) с 16913 причалами. Морской туризм в Хорватии развивается в трех регионах: на севере, в центре и на юге Адриатики. Порты морского туризма

занимают 3313110 м² площади моря. В северной, центральной и южной Адриатике они занимают 46, 39 и 15 процентов, соответственно. Кроме того, моряки имеют в пользовании более 700 небольших гаваней и бухт, расположенных вдоль побережья и островов [4]. Несмотря на то, что небольшие гавани, не приспособлены для приема яхт, они обеспечивают безопасность судна в условиях шторма, приблизительно через каждые пять морских миль. Наземная часть морских портов Адриатики в процентном соотношении составляет 45% на севере, 34% в центре и 21% на юге. Принимая в расчет, что морская часть северной Адриатики меньше чем морская часть центральной Адриатики, последняя может считаться экологически более уязвимой областью из-за высокой шкалы навигации.

Исходя из выше указанного, можно заключить, что развитие морского туризма в Средиземноморских странах происходило постепенно. Помимо наличия аттрактивных туристских ресурсов и живописной природы, на развитие яхтенного туризма влияют следующие факторы:

1. длина и изломленность береговой линии;
2. высококачественное оказание услуг;
3. строительство новых причалов и модернизация уже существующих;
4. государственная и частная поддержка;
5. возможность переплывать из порта в порт в течение нескольких часов.

Как уже говорилось ранее, Правительством Санкт-Петербурга поставлена задача решения проблемы инфраструктуры за счет строительства терминалов для обслуживания маломерного флота. Однако, видимых результатов это пока не дало. В Санкт-Петербурге по-прежнему, недостаточно развитая яхтенная инфраструктура и неудовлетворительное состояние фарватера, а также отсутствует необходимое навигационное обеспечение. На данный момент на территории Санкт-Петербурга функционируют 50 причалов общей вместимостью 6000 мест, однако для гостевых яхт предназначены только 1200 мест. Остальные не имеют возможности принимать гостевые яхты. Из-за отсутствия предложения отсутствует и спрос на услуги яхтенного туризма, особенно в условиях жесткой конкуренции со странами Балтийского региона. Таким образом, строительство новых причалов необходимо для формирования спроса на продукт яхтенного туризма, а также для решения проблемы расстояний.

Проанализировав опыт Средиземноморских стран, можно сделать следующий вывод: основная проблема яхтенного туризма в Санкт-Петербурге – это неразвитая инфраструктура. По критерию наличия туристских аттракторов Санкт-Петербург выигрывает у Средиземноморья (по мнению яхтсменов, Невская губа – одно из самых живописных мест). Уровень оказания услуг зависит от наличия портовой инфраструктуры, однако за счет статуса столичного города Санкт-Петербург вполне способен обеспечить яхтенного туриста 12-15 видами услуг, просто проинформировав его об этом [1]. Исходя из этого, можно заключить, что улучшенная яхтенная

инфраструктура международного качества окажет значительное влияние на развитие яхтенного туризма и сможет вывести Санкт-Петербург на лидирующие позиции среди Балтийских стран.

Использованные источники:

1. Волостных В. В. Размышления о портах-убежищах [Текст] / Волостных В. В. / Катера и яхты. – 2007. – 6 (210). – С. 91-95.
2. О программе развития Санкт-Петербурга как туристского центра на 2011 - 2016 годы [Текст] // (с изменениями на 25 сентября 2014 года) (редакция, действующая с 1 января 2015 года). – 2011.
3. Яхтенный туризм: мировой опыт и перспективы Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mcd-pkf.com/publication/consulting/publ_23.html, свободный (дата обращения: 30.03.2015). – Загл. с экрана.
4. Favro, S. & Saganić, I. (2007). Prirodna obilježja hrvatskog litoralnog prostora kao komparativna prednost razvoj nautičkog turizma. Geoadria, 12(1): 59-81.
5. Gračan, D., Radnić, R. and Uran, M. (2011). Strateška usmjerenja nautičkog turizma u Europskoj Uniji. Opatija: Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.
6. Luković, T. and Šamanović, J. (2007). Menadžment i ekonomika nautičkog turizma. Zagreb: Reprograf.

Калигина Ю.А.
студент 1 курса
факультет магистратуры
магистерская программа «Бухгалтерский учет, контроль
налогообложения и судебно-бухгалтерская экспертиза»
Барышева С.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной
деятельности и аудит»
ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПРИ РАБОТЕ ВО ВРЕДНЫХ И ОПАСНЫХ УСЛОВИЯХ ТРУДА

В данной статье рассмотрены общие положения бухгалтерского учета при работе во вредных и опасных условиях труда. Наиболее подробно рассмотрен такой вид компенсации, как выдача молока, ее документальное оформление. Рассмотрены выгоды и недостатки для организации бесплатной выдачи молока и предоставления денежной компенсации. Также затронуты вопросы о возможности замены молока равнозначными продуктами. В статье приведены примеры проводок.

Бухгалтерский учет, расчеты с персоналом, вредные и опасные

условия труда, бесплатная выдача молока.

FEATURES OF ACCOUNTING IN PAYROLL MANAGEMENT DURING THE WORK IN HARMFUL EXPOSURE.

This article shows general provisions of accounting during the work in harmful exposure. Delivery of milk like one of kinds of compensation and its documenting, were discussed in details. We consider the advantages and disadvantages for the organization of free distribution of milk and to provide monetary compensation. Questions about the possibility of replacing the equivalent of milk products are also described. The article gives examples of accounting transactions.

Accounting, payments to staff, harmful exposure, free delivery of milk.

Одним из наиболее сложных вопросов расчетов с персоналом в плане документального оформления, бухгалтерского и налогового учета являются расчеты при работе во вредных или опасных условиях труда. Наиболее распространенным видом компенсации при работе во вредных условиях труда является выдача молока. Рядом нормативных документов установлено: в каких случаях положено получать/выдавать молоко, можно ли выдавать денежные компенсации или другие равноценные продукты, как должен быть оформлен этот процесс и т.д.

В первую очередь, для того, что бы признать выдачу молока сотрудникам правомерной, необходимо определить являются ли условия труда в организации вредными или опасными для работников. Согласно Федеральному закону от 28.12.2013 № 426-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О специальной оценке условий труда» для признания работы вредной должна быть проведена специальная оценка условий труда. Такая оценка проводится на предприятии специально собранной комиссией каждые 5 лет, а также может производиться внепланово в случае ввода в эксплуатацию вновь организованных рабочих мест, изменения технологического процесса и др. Работодатель должен ознакомить каждого работника в письменной форме с результатами проведения специальной оценки условий труда на его рабочем месте. Согласно ст. 222 Трудового кодекса выдача бесплатного питания предусмотрена только сотрудникам, работающим во вредных условиях. При этом оценка опасных и вредных производственных факторов по характеру выполняемых работ и по условиям труда производится на основании данных, полученных по результатам:

- аттестации рабочих мест, проведенной до 1 января 2014 года в порядке, предусмотренном приказом Минздравсоцразвития России от 26 апреля 2011 г. № 342н;

- специальной оценки условий труда, проведенной после 1 января 2014 года в порядке, предусмотренном Законом от 28 декабря 2013 г. № 426-ФЗ.

Выдача бесплатного питания, либо денежной компенсации не производится, если безопасные (допустимые) условия труда подтверждены вновь проведенной специальной оценкой условий труда или профсоюз организации (иной представительный орган сотрудников) не возражает против отмены бесплатного питания.

Такой порядок следует из положений пункта 13 норм и условий, утвержденных приказом Минздравсоцразвития России от 16 февраля 2009 г. № 45н. Так же, одним из документов, регулирующих вопросы охраны труда и компенсаций за вредность является Постановление Правительства РФ от 20.11.2008 N 870 (ред. от 28.06.2012) "Об установлении сокращенной продолжительности рабочего времени, ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска, повышенной оплаты труда работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда".

Действующим законодательством установлены нормы и условия выдачи молока – 0,5 л за смену, независимо от ее продолжительности. По желанию работника выдача молока или равнозначных продуктов может быть заменена компенсационной выплатой. Бухгалтерский учет выдачи молока или равноценных продуктов должен производиться в соответствии с пунктам 2, 5 и 6 ПБУ 5/01, утвержденного приказом Минфина от 9 июня 2001 года № 44н. К бухгалтерскому учету молочные или другие продукты питания, приобретенные для безвозмездной выдачи сотрудникам предприятия, принимаются в составе материально-производственных запасов по фактической себестоимости, то есть общей сумме затраченных на их приобретение средств за вычетом налога на добавленную стоимость.

В момент выдачи сотрудникам стоимость молока списывается на расходы по обычным видам деятельности (п. 5, 16, 18 ПБУ 10/99, утвержденного приказом Минфина от 6 мая 1999 г. № 33н).

Анализируя сложившуюся практику учета данных операций, мы выявили два типичных способа практикуемых в организациях: путем включения стоимости выданного молока в кредитовые обороты по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», и без включения.

Пример: в октябре 2015 на предприятии было приобретено молоко на сумму 12 570 рублей, в том числе НДС – 1 257 рублей. За октябрь 2015 все молоко было бесплатно выдано работникам.

Согласно первому способу в учете делаются проводки:

Дебет 10 Кредит 60 – 11 313 руб. – получено молоко;

Дебет 19 Кредит 60 – 1 257 руб. – выделена сумма «входного» НДС;

Дебет 20 Кредит 70 – 11 313 руб. – отражена стоимость молока, предназначенного для выдачи сотрудникам;

Дебет 70 Кредит 10 – 11 313 руб. – выдано бесплатное молоко сотрудникам;

В данном случае, при расчете налога на прибыль в состав расходов на оплату труда включается 11 313 руб. НДС/Л, взносы на обязательное

пенсионное (социальное, медицинское) страхование и взносы на страхование от несчастных случаев и профзаболеваний на стоимость молока не начисляются.

Согласно второму способу в учете делаются проводки:

Дебет 10 Кредит 60 – 11 313 руб. – оприходовано молоко;

Дебет 19 Кредит 60 – 1 257 руб. – выделена сумма «входного» НДС;

Дебет 20 Кредит 10 – 11 313 руб. – отражена выдача молока работникам.

По-нашему мнению, корректным и правильным является первый способ, так как именно в данном случае в состав расходов на оплату труда включается стоимость бесплатного молока работникам, согласно п. 4 ст. 255 НК РФ.

Законодательством разрешена выдача денежной компенсации работникам вместо выдачи молока. В учете данные операции отражаются следующим образом. Пример: работник занят на работах с условиями труда, признанными аттестацией вредными. В июле 2015 года сотрудник написал в бухгалтерию письменное заявление, на основании которого ему была выплачена компенсация в сумме 300 рублей. Сумма компенсации рассчитана исходя из нормы выдачи молока (0,5 литра за смену) и розничной цены молока в городе нахождения работодателя. В учете будут сделаны следующие проводки:

Дебет 20 Кредит 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» – 300 руб. – сумма компенсационной выплаты отнесена на затраты производства;

Дебет 73 Кредит 50 – 300 руб. – работнику выплачена компенсация взамен молока через кассу.

Исходя из приведенных примеров учета выдачи молока или выплаты компенсации за него, организации стоит рассмотреть все плюсы и минусы этих вариантов конкретно для данной организации. В случае, когда фирма выдает молоко или равноценные продукты самостоятельно, могут возникнуть сложности с его хранением. Но тем не менее работники обязательно его получают. Выдача денежной компенсации для организации гораздо легче. Но работающие во вредных или опасных условиях труда сотрудники могут потратить эти деньги не на молоко.

Итак, подведем итоги.

1. Работа признается вредной специальной комиссией раз в пять лет.

2. В трудовом договоре необходимо указать:

- трудовую функцию (работа по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретный вид поручаемой работы).

- режим рабочего времени.

- условия оплаты труда (размер тарифной ставки или оклада, доплаты, надбавки);

- компенсация за вредные и (или) опасные условия труда с указанием характеристик условий труда на рабочем месте.

3. В таблице рабочего времени у работников, занятых на вредных или опасных работах, стоит 7,2 часа при пятидневной рабочей недели и 6 при шестидневной.

4. Согласно постановлению Правительства РФ от 20.11.2008 № 870 «Об установлении сокращенной продолжительности рабочего времени, ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска, повышенной оплаты труда работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда» доплата за вредность составляет не менее 4% от оклада.

5. «Вредникам» должно выдаваться молоко или равнозначные молочные продукты из расчета 0,5 л за смену, либо по желанию работника денежная компенсация. Бухгалтер, или человек, ответственный за кадровый учет в организации, обязан вести табель о выдаче молока или о выдаче компенсации. Законодательство не установило унифицированную форму данного документа. Так как количество бесплатно выдаваемого молока или денежной компенсации зависит от количества отработанных смен и от средней рыночных цены молочных продуктов, данный табель может выглядеть следующим образом.

ООО «Организация»

Табель учета рабочего времени и выдачи молока во вредных условиях дезинфекторам за март 2016 г.

№	Ф.И.О.																Кол-во дней	Сумма руб.	Подпись
1																			
...																			
	Итого																		

Бухгалтер _____ (Ф.И.О.)

6. Работодатель обязан организовывать периодические медицинские осмотры для сотрудников, задействованных в опасных или вредных условиях труда.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 426-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О специальной оценке условий труда»
2. Постановление Правительства РФ от 20.11.2008 N 870 (ред. от 28.06.2012) "Об установлении сокращенной продолжительности рабочего времени, ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска, повышенной оплаты труда работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда"
3. Электронный журнал «Деловая пресса» №21 (524) от 03.06.2009 г.

*Калимуллина З.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНЫМ ДЕЛОМ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема основы управления санаторным делом.

Ключевые слова: Санаторное дело, управление, оптимизация, оздоровление, лечение.

В настоящее время актуален вопрос основы управления санаторным делом, поскольку санаторное дело призвано реализовать профилактику, лечение и реабилитацию, восстановление трудоспособности населения республики.

Важной задачей управления является оптимизация организационных форм управления санаторной системой в целом. В этом значима роль инновационных технологий управления и нормативно-правового регулирования деятельности санаторных учреждений. Основами развитого санаторного дела в регионе является наличие богатых и уникальных природных лечебных факторов, развитая сеть санаторных учреждений. Развитая материально-техническая база здравниц и инфраструктура, высокая квалификация врачебных кадров и персонала, современные технологии восстановительной медицины, физиотерапии определяют функционирование и дальнейшее развитие каждого санаторного комплекса и отрасли в целом. При этом рациональному устройству функциональных подразделений, планированию их деятельности, учету и отчету придается первостепенное значение [1-20].

В плане оптимизации управления санаторным делом, актуальными становятся инновационные технологии, как совершенствование маркетинга санаторных услуг, внедрение технологии менеджмента, консалтинга. Вопросы эффективного санаторного лечения с использованием достижений санаторной науки стали все больше востребованными практикой, что предполагает дальнейшее развитие научной базы.

Проблемы управления санаторным делом рассматривались в трудах ученых: Барчуков И.С. “Санаторно-курортное дело”, Ветитнев А.М., Кусков А.С. “Лечебный туризм”, Брапмер Р.А. “Основы управления в индустрии гостеприимства” [2].

Разработки ученых НИИ, восстановительной медицины и курортологии способствуют расширению лечебного арсенала, применяемого в санаториях республики. В работу большинства санаториев внедрены разработанные программы реабилитации и долечивания больных по профилю, оздоровительные и профилактические программы,

функционируют школы и клубы здоровья. Внедрение новых технологий в деятельность здравниц значительно способствует возрастанию качества и эффективности санаторной помощи, их востребованности и имиджа. Это особенно актуально для Башкортостана, в здравницах которого ежегодно оздоравливаются сотни тысяч взрослых и детей. Для того чтобы улучшить деятельность управления санаторием необходимо:

1 Увеличение числа проводимых членами управления санатория выездных профилактических мероприятий [3];

2 Усиление взаимодействия с министерствами, ведомствами.

Таким образом, санаторное дело в республике Башкортостан стала неотъемлемой частью системы здравоохранения: имеет высокий лечебно-оздоровительный потенциал, богатый арсенал природных лечебных и перестроированных факторов, комплексные программы оздоровления и профилактики, полноценное использование которых может повысить медико-экономическую эффективность оздоровления населения.

Использованные источники:

1. Барчуков И.С. Санаторно-курортное дело. [Текст]: учебное пособие для студентов вузов. / И.С. Барчуков - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 303 с.
2. Борисова Ю.Н., Гаранин Н.И. и др. Менеджмент гостиничного и ресторанного обслуживания. [Текст]: учебное пособие/ Ю.Н. Борисова, Н.И. Гаранин - М., РМАТ, 2008. - 84 с.
3. Ветитнев А.М., Кусков А.С. «Лечебный туризм». [Текст]: учебное пособие/ А.М. Ветитнев, А.С. Кусков- 2008.
4. Мусина А.Ф., Хатмуллина Л.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В сборнике: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. 2015. С. 115-117. 1
5. Хатмуллина Л.Р., Радионова Л.Г. ДОКУМЕНТООБОРОТ В СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). С. 1043-1044. 0
6. Хатмуллина Л.Р., Шаламберидзе Ш.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Экономика и социум. 2015. № 1-4 (14). С. 1096-1097. 0
7. Хатмуллина Л.Р., Магазова Л.Х. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЗАОЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Экономика и социум. 2015. № 1-4 (14). С. 1098-1100. 0
8. Хатмуллина Л.Р., Махмудова Л.Л. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ Экономика и социум. 2015. № 1-4 (14). С. 1100-1102. 0
9. Хатмуллина Л.Р., Радионова Л.Г. ДОКУМЕНТООБОРОТ В СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ Экономика и социум. 2015. № 1-4 (14). С. 1102-1103. 0

10. Хатмуллина Л.Р., Ганиева А.И. РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Экономика и социум. 2015. № 2-4 (15). С. 1157-1158. 0
11. Хатмуллина Л.Р., Ганиева А.И. ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ Экономика и социум. 2015. № 2-4 (15). С. 1159-1161. 0
12. Загидуллина Л.И., Исламова З.Р. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 41. С. 254-258. 0
13. Шангурова А.С., Исламова З.Р. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ БЫТОВЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ Экономика и социум. 2015. № 2-5 (15). С. 42-43. 0
14. Бикташева Л.Х., Исламова З.Р. ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ Экономика и социум. 2015. № 1-2 (14). С. 447-450. 0
15. Исламова З.Р., Мулюкова В.Р. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ЖКХ Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 457-460. 0
16. Исламова З.Р., Мусина А.А. ПРАВИЛА ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОГО АРХИВА Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 473-475. 1
17. Исламова З.Р., Мухьярова Н.Ю. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПИСЯМИ АКТОВ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 729-731. 0
18. Марченко Ю.А., Ханнанов Р.А. ОТЛИЧИЯ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ДВИЖЕНИЙ ОТ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В сборнике: НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 142-145. 1
19. Ханнанова Т.Р., Ханнанов Р.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДУХА И БУКВЫ ЗАКОНА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ В сборнике: Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2015. С. 441-445. 0
20. Гумерова Л.У., Ханнанов Р.А. УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБЩЕРАСПРОСТРАНЁННЫХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РБ В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 53-55. 1

21. Ханнанов Р.А., Акбашева Р.Р. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). С. 1032-1035. 0
22. Ялчикаева О.М., Ханнанов Р.А. РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА Экономика и социум. 2015. № 2-5 (15). С. 318-320. 0
23. Ханнанов Р.А., Шапошникова Р.Р. К ВОПРОСУ О РЕОРГАНИЗАЦИИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ В РОССИИ В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 152-154. 4
24. Ханнанов Р.А., Вальтер Е.В. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МАЛООБЕСПЕЧЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ В сборнике: ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ Материалы международной научно-практической конференции. 2014. С. 94-97. 0
25. Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. ЮРИДИЧЕСКИЕ ПОСТУПКИ В ДИНАМИКЕ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ Saarbrücken, 2013. 0
26. Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Уфа, 2013. 7
27. Гарифуллина А.Ф., Аюпова Л.Р. РОЛЬ ВЫЕЗДНЫХ ПРОВЕРОК В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 (56). С. 545. 0
28. Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 104-106. 1
29. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖЕНСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 181-183. 1
30. Гарифуллина А.Ф., Тимиргалина В.В. РАВНОПРАВИЕ ЖЕНЩИН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 181-184. 1
31. Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 198-200. 1
32. Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 2-4. 0
33. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26. 0
34. Гарифуллина А.Ф., Гильмутдинова И.Д. КОРРУПЦИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ, ПРИЧИНЫ,

- ПОСЛЕДСТВИЯ И ПУТИ ЕГО ПРЕСЕЧЕНИЯ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 34. С. 268-270. 0
35. Гарифуллина А.Ф., Тимиргалина В.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 33-35. 1
36. Гарифуллина А.Ф., Тимиргалина В.В. ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЕЖИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 367-369. 1
37. Салихов М.Р., Шапошникова Р.Р. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ И ТЕРРИТОРИЙ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 41. С. 22-25. 0
38. Загидуллина Л.В., Шапошникова Р.Р. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 41. С. 226-228. 0
39. Загидуллина Л.В., Шапошникова Р.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНА NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 41. С. 236-243. 0
40. Салихов М.Р., Шапошникова Р.Р. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЗАЩИТЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТЕРРИТОРИЙ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 41. С. 251-254. 0
41. Ханнанова Т.Р., Шапошникова Р.Р. К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПЧЕЛОВОДСТВА В сборнике: Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2015. С. 445-447. 1
42. Куликова С.В., Шапошникова Р.Р. К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 1011-1013. 0
43. Князева В.М., Калимуллина З.Р., Шапошникова Р.Р. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ВИДЫ Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 1040-1042. 0

Калита М.А.
студент 4-го курса
Марченко Т.И., к.э.н.
доцент

Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г.о. Тольятти

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: наличие лояльности служит основой для стабильного объема продаж, что в свою очередь является стратегическим показателем успешности организации. Для того, чтобы организации добиться высоких показателей: экономических, маркетинговых, коммуникационных, необходимо выстраивать политику по привлечению и удержанию клиентов, оценивая мотивы, намерения и отношения целевой аудитории к потребляемому продукту или услуге, то есть осуществлять формирование и развитие потребительской лояльности.

Ключевые слова: организация, лояльность, потребитель, конкурентоспособность.

ECONOMIC CONTENT OF THE IMPLEMENTATION OF THE PROVISION OF INCREASING COMPETITIVENESS

Abstract: Loyalty is the basis for the existence of stable sales volumes, which in turn is a strategic indicator of the success of the organization. In order to achieve high levels of organization: economic, marketing, communication, need to build policies to attract and retain customers, appreciating the motives, intentions and attitudes of the target audience to the consumed product or service, ie to the formation and development of consumer loyalty

Keywords: organization, loyalty, consumer, competitiveness.

Развитие торговых отношений на рынке товаров и услуг, характеризующееся высоким уровнем конкуренции между производителями и продавцами, направляет розничные организации России на установление долгосрочных отношений с потребителями посредством воздействия на их поведение в процессе совершения покупки. Так, потребитель становится главным звеном в системе рыночных отношений. Однако в силу изменяющихся предпочтений и мотивов совершения покупки потребителем, большинство розничных организаций вынуждены ориентировать свою маркетинговую деятельность на установление привязанности клиентов к своему бренду, отражением которой является потребительская лояльность. В связи с этим и возникает необходимость изучения системы формирования лояльности как основы конкурентоспособности, что отражает актуальность, практическую значимость и научную ценность выбранной темы исследования [1].

Рассмотрим подходы к определению категории «лояльность», представленные в табл. 1 [2].

Таблица 1

Подходы к определению «лояльность»

Определение	Автор
Потребители, которые сохраняют уровень покупок на прежнем уровне или увеличивают его. Они оцениваются как лояльные.	Компания McKinsey
Потребитель следует схеме повторной покупки, потому что именно эта торговая марка хорошо удовлетворяет его потребности или потому что у него формируется личная приверженность марке.	Ж. Лиззе, С. Шлютер
Желание потребителя покупать определенный продукт именно в этой организации, именно у этого продавца, когда клиент является хорошим рекомендателем.	Ф. Тханг
Положительное отношение и постоянство в обращении к услугам одной и той же организации.	Н. С. Носова
Мера приверженности потребителя к определенной торговой марке (организации)	Е. П. Голубков
Возникающее по отношению к вам чувство, побуждающее людей отдавать свои деньги именно за ваши товары или услуги.	Д. Хойер
Глубокая решимость постоянно потребитель определённый, под одним и тем же брендом (брендами) продукт/услугу, независимо от ситуации и рекламы других брендов.	Р. Оливер
Результат психологического контракта между брендом и потребителем.	Д. Дирлав

На основе данных определений в табл. 1, можно сделать вывод, что лояльность - это высокий уровень доверия клиента к конкретной организации, в результате чего клиент не рассматривает конкурирующие предложения от других организаций.

С понятием «лояльность» тесно связанные такие понятия как «удовлетворенность» и «осведомленность» (рис.1).

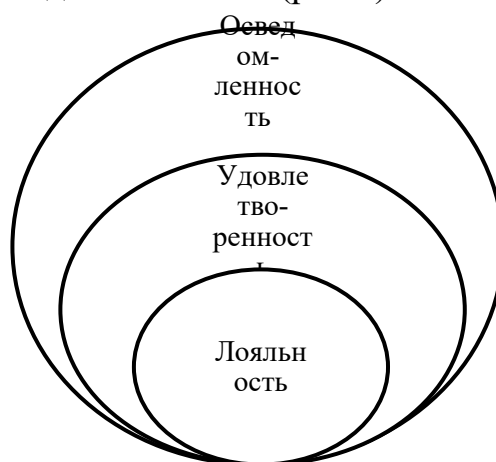


Рис 1. Взаимосвязь понятий «лояльность», «удовлетворенность», «осведомленность»

Для более полного понимания определения лояльности, рассмотрим

определения смежных категорий – «удовлетворенность» (табл. 2) и «осведомленность» потребителя (табл. 3).

Таблица 2

Подходы к определению «удовлетворенность»

Определение	Автор
1	2
Когнитивное восприятие потребителем того, адекватны или неадекватны выгоды, полученные от товара, тем затратам, которые ему пришлось понести.	Д. Ховард
Эмоциональная реакция на комплекс впечатлений, полученных от самого продукта или услуги, от магазина, а также действий продавцов, способа совершения покупки и состояния всего рынка.	М. Рейли
Результат покупки и использования товара, выраженный через сопоставления выгод и затрат на покупку по отношению к ожидаемым последствиям.	Г. Черчилль
Оценка, показывающая, что впечатления от товара было по крайней мере не ниже ожидаемого.	К. Хант
Оценка, показывающая, что выбранная альтернатива согласуется с существовавшими ранее мнением об этой альтернативе.	Д. Блеквел
Реакция потребителя на воспринимаемое несоответствие между изначальными ожиданиями от продукта и его реальными характеристиками, что становится понятно после использования.	П. Уилтон
Состояние, в котором продукты или услуги на протяжении всего жизненного цикла соответствует нуждам, желаниям и ожиданиям потребителя или даже оказывается лучше, что ведет к повторным покупкам, лояльности и положительным рекомендациям.	С. Браун
Чувство удовольствия или разочарования, возникающее в результате сравнения ожиданий с тем, как воспринимается продукт в реальности	Ф. Котлер

Следовательно, удовлетворенность потребителя - это соответствие между его ожиданиями и реальным опытом в процессе покупки товара или услуги [2].

Таблица 3

Подходы к определению «осведомленность»

Определение	Автор
1	2
Уровень известности деятельности организации на целевом рынке и измеряемая количеством рекомендаций существующих потребителей по привлечению новых потребителей.	Ю. Н. Арсеньев
Способность идентифицировать марку внутри категории, и именно в том объеме, который делает возможной покупку воспоминание или узнавание.	Л. Перси
Способность потребителей признать бренд при различных условиях и ссылаясь на фирменный знак или логотип, эмблему и так далее к определённым ассоциациям.	Д. Россистер
Осведомлённость потребителя о марке предполагает её ассоциированность, или связь, с другой информацией, хранимой в памяти потребителя.	И. В. Алешина
Осведомленность – вид когнитивной реакции человека, способность	Ж. Ламбен

человека идентифицировать: вспомнить и (или) узнать предмет на столько, чтобы высказать свое отношение к предмету, осознать чувства и эмоции, вызванные предметом осведомленности.	
Способность человека его идентифицировать объект достаточно подробно, чтобы предлагать, рекомендовать, выбирать и использовать его.	И. Альтшуллер
Процентное соотношение, отношение числа потенциальных потребителей или потребителей, которые узнают или называют марку (товар) в момент опроса, к общему количеству участвующих в опросе.	Ф. Котлер
Способность установления связи между классом продуктов и названием торговой марки, под которым эти продукты выпускаются (продаются).	Н. Кумар

Так, под осведомленностью потребителя подразумевается способность потенциального потребителя идентифицировать (вспомнить или узнать) торговую марку достаточно подробно для того, чтобы предлагать, рекомендовать, выбирать или использовать ее для удовлетворения потребности в определенной категории товаров [3].

Следовательно, осведомленность – оцениваемая уровнем известности деятельности организации на целевом рынке и измеряемая количеством рекомендаций существующих потребителей по привлечению новых потребителей, и удовлетворенность – тесно связанная с качеством продукта, оцениваемая ощущением удовольствия, возникающего у потребителя, сопоставляющего, предварительные и реальные качества приобретенных продукта или услуги, выступают в качестве индикаторов лояльности [3].

Формирование лояльности как основы конкурентоспособности организации - это система, состоящая из нескольких элементов. Рассмотрим систему формирования лояльности как основы конкурентоспособности организации с помощью схемы, приведенной на рис. 2.

На рис. 2 изображена система формирования лояльности как основы конкурентоспособности организации которая включает в себя следующие элементы:

1. Анализ функций предполагает экспертную оценку реализации каждой функции, разбитой на этапы и задачи, с учётом значимости выполнения той или иной функции данной организации.

2. Оценка лояльности потребителей организации представляет собой разработку комбинированной методики оценки уровня лояльности потребителей, которая предоставляет полные и достоверные данные и приспособлена для практической деятельности. Условно можно считать, что потребителя можно отнести к числу лояльных по достижении определенных пороговых значений выбранных показателей. Таким образом, задачи предлагаемого исследования заключаются в разработке концептуальной модели построения и проведения оценки уровня лояльности потребителей, формирование основы для анализа определяющих показателей и формирование метрики лояльности потребителей и ее основных целевых

показателей.

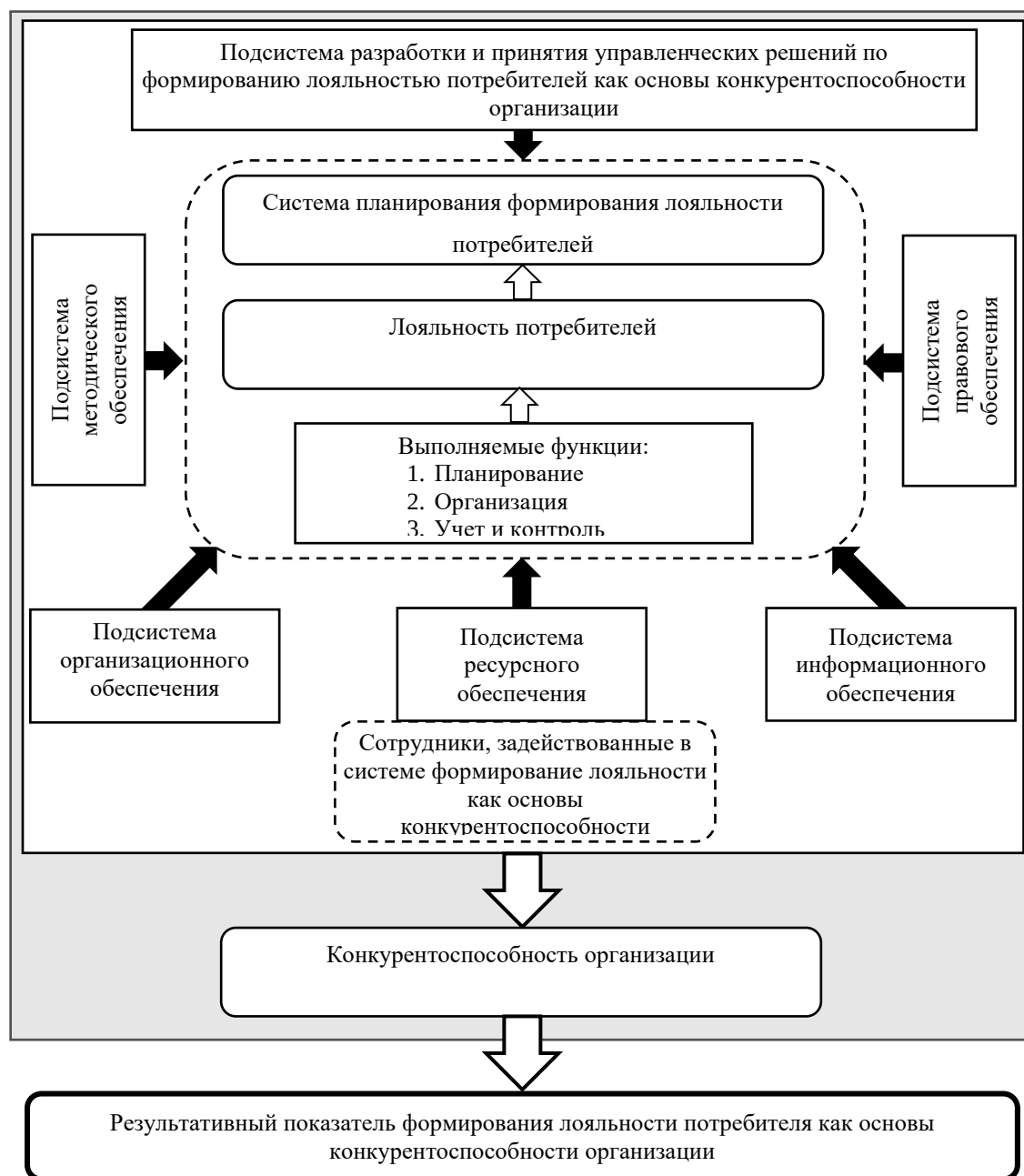


Рис. 2 Система формирования лояльности как основы конкурентоспособности организации.

3. Система планирования формирования лояльности потребителей. Планирование предполагает разработку программы действий для получения организацией максимально возможной прибыли как результата согласованного осуществления ее важнейших функций: коммерческой, инновационной, технологической, организационной, социальной и др. Планирование способствует эффективному и рациональному использованию ресурсов, устранению неопределенности, что позволяет воздействовать на нежелательные с точки зрения интересов организации факторы.

4. Подсистема принятия управленческих решений включает:

- Контроль выполнения управленческих решений
 - Экономическая эффективность управленческих решений
 - Степень оценки риска принятия управленческих решений
 - Изучение влияние экономических законов на эффективность управленческих решений
 - Обеспеченность лица, принимающего управленческие решения, качественной информацией
 - Применение методов функционально-стоимостного анализа, прогнозирования, моделирования и экономического обоснования каждого управленческого решения
5. Обеспечивающие подсистемы:
- а. К подсистеме принятия управленческих решений относятся:
- Контроль выполнения управленческих решений
 - Экономическая эффективность управленческих решений
 - Степень оценки риска принятия управленческих решений
 - Изучение влияние экономических законов на эффективность управленческих решений
 - Обеспеченность лица, принимающего управленческие решения, качественной информацией
 - Применение методов функционально-стоимостного анализа, прогнозирования, моделирования и экономического обоснования каждого управленческого решения
- б. К подсистеме правового обеспечения относятся:
- Соблюдение законодательства РФ, а также мониторинг изменений в законодательстве;
 - Соблюдение действующих стандартов;
 - Соблюдение прав сотрудников организации;
 - Наличие и использование специального программного обеспечения (СПС «Консультант», «Гарант» и пр.);
 - Обеспечение правильного ведения документации;
 - Соответствие рабочего места требованиям законодательства.
- с. К подсистеме организационного обеспечения относятся:
- Повышение квалификации сотрудников организации;
 - Повышение мотивации сотрудников организации;
 - Уровень рационального использования кадров организации;
 - Уровень рационального использования рабочего времени сотрудников организации;
 - Уровень контроля результатов работы сотрудников организации
 - Степень соответствия выполнения функций должностными инструкциями сотрудниками организации.
- д. К подсистеме информационного обеспечения относятся:
- Наличие компьютерных программ для получения и обработки

информации;

- Степень открытости информации;
- Степень достоверности информации;
- Составление статистики для формирования лояльностью потребителей;

- Соответствующее качество информации;
- Составление отчетов о проведении мероприятий по формированию лояльности потребителей.

е. К подсистеме методического обеспечения относятся:

- Применение методики системы формирования лояльности потребителей организации;

- Использование методов оценки конкурентоспособности организации;

- Применение методов получения первичных данных;
- Применение методов получения вторичных данных;
- Использования специализированных программ для осуществления оценки формирования лояльности потребителей и конкурентоспособности организации.

- Использование специализированной литературы.

ф. К подсистеме ресурсного обеспечения относятся:

- Уровень кадровой обеспеченности организации;
- Наличие специализированных программ и электронных ресурсов;

- Уровень финансовой обеспеченности формирования лояльности потребителей организации;

- Обеспеченность необходимым оборудованием организации;
- Занятость сотрудников в системе формирования лояльности потребителей;

- Наличие данных маркетингового исследования.

6. Оценка эффективности работы сотрудников, задействованных в системе формирование лояльности как основы конкурентоспособности организации с помощью матрицы принятия управленческих решений.

7. Оценка конкурентоспособности организации подразумевает метод эффективной конкуренции, включающий расчет единичных показателей конкурентоспособности организации, расчет критериев конкурентоспособности организации и расчет коэффициента конкурентоспособности организации.

8. Результативный показатель формирования лояльности потребителя как основы конкурентоспособности организации представляет комплексную оценку описанных ранее элементов.

Использованные источники:

1. Арсеньев, Ю. Н. Управление персоналом. Модели управления : учеб. пособие для вузов по специальностям "Менеджмент орг." и "Упр.

персоналом" / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 287 с.

2. Гайдаенко, Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика : учебник / Т. А. Гайдаенко. - М. : Эксмо : Мирбис, 2005. - 475 с

3. Д. Гилберт . Управление розничным маркетингом : учебник / Д. Гилберт [и др.] ; под ред. Д. Гилберта ; пер. со 2-го англ. изд. - М. : ИНФРА-М, 2005. - 570 с.

Канеева Э.В.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

РОЛЬ ПРИРОДНОГО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: На сегодняшний день природно-ресурсный потенциал страны определяет ее возможное развитие. Экономика страны во многом зависит от величины и эффективности применения ресурсного потенциала.

Ключевые слова: природные ресурсы, доходы бюджета, нефтегазовые доходы.

На сегодняшний день природно-ресурсный потенциал страны определяет ее возможное развитие. Экономика страны во многом зависит от величины и эффективности применения ресурсного потенциала. Особенно актуальна проблема с эффективностью использования природных ресурсов в Российской Федерации, так как значительную часть доходов федерального бюджета занимают нефтегазовые доходы федерального бюджета. (Таблица 1)

Таблица 1 «Удельный вес нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета».

год	Показатели			
	Всего доходы	Нефтегазовые доходы	Отношение нефтегазовых доходов к общему объему доходов	Темп роста нефтегазовых доходов
2013	13019,90	6534,00	50,18	-
2014	14069,50	7296,20	51,86	111,67
2015	13251,30	5879,90	44,37	80,59
2016	13,738,5	6044,90	44,00	99,20

Исходя из данных таблицы мы видим, что около 50 % общего объема доходов бюджета составляют нефтегазовые доходы.

Вместе с тем, в 2015 году мы наблюдаем резкое снижение доли нефтегазовых доходов в общем объеме доходов.

Обращается внимание, что данного рода снижение доли нефтегазовых доходов связано не со снижением зависимости бюджета от данного вида источников, а из-за кризисного снижения цен на нефть в 2015 году. В 2016 году также прослеживается отрицательная динамика поступлений от нефти и газа.

Рассматривая Таблицу № 2, мы видим снижение всех показателей, так цены на нефть Юралс, снизились в 2016 по отношению к 2015 году на 5,6% цены на газ на 20,4%, объем ВВП увеличился, но следствием этого стала инфляция, а не увеличение производительности.

Объем импорта вырос на 1,7%, что указывает на то, что страна по-прежнему зависима от импортных товаров и услуг.

Вместе с тем, экспорт сократился на 3,7%, главным критерием стало снижение цен на нефть и на газ, а также за счет сокращения экспорта нефти.

Таблица 2 «Основные бюджетные показатели»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 год		
			Закон N 384-	Прогноз	Отклонение
1	2	3	4	5	6 = 5 - 4
Цены на нефть Юралс, долл./барр.	97,6	53	100	50	-50
Цены на газ (дальнее зарубежье), долл./тыс. куб. м	351	250	307	199	-108
ВВП, млрд. рублей	71 406	73 515	83 208	78 673	-4 535
Инвестиции, млрд. рублей	13 528	13 498	15 356	14 200	-1 156
Объем импорта (по кругу товаров, учитываемых ФТС России), млрд. долл. США	286,7	183,2	305,5	186,4	-119,1
Объем экспорта (по кругу товаров, учитываемых ФТС России), млрд. долл. США	497,8	341,3	498,2	328,7	-169,5
Курс доллара, рублей за доллар США	38,4	61,0	38,7	63,3	24,6
Объем экспорта нефти, млн. тонн	223	237	229,5	233,5	4,0

При расчете прогнозируемого объема доходов федерального бюджета

учитывались изменения законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации.

Увеличение доходов федерального бюджета в 2016 году на 465 701,2 млн. рублей или на 0,59% к ВВП, будут достигнуты в том числе:

- 195 425,8 млн. рублей - за счет сохранения ставки вывозной пошлины на нефть на уровне 2015 года (42%) по сравнению с ранее предполагавшимся снижением до 36% в рамках "налогового маневра" (199 414,1 млн. рублей без учета снижения поступления налога на прибыль организаций, зачисляемого в федеральный бюджет, в результате роста налоговой нагрузки на предприятия нефтегазового сектора);

- 112 397,3 млн. рублей - за счет изменения ставки налога на добычу полезных ископаемых для добычи газа и газового конденсата для налогоплательщиков, являющихся собственниками Единой системы газоснабжения (114 691,1 млн. рублей без учета снижения поступления налога на прибыль организаций, зачисляемого в федеральный бюджет, в результате роста налоговой нагрузки на предприятия нефтегазового сектора) (Таблица 3).

Таблица 3 «Нефтегазовые доходы»

Показатель	2015 год	2016 год	
		Прогноз	Отклонение
1	2	3	4
Доходы, всего	13 251 351,4	13 738 468,7	487 117,3
в %% к ВВП	18,0	17,5	-0,5
Нефтегазовые доходы	5 879 868,6	6 044 902,9	165 034,3
в %% к ВВП	8,0	7,7	-0,3
Ненефтегазовых доходов	7 371 482,8	7 693 565,8	322 083,0
в %% к ВВП	10,0	9,8	-0,2

Так, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективное управление природными ресурсами, может увеличивать доходы федерального бюджета, для дальнейшего их перераспределения между уровнями бюджетной системы.

Российская Федерация, как и некоторые другие страны мира, экономика которых в сильной степени зависит от мирового уровня цен на экспортное сырье и товары, формирует специальные Резервные фонды накоплений, средства которых позволяют компенсировать недостаток финансов в случае падения мировых цен на основные экспортные товары.

Основной целью формирования Резервного фонда является финансирование дефицита федерального бюджета. Последствия

экономического кризиса 2009 года привели к существенному расходованию средств этого фонда. Поэтому в 2012 году его объем составлял только 20% от объема 2009 года.

Рис.1. Динамика объемов Резервного фонда Российской Федерации за период с 2010 по 2015 год, млрд.руб.



Фонд национального благосостояния призван обеспечивать сбалансированность (покрытие дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. На рис.2 показана динамика объемов Фонда национального благосостояния за период с 2008 по 2012 года.

Рис.2. Динамика объемов Фонда национального благосостояния за период с 2010 по 2015 год, млрд.руб.



В нынешних кризисных реалиях, особенно актуальна тема пополнения и рационального использования суверенных фондов, а эффективное управление природными ресурсами это один из главных инструментов для решения этой задачи.

Использованные источники:

1. www.minfin.ru
2. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов / Под ред. проф. Э.В. Гирусова; - М.: Закон и право. 2015 г. - 97 с.

*Канеева Э.В.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: Природные ресурсы – важнейший компонент социально-экономического развития региона. Они являются первоисточником материального потенциала, определяют стратегию функционирования предприятий, служат базой для решения государственных задач, составляют основу социально-экономической сферы страны.

Ключевые слова: природные ресурсы, классификация, минеральные ресурсы, водные ресурсы.

Природные ресурсы – важнейший компонент социально-экономического развития региона. Они являются первоисточником материального потенциала, определяют стратегию функционирования предприятий, служат базой для решения государственных задач, составляют основу социально-экономической сферы страны.

Также, природные ресурсы – это объекты и силы природы, используемые человеком для поддержания своего существования. К ним относятся солнечный свет, вода, почва, воздух, полезные ископаемые, энергия приливов и отливов, сила ветра, растительный и животный мир.

Следует отметить что природная среда включает в себя не одни лишь природные ресурсы распространенные по всей территории земного шара и непосредственно саму территорию, но и природные условия их местонахождения.

В России пока нет четких критериев, позволяющих разделить ресурсы между различными уровнями иерархии на основе их естественных свойств. Однако некоторые подходы уже прорабатываются. В мировой практике известны попытки такого разделения.

В разных странах законодательные определения природных ресурсов заметно разнятся и, классифицируя их в управленческих целях, приходится принимать во внимание множество факторов: сравнительную ценность, естественную составляющую, способ использования, стратегическую важность, возможные методы извлечения, концентрацию.

Принятая в каждой стране система классификации отвечает меняющимся технологическим, экономическим и политическим условиям.

Большинство законов о недрах, например, представляет список руд или минералов, а также строительных материалов. Некоторые штаты в Австралии специально исключают строительные материалы из закона о недрах. В Индии выделяются «второстепенные материалы», регулирование использования которых передаются в юрисдикцию штатов, остальные регулируются центральным правительством.

В Австралии золото отделяется от других минералов при передаче

прав на недра, поэтому основное различие делается между «месторождениями золота» и «другими месторождениями».

В рамках данной статьи предлагается один из вариантов классификации природных ресурсов основанный на выделении такого критерия как: «Стратегическая важность ресурса».

Отнесение в ту или иную группу зависит от такого фактора, как доля доходов бюджета от реализации данного вида ресурса в общем объеме доходов федерального бюджета. Так в группу 1, могут попасть ресурсы удельный вес которых в общем объеме доходов бюджета занимает 40 и более процентов на протяжении 5 предшествующих лет. (Таблица 1).

Таблица 1 «Классификация природных ресурсов»

Критерий	Литосферные	Гидросферные	Атмосферные	Биосферные
Стратегически важные ресурсы 1 группы	нефть и газ	-	-	-
Стратегически важные ресурсы 2 группы	почвенный фонд, бокситы, золото, уголь	энергия приливов и отливов, ресурсы подземных вод, источники пресной воды	озоновый слой, энергия солнца, энергия ветра, атмосферный воздух	растительный мир, животный мир, биологические ресурсы

Каждая страна может иметь свою систему классификации природных ресурсов. Такая система должна отвечать целям, стоящим перед каждым конкретным государством в области управления ресурсами. В том числе государство само должно решать, производить дополнительную, более подробную разбивку по классам, группам или рассматривать возможности предоставления лицензий в рамках каждой укрупненной категории на индивидуальной основе. Это дает возможность расширить список ресурсов, использование которых нужно лицензировать.

Использованные источники:

1. www.minfin.ru
2. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов / Под ред. проф. Э.В. Гирусова; - М.: Закон и право. 2015 г. - 105 с.

*Капелюшный Э.Д., к.э.н.
Паукова А.А.
студент
Самарской гуманитарной академии
Россия, г. Тольятти*

ИЗУЧЕНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА

В статье рассматриваются сущность и значение работы по изучению и прогнозированию покупательского спроса.

Ключевые слова: спрос, объем спроса, структура спроса, сущность спроса.

The article discusses the nature and significance of work for the study and prediction of consumer demand.

Key words: demand, demand volume, demand structure, the nature of demand.

Спрос - платежеспособная потребность в товарах и услугах на рынке или форма проявления той части потребности, которая обеспечена покупательской способностью, то есть деньгами.

Спрос как категория товарного рынка содержит не только сущностные характеристики потребностей, но и те, которыми он наделяется как товарно-денежная категория. В отличие от потребностей спрос присущ не каждому обществу, а лишь такому, в котором сохраняется товарное производство и свойственные ему формы распределения и обмена.

Поэтому важной сущностной характеристикой спроса является его стоимостная определенность. Отсюда вытекает качественное различие между спросом и потребностями. Для категории потребность стоимостная определенность не является сущностной характеристикой, она может проявлять себя и непосредственно, тогда как спрос вне этой определенности не существует. Вместе с тем, необходимо отметить, что спрос - это не только определенная сумма денежных средств населения, направленная на приобретение (покупку) товаров, но и отражение требований населения к потребительской стоимости продуктов труда.

В покупательском спросе различают объем и структуру.

Объем спроса определяется суммой денег, которой располагает население за вычетом размера нетоварных расходов.

Общий объем спроса фиксируется только в денежном выражении, а объем спроса на отдельные товары в сумме и в натуральном выражении.

Структура спроса выражает количественное соотношение платежеспособной потребности на отдельные товары.

Сущность спроса, его взаимосвязь с потребностями, товарным предложением, а также зависимость спроса от многих факторов являются

необходимой предпосылкой уяснения цели, задачи и важности его изучения.

Процесс изучения спроса в розничной торговле представляет собой сбор, обработку и анализ необходимой информации для стратегических, тактических и оперативных решений по развитию производства товаров народного потребления, управлению товарными запасами, а также по их закупке и продаже. Из этого определения становится понятна стратегическая важность работы по изучению спроса в торговле для последующего использования этой информации производственными предприятиями. Эта информация может предлагаться предприятиям-производителям в качестве маркетинговой услуги и от этого торговля может иметь дополнительный доход.

Наиболее распространенной формой проявления спроса является показатель розничного товарооборота. Анализ его структуры помогает выявить предпочтения покупателей в отношении тех или иных товаров. При оптимизации ассортимента целесообразно проводить учет ежедневной реализации по количеству, сумме, а также распределение спроса по времени (например, по дням недели). Наряду с показателями продаж можно получить данные о количестве покупателей и средней сумме покупки.

Товарооборот как выражение спроса позволяет судить лишь о реализованных потребностях покупателей. Существуют еще и нереализованные потребности, а значит - и неудовлетворенный спрос. Причинами возникновения такого спроса могут быть и отсутствие в продаже необходимых потребителям товаров, и слишком высокие, не соответствующие доходам населения, цены на них.

Изменение спроса может быть связано как со снижением потребности покупателей в одних и увеличением потребности в новых, заменяющих их, товарах, так и с расширением потребностей в товарах, спрос на которые уже сложился. В этих случаях говорят о формирующемся спросе.

Таким образом, при изучении спроса учитываются три его вида:

- реализованный (спрос, который нашел свое удовлетворение в виде покупки товара или услуги; количественно выражается суммой проданных товаров);
- неудовлетворенный (спрос на товары, которые в определенный момент времени отсутствовали в продаже, хотя они производятся и находятся в обращении);
- формирующийся (спрос на товары, которые готовятся к производству).

По характеру возникновения потребности в покупке:

- устойчивый спрос (не допускающий замены товара);
- неустойчивый (окончательно сформированный в магазине при непосредственном ознакомлении с товарами);
- импульсивный (возникает под влиянием побуждений; решающая роль продавца; реклама; широкий выбор товаров).

По степени повторяемости:

- первичный (спрос на товары впервые приобретаемые);
- повторный (спрос на товары знакомые или на замену).

По частоте предъявления спроса: повседневный, периодический, эпизодический.

По степени распространенности: единичный, ограниченный, массовый.

Учет реализованного спроса проводят для выявления фактического удовлетворения спроса населения на отдельные товары. Об объеме и структуре такого спроса судят по размеру продажи товаров. С этой целью используют результаты инвентаризаций, оперативные данные о запасах и поступлении товаров и т.д. Применение современных компьютерно-кассовых систем позволяет вести ежедневную регистрацию проданных товаров и формировать отчеты с выводом их на печать. При этом могут быть учтены не только наименование, количество, цена товаров, но и целый ряд других характеристик.

Учет неудовлетворенного спроса в организации розничной торговли проводится различными способами. Например, в магазинах могут вестись специальные книги, куда заносятся заявки покупателей на товары, отсутствующие в продаже. При поступлении этих товаров покупателей извещают по телефону или с помощью почтовых открыток. Кроме того, с целью изучения этого показателя в розничных торговых организациях возможно проведение анкетных опросов покупателей. Узнать, какие товары из отсутствующих в продаже покупатели хотели бы приобрести, помогают и беседы, проводимые продавцами в процессе обслуживания покупателей.

Одной из важнейших характеристик спроса является его эластичность. Оценка эластичности спроса (по цене, доходам покупателей и другим параметрам) позволяет фирме выбрать верную стратегию поведения на рынке. Коэффициенты (показатели) эластичности спроса и предложения дают возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения факторов, влияющих на спрос и предложение. Ценовая эластичность спроса измеряет степень чувствительности потребителей к изменениям цены. Если потребители относительно чувствительны к изменениям цен, спрос является эластичным. Если потребители относительно нечувствительны к изменениям цен, спрос неэластичен. Ценовую эластичность спроса можно определить, наблюдая за характером воздействия изменения цены на величину общей выручки от продажи продукции. Если цена и общая выручка изменяются в противоположных направлениях, значит, спрос эластичен. Если цена и общая выручка изменяются в одном и том же направлении, спрос неэластичен. В случае единичной эластичности спроса изменение цены оставит общую выручку неизменной. Количество доступных товаров-заменителей, место продукта в бюджете покупателя, его принадлежность к предметам необходимости или роскоши, а также

длительность анализируемого периода времени - все это факторы, влияющие на эластичность спроса.

Эластичность предложения зависит от трудности перераспределения ресурсов между альтернативными областями их использования. В свою очередь, эта мобильность ресурсов зависит от количества времени, имеющегося в распоряжении производителей для того, чтобы приспособиться, к данному изменению цены.

Таким образом, масштабы, качество и динамика развития товарного предложения определяются масштабами и динамикой развития платежеспособного спроса населения и одновременно выступают в качестве основных показателей уровня развития системы товарного обращения и экономики страны или региона.

Использованные источники:

1. Баканов М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учеб. пособие/ М.И. Баканов - М.: Экономика
2. Овчинников Г.П. Макроэкономика: в 2 т./ Г.П. Овчинников. - Т.1: Основы анализа спроса и предложения.

Карапетян Г.Г.

***руководитель практики разрешения споров
ООО «Урса Юридические Консультации»***

аспирант

кафедра предпринимательского и корпоративного права

Юридический факультет имени М.М. Сперанского

ФГУП «Академия народного хозяйства

и государственной службы при президенте РФ»

Karapetyan Gevorg Gagikovich, Head of Dispute Resolution Department, "Ursa Legal Consultancy", LTD, postgraduate student at M.M. Speransky Faculty of Law, Department of Entrepreneurial and Corporate Law, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЯЗАННОСТИ АКЦИОНЕРА УЧАСТВОВАТЬ В ПРИНЯТИИ КОРПОРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ВНУТРЕННИМИ ДОКУМЕНТАМИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Федеральным законом от 05.05.2014 N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации"⁸³(Далее по тексту также – Федеральный закон от 05.05.2014 № 99-ФЗ) в часть первую Гражданского Кодекса Российской Федерации⁸⁴ (Далее по тексту также – ГК РФ) введена ст. 65.2 о правах и обязанностях участника корпоративной организации. Настоящая статья посвящена анализу правового регулирования обязанности акционера

⁸³ "Собрание законодательства РФ", 12.05.2014, N 19, ст. 2304.

⁸⁴ "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301.

участвовать в принятии корпоративных решений внутренними документами акционерного общества.

Ключевые слова: внутренние документы, обязанности акционера, корпоративное решение.

Federal law from 05.05.2014 N 99-FZ "On Amendments to Chapter 4 of the Civil Code of the Russian Federation and Invalidating Certain Provisions of Legislative Acts of the Russian Federation" (hereinafter also referred to as - Federal Law of 05.05.2014 № 99- FZ) introduced Art. 65.2 to the first part of the Civil Code of the Russian Federation (hereinafter also referred to as - the Civil Code) concerning the rights and duties of the corporate organization. This article is devoted to the analysis of the internal documents of a joint-stock company regulating the responsibilities of shareholders to participate in making corporate decisions.

Участие в управлении корпорацией является одним из основополагающих прав владельцев обыкновенных акций, а в предусмотренных законом и уставом акционерного общества случаях также и владельцев привилегированных акций общества. Указанное право акционеры реализуют путем участия в работе общего собрания и голосования по вопросам повестки дня общего собрания акционеров. Однако зачастую решение определенных вопросов отнесенных законодательством и внутренними документами общества к компетенции общего собрания акционеров является необходимым для нормальной деятельности акционерного общества. В таких случаях право акционера участвовать в работе общего собрания акционеров и голосовать по вопросам включенным в повестку дня общего собрания трансформируется в обязанность добросовестного акционера общества.

Согласно п. 4 ст. 65.2 ГК РФ участник корпорации обязан: 1) участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере в порядке, способом и в сроки, которые предусмотрены настоящим Кодексом, другим законом или учредительным документом корпорации; 2) не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности корпорации; 3) участвовать в принятии корпоративных решений, без которых корпорация не может продолжать свою деятельность в соответствии с законом, если его участие необходимо для принятия таких решений; 4) не совершать действия, заведомо направленные на причинение вреда корпорации; 5) не совершать действия (бездействие), которые существенно затрудняют или делают невозможным достижение целей, ради которых создана корпорация.

Законодательное установление определенных обязанностей участника хозяйственного общества не является новеллой в правовой науке. Так, например согласно ст. 34 Федерального закона от 26.12.1995 N 208-ФЗ "Об

акционерных обществах"⁸⁵ (Далее по тексту также – Закон об АО) акции общества размещенные при его учреждении должны быть полностью оплачены при его учреждении, что полностью подпадает под обязанность участника корпорации участвовать в формировании имущества корпорации указанной в п. 4 ст. 65.2 ГК РФ обязанности. Однако Закону об АО, в отличие от Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью",⁸⁶ не знакомы нормы прямо предусматривающие обязанность акционера участвовать в управлении обществом в установленных законом (и не только) случаях.

В юридической литературе уже было обращено внимание на то, что установление случаев обязательности участия акционера в принятии корпоративных решений (применительно к акционерным обществам указанная обязанность сводится к участию в работе общего собрания акционеров и голосованию по ним – примечание мое К.Г.) входит в сферу регулирования внутренних документов общества[1].

Более того, учеными также справедливо отмечается, что «...едва ли можно найти пример, когда какое-либо решение требуется для продолжения деятельности корпорации именно в соответствии с законом. По этой причине ВС РФ, на наш взгляд, пошел по абсолютно верному пути расширительного толкования, приближенного к смыслу этой нормы: зафиксировать обязанность участников корпорации посещать общие собрания, где рассматриваются вопросы, имеющие особое значение, без решения которых может существенно затрудниться деятельность общества (например, будет невозможно сформировать органы корпорации)»[2].

Речь идет о п. 34 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 N 25 "О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации"⁸⁷ согласно которому участник корпорации обязан участвовать в принятии корпоративных решений, без которых корпорация не может продолжать свою деятельность в соответствии с законом, если его участие необходимо для принятия этих решений (пункт 4 статьи 65.2 ГК). К таким решениям, в частности, относятся решения о назначении единоличного исполнительного органа или членов совета директоров, а также о внесении изменений в устав, если они требуются в соответствии с законом и без их внесения корпорация не сможет продолжать свою деятельность. Как видно ни ГК РФ, ни Закон об АО, ни указанное постановление не содержат исчерпывающий перечень случаев обязательности участия акционера в принятии корпоративных решений. Указанное наблюдение, на мой взгляд, дает достаточно крепкое основание предположить и утверждать, что внутренние документы акционерного общества во главе с уставом общества могут и должны содержать случаи обязательности участия акционера в принятии

⁸⁵ "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 1

⁸⁶ "Собрание законодательства РФ", 16.02.1998, N 7, ст. 785

⁸⁷ "Бюллетень Верховного Суда РФ", N 8, август, 2015

корпоративных решений.

Единственной каплей сомнения в вышесказанном может служить указание ГК РФ на то, что соответствующая обязанность возникает у акционера в случае наличия необходимости принять корпоративное решение «...без которых корпорация не может продолжать свою деятельность в соответствии с законом».

Однако как указывалось выше, следует согласиться с мнением Новака Д.В. и Кузнецова А.А., что Верховный суд РФ в вышеуказанном постановлении уже исключил необоснованно узкое толкование нормы п. 4 ст. 65.2 ГК РФ[2].

Вышеприведенные доводы становятся более очевидными, если учитывать то обстоятельство, что акционерное общество зачастую имеет сложную модель управления с наличием общего собрания акционеров, совета директоров (наблюдательного совета), коллегиального исполнительного органа и единоличного исполнительного органа,[3 с. 194-195] со сложной процедурой принятия решения по вопросам отнесенным законодательством и внутренними документами общества к их компетенции.

В отдельных случаях законом предусмотрен двухуровневый порядок принятия решений, при этом такой порядок зачастую установлен в качестве диспозитивной нормы, предоставляя обществу возможность самому решать обязательность такого регулирования.

Так, согласно п. 2 ст. 79 Закона об АО Решение об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов балансовой стоимости активов общества, принимается всеми членами совета директоров (наблюдательного совета) общества единогласно, при этом не учитываются голоса выбывших членов совета директоров (наблюдательного совета) общества. В случае, если единогласие совета директоров (наблюдательного совета) общества по вопросу об одобрении крупной сделки не достигнуто, по решению совета директоров (наблюдательного совета) общества вопрос об одобрении крупной сделки может быть вынесен на решение общего собрания акционеров. В таком случае решение об одобрении крупной сделки принимается общим собранием акционеров большинством голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров. Как видно Закон не обязывает совет директоров (наблюдательный совет) передать соответствующий вопрос на решение общего собрания акционеров при недостижении единогласия, что зачастую приводит к тупиковым ситуациям применительно к одобрению крупных сделок общества. Для избегания таких тупиковых ситуаций общества сами предусматривают обязанность совета директоров (наблюдательного совета) по передаче соответствующего вопроса на решение общего собрания акционеров при не достижении единогласия.

Следует подчеркнуть, что предусмотренность законодательством права совета директоров (наблюдательного совета) по передаче вопросов по

которым советом директоров (наблюдательным советом) не достигнуто единогласие на решение общего собрания акционеров не является обязательным для установления соответствующего правила во внутреннем документе. Дело в том, что каждое конкретное общество действует в определенной сфере предпринимательского оборота и применительно к такой сфере отдельные вопросы могут представлять особую важность для общества и соответственно они должны обладать правом установления механизма принятия решений который будет обеспечивать эффективное разрешение соответствующих вопросов. Судебная практика признает, что такие нормы содержащийся во внутренних документах общества полностью соответствуют законодательству.⁸⁸

Применительно к обсуждаемой проблематике, также следует подчеркнуть что уклонение акционера от участия в принятии корпоративных решений касающихся непосредственной предпринимательской деятельности общества также признается судами основанием для применению к недобросовестному акционеру предусмотренных законодательством санкций.⁸⁹

Таким образом, акционерное общество, которому предоставлены довольно широкие полномочия в вопросах корпоративного правотворчества должны подробным образом регулировать обязательность участия акционера в принятии корпоративных решений как в случаях предусмотренных законодательством так и в случаях установленных внутренними документами акционерного общества.

Использованные источники:

1. Долинская В.В. Общее собрание акционеров: монография. М.: НОРМА, ИНФРА-М, 2016. 160 с.
2. Кузнецов А.А., Новак Д.В. Вопросы корпоративного права в Постановлении Пленума ВС РФ от 23.06.2015 N 25 // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2015. N 12. С. 26 – 60
3. Могилевский С.Д. Правовые основы деятельности акционерных обществ. М.: Дело, 2004, 672 с.

*Карлова С.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА САХАРА

В данной статье рассмотрена история развития сахарной промышленности, а также технология его производства.

⁸⁸ См. Постановление ФАС Уральского округа от 30.08.2007 N Ф09-7037/07-С4 по делу N А07-25696/2006//СПС КонсультантПлюс

⁸⁹ Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 27 января 2016 г. №Ф06-4603/2015 по делу № А 55-31014/2014

Ключевые слова: производство сахара, технология, сахарная промышленность, переработка.

This article describes the history of the development of the sugar industry and its production process.

Keywords: sugar production, technology, sugar industry, processing.

Пищевая промышленность – это отрасль, которая отличается высокой устойчивостью к любым изменениям на рынке, поскольку спрос на продукты питания не падает никогда. Один из самых рентабельных видов бизнеса в этой сфере – производство сахара [1].

История сахара в России начинается примерно с XI-XII веков, когда сахар впервые завезли, пробовать его могли только князья и его приближенные. Первая в Российской Федерации «сахарная палата» была открыта Петром I в начале XVIII века, и сырьё для сахара ввозилось из-за границы. В 1809 году стало налаживаться производство сахара из отечественного сырья – сахарной свеклы.

Сахар – это практически химически чистый продукт, содержание сахарозы которого составляет 99,85% массы продукта в зависимости от вида сахара-товара.

Производится большое количество разновидностей сахара такие как, например: тростниковый сахар, свекловичный сахар, пальмовый сахар, солодовый сахар, сорговый сахар, кленовый сахар и т.д.

Технология производства сахара – многоуровневая цепочка, которая состоит из следующих этапов:

- очистка сырья от примесей;
- получение диффузионного сока из стружки сахарной свеклы;
- очистка жидкости;
- сгущение сока;
- варка утфеля;
- сушка готовой продукции;
- охлаждение и упаковка

Другими словами, свеклу сначала моют и очищают, после чего ее взвешивают и измельчают в стружку. Подготовленное сырье отправляют в диффузор, где под воздействием горячей воды происходит экстракция сахара. В результате получается жом, который можно использовать, как корм для животных, и диффузионный сок. Жидкость очищают и смешивают в сатураторе с известью. Далее раствор подогревают и фильтруют. Далее, очищенный сок подвергают выпариванию. Полученный сироп отправляют в специальные вакуум-аппараты, чтобы получить утфель первой кристаллизации. Последний этап – кристаллизация сахара [3].

В России хорошо развито производство сахара, это связано с тем, что технологический процесс постоянно совершенствуется, а ассортимент неуклонно растет. Сахар занимает важное место в рационе питания человека. Примерно половина энергии, расходуемой человеком,

восполняется углеводами, из них 1/3 – сахаром. Сахар и сахаристые вещества используются и как сырьё в кондитерской, хлебопекарной, консервной и других отраслях промышленности, при производстве напитков, мороженого.

Объёмы производства сахарного песка по России и Орловской области представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объёмы производства сахара в России и Орловской области, тыс. тонн

Продукция	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Российская Федерация	3313	2768	4733	4443	4877
Орловская область	188	194	216	257	286

На основе данной таблицы можно сделать вывод, что производство сахара по России и Орловской области из года в год имеет тенденцию роста. Для наглядности построим диаграмму (рис. 1).

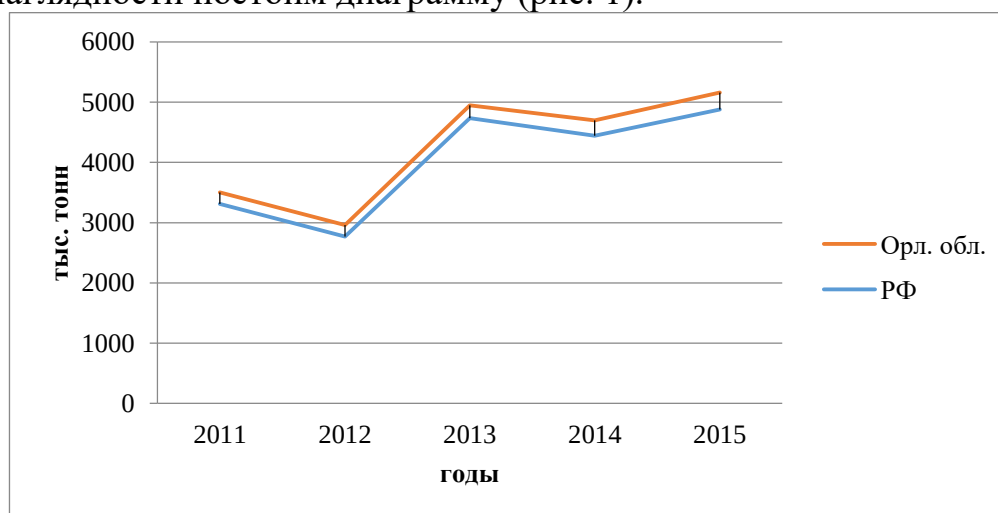


Рисунок 1 - Динамика производства сахара по России и Орловской области.

В настоящее по Орловской области насчитывается 4 предприятия занимающиеся сахарной промышленностью, Такие как Мценский район ЗАО «Отрада-Сахар», РП Залегощь ЗАО «Залегощь-Сахар», Ливенский район ООО «Ливны-Сахар», РП Колпны ОАО «Колпнянский Сахарный Завод» [5].

Сахарная промышленность является одной из важнейших отраслей сельского хозяйства. Сахарная промышленность – это отрасль пищевой промышленности, специализирующаяся на производстве белого сахара-песка из сахарной свёклы или сахарного тростника [4].

Таким образом, производство сахара это достаточно крупная промышленная отрасль. В нашей стране сахар-песок и сахар-рафинад выпускают более 300 предприятий. Предприниматели, которые делают

бизнес на сахаре, периодически реконструируют свои предприятия, чтобы увеличить их производительность. Благодаря этому данный сегмент рынка развивается быстрыми темпами [2].

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями. // Все для бухгалтера. — 2011. — № 1. — С. 5-9.
2. Ветрова Л.Н. Управленческий учет в птицеводческих организациях Орловской области. // Экономический анализ: теория и практика. — 2004. — № 4. — С. 43-47.
3. Карачковская О.И., Ветрова Л.Н. Калькуляция себестоимости продукции. // Экономика и социум. — 2015. — № 2-5 (15). — С. 772-773.
4. Липская Н.И. Качество сахара и пути его повышения. Технология производства сахара 2008. — 61 с.
5. Федеральная служба государственной статистики

Карпенко А.В.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация: В статье рассматривается один из самых актуальных вопросов на сегодняшний день это неформальная занятость населения. Приведены данные о количестве неформально занятых граждан. Рассмотрены методы снижения неформальной занятости в регионе. Более подробно описаны риски при отсутствии договорных отношений, дается оценка последствиям, перечислены пути решения данной проблемы, определены явления, которые могут привести к росту неформально сектора.

Ключевые слова: неформальная занятость, трудовые отношения.

Abstract: The article considers one of the most pressing issues to date is informal employment. Data on the number of informally employed citizens. Methods of reducing informal employment in the region. Risks are described in more detail in the absence of contractual relations; assess the consequences, lists ways to solve this problem, defined phenomena that can lead to the growth of the informal sector.

Keywords: informal employment, labour relations.

Проблема неформальной занятости, и выплаты «серых зарплат» в настоящие дни является одной из самых актуальных и злободневных для всей страны и нашего региона в частности.

Под неформальной занятостью понимают любые виды трудовых отношений, основанные на устной договоренности. Поскольку отсутствие письменного трудового договора или контракта увеличивает риски ущемления работодателями трудовых прав и социальных гарантий трудящихся, то неформальную занятость можно рассматривать как занятость, незарегистрированную в формальном и неформальном секторе экономики.

Впервые термин «неформальная занятость» ввел Харт К. в 1973 году в своей работе «Неформальные доходы и городская занятость в Гане» [1].

Каждый пятый россиянин по статистике работает в неформальном секторе экономики. В Краснодарском крае количество людей, получающих серые зарплаты, перевалило за 500 тысяч человек. Серые зарплаты наносят ощутимый урон бюджету края и Пенсионному фонду. Сегодня экономику в регионе создает два миллиона человек, работающее население и 600 тысяч – это люди трудоспособного возраста, которые нигде официально не зарегистрированы. Как показывает практика, больше всего серых зарплат на Кубани в сферах сельского хозяйства, розничной торговли, пассажирских и грузовых перевозок, гостиничном бизнесе. Неформальный сектор до сих пор остается совершенно неисследованным, в том числе и с количественной точки зрения. Его сложно однозначно определить и ещё труднее статистически корректно измерить, поскольку значительная часть неформальной экономической деятельности протекает внутри домохозяйств и не зарегистрированных малых предприятиях.

Существуют различные методы снижения неформальной занятости населения. В Краснодарском крае эта работа строится на уровне муниципалитетов. Разработаны и утверждены планы мероприятий направленные на снижение неформальной занятости населения. Созданы межведомственные рабочие группы по проведению рейдовых мероприятий. Работают телефоны «Горячих линий» Проводятся проверки контрольно-надзорных органов, и информационно-разъяснительная работа с работодателями и работниками. Департаментом труда и занятости населения Краснодарского края проводится ежедекадный сбор информации о достигнутых результатах. Вопрос находится на контроле у главы администрации (губернатора) Краснодарского края. В 2015 году благодаря слаженной работе комиссии по выявлению неформальной занятости больше 180 тыс. человек смогли официально оформить трудовые договоры. Регион даже перевыполнил план, поставленный Минтрудом России. С начала года уже выявлено более 11 тыс. человек, которые работали неофициально. Сейчас почти все они заключили трудовые договоры.

Работники неформального сектора, на первый взгляд, получают финансовое преимущество в виде того, что неуплаченные налоги остаются у них, но при этом сталкиваются со следующими рисками:

- получать заниженную оплату труда или не получить ее в случае любого конфликта с работодателем

- не получить отпускные или вовсе не пойти в отпуск
- не получить оплату листка нетрудоспособности
- полностью лишиться социальных гарантий, предусмотренных трудовым договором
- получить отказ в расследовании несчастного случая на производстве
- не получить расчет при увольнении
- получить отказ в выдаче необходимого ему кредита
- получить отказ в выдаче визы

На уровне предприятия использование неформальной занятости представляется, на первый взгляд, выгодным, так как приводит к снижению издержек и росту прибыли. Однако в случае применения к предприятию санкций (штрафов, запретов на деятельность и прочее) эффект может оказаться негативным. Иногда выгода несоизмерима с риском.

При неформальной занятости государство, а как следствие и общество, теряет часть налогов, которую могли бы платить работники и их работодатели при наличии официального оформления трудовых отношений. Это ведет, например, к недостаточному финансированию бюджетной сферы, ограничивает возможность повышения оплаты труда.

Мы все должны понимать, что неформальная занятость — это, по сути, воровство социальных прав, будущих пенсий. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что если вы не платите налоги, значит, не имеете права на какие-то блага.

Для решения проблемы сокращения неформальной занятости необходимо создать благоприятные условия для открытия и функционирования зарегистрированного малого и среднего бизнеса, оптимизировать его налогообложение, повысить уровень оплаты труда, совершенствовать правовые нормы и повысить ответственность предпринимателей за осуществление неформальной деятельности. Решение проблемы безработицы, развитие формальных возможностей достойно зарабатывать и повышение правовой культуры населения являются важными факторами сокращения масштабов неформальной занятости и вынужденный переход в неформальный сектор лиц, не имеющих иной возможности обеспечить приемлемый уровень жизни.

От социально-экономической и политической ситуации во многом будут зависеть тенденции развития неформального сектора. К явлениям, которые могут привести к росту неформального сектора можно отнести: рост безработицы, недостаточный спрос на рабочую силу в формальном секторе, нестабильность формальной занятости (постоянное ожидание высвобождения, банкротства), низкая зарплата и низкий уровень жизни в целом.

При нормализации социально-экономической ситуации масштабы неформальной занятости могут существенно сократиться. Снижение напряженности на рынке труда, повышение уровня жизни населения при

расширении возможностей трудоустройства в формальном секторе, привлекательность формальной занятости также могут снизить или сдерживать рост неформальной занятости

Многие до сих пор не задумывались о последствиях, с которыми они столкнутся, работая неофициально, включая отсутствие возможности получить оплату больничного листа или отпуск по уходу за ребенком. Самое главное – помнить, что данная информация необходима для всех категорий трудоспособного населения, но особенно для нас, для молодежи, у которых еще есть возможность изменить ситуацию.

Использованные источники:

1. Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Ганне // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Е. Шанина. М.: Логос, 1999
2. Малева Т.М., Синявская О.В. Неформальная занятость в России: методологические подходы и эмпирические оценки/ НИСП/-2002.
3. Дудник Т.А. Проблемы кадровой обеспеченности в сельском хозяйстве. Экономика и социум №1. [Электронный ресурс] – 2015-Режим доступа: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__1_14__2015_g
4. Дудник Т.А. Роль государства, общественного сектора и человека в экономике. Экономика и социум №2. [Электронный ресурс] – 2015-Режим доступа: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15_/
5. Бочков А.А. Безработица в молодежной среде: причины и пути решения. Экономика и социум №2. [Электронный ресурс] – 2015- Режим доступа: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15_/

*Карпов Л.А.
студент 2 курса
информационно-технический факультет
Тропникова Т.А.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра экономической теории
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

В статье рассматривается проблема развития фармацевтической отрасли. Сделан вывод о необходимости ускорения инновационного развития предприятий в СФО.

Ключевые слова: здоровье населения, отраслевая структура, инновационное развитие

Karpov L.A.
student
2 course, Information and Technical Department
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Russia, Novosibirsk
Scientific adviser Tropnikova T.A.
Senior Lecture
Department of Economic Theory
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Russia, Novosibirsk

**THE DEVELOPMENT OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY
AS A FACTOR OF THE INNOVATION POTENTIAL IN THE REGIONS
OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT**

The problem of the development of the pharmaceutical industry. The conclusion about the need to accelerate the development of innovative companies in the SFD was done.

Keywords: public health, industry structure, innovative development.

В состав Сибирского Федерального округа (СФО) входят практически все регионы Западно-Сибирского и Восточно-Сибирского экономических районов, за исключением Тюменской области. Территория СФО составляет 5114,8 млн. кв. км, или 30% всей территории России, но проживает здесь лишь 20,8 млн. человек или 14,3%. Округ включает в себя 4 республики, два края, 6 областей и 7 автономных округов [1]. Развитие регионов представлено промышленностью, торговлей и др. отраслями. Помимо развития отраслей секторов экономики уделяется внимание здоровью населения. Именно здоровье населения рассматривается в Стратегическом социально-экономическом развитии государства в целом, и в СФО в частности. Сохранение здоровья зависит от развития здравоохранения и фармацевтических направлений [2, С.87].

Актуальность темы связана со значительными изменениями, как мирового, так и российского рынка фармацевтической продукции. Данная отрасль дает стабильно высокие темпы роста производства, имеет более 20 процентов всех инвестиций в инновации в фарминдустрию.

Целью работы явилось изучение фармацевтического рынка СФО. Согласно Справочнику предприятий Сибирского федерального округа России, фармацевтическая промышленность представлена 162 организациями, 36 из которых - в г. Новосибирске [3].

Проблемами, связанными с развитием фармотрасли в СФО, является крайняя низкая доля в объеме выпуска лекарственных средств, составившая, например, в 2012 г. 9,42% от общего объема по России (см. Рис.1) [4].

Наименование федеральных округов	Уд. вес от общего объема, %
Центральный	46,69
Северо-Западный	5,78
Южный	0,52
Северо-Кавказский	2,15
Приволжский	28,73
Уральский	5,64
Сибирский	9,42
Дальневосточный	1,05

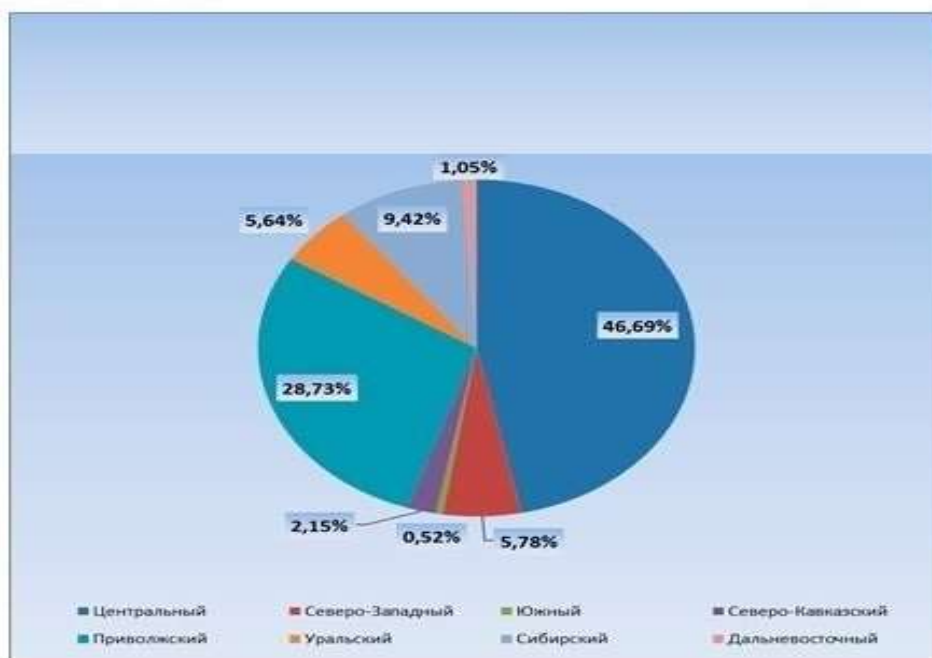


Рис.1. Доля федеральных округов России в объеме высушка лекарственных средств в 2012 году [4].

Кроме того, отраслевая структура выручки компаний промышленного сектора в СФО свидетельствует о низких показателях выручки фармацевтической промышленности. Так, в 2014 г. выручка составила 12,4 млн. руб. или 0,38% от общей выручки промышленного сектора, что явилось наименьшим показателем [5].



Рис. 2. Отраслевая структура выручки промышленного сектора СФО в 2014 году [5].

Задачами работы явилось рассмотрение основных предприятий, формирующих фармацевтическую отрасль в СФО, работающих успешно, и выявление путей решения проблем для предприятий, работающих неэффективно.

Рассмотрены основные «игроки» фармацевтического рынка СФО, представленные конкурентоспособными предприятиями с созданной материально технической базой и обеспечивающие инновационный прогресс. Так, например: - Nature's SunshineProducts, всемирно известная компания, использующая современные технологии производства и продающая по всему миру экологически чистые продукты натурального происхождения, натуральную лечебную косметику, фитопрепараты, витамины, минералы, аминокислоты, ферменты, про- и эубиотики, гомеопатические средства, лечебную косметику, средства личной гигиены [6]; - Вектор-БиАльгам (р.п. Кольцово), ведущая компания, производящая вакцины (единственный в России производитель вакцины против гепатита А), пробиотическую продукцию, закваски для молочной промышленности [7]; - «Новосибхимфарм», специализирующаяся на выпуске инъекционных растворов в ампулах и пластырей; - ОАО «Валента-Фармацевтика», представляющая на рынок препараты направлений психоневрологии, урологии, гастроэнтерологии, иммунологии, вирусологии и антибактериальной терапии. Портфель препаратов компании представлен такими известными брендами, как Ингавирин®, Граммидин®, Тримедат®, Тералиджен®, Феназепам®, Пантокальцин®, Аминазин® и др.[8]; - Научно-исследовательский институт терапии и профилактической медицины ("НИИТПМ"), разрабатывающий методики ранней диагностики и лечения атеросклерозассоциированных заболеваний[9]; - Научно-исследовательский институт фармакологии и регенеративной медицины

имени Е.Д. Гольдберга (НИИФиРМ им. Е.Д.Гольдберга), занимающийся фундаментальными и прикладных исследованиями в области фармакологии [10].

Все рассмотренные предприятия работали за период с 2014 г. по 2015 г. эффективно, социально-экономические показатели отражали успешность их деятельности, что дало основание полагать о возможностях других предприятий следовать за лидерами отрасли.

Таким образом, в СФО имеются предприятия, достигшие высокого уровня развития и внедряющие новые инновационные разработки, вся продукция которых имеет стандарты качества мирового уровня, прошедшее GMP-инспектирование.

Решение проблем, связанных с укреплением позиций многих предприятий фармацевтической отрасли СФО, освоения ими новых рынков, возможно исключительно с использованием передовых инновационных технологий. Соглашусь с мнением Колесовой Т.Л., что «национальные российские производители лекарств ощущают недостаток в притоке инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в фармацевтическую отрасль и биотехнологии из-за ограниченного доступа к долгосрочному финансированию» [11, С.126]. Однако, СФО располагает достаточной научно-технической базой. Соответственно, ресурсы научно-исследовательских институтов, инновационные технологий производства лекарственных средств, диагностики и терапии различных заболеваний, их апробация и последующая трансляция в практическую медицину ускоренными темпами возможны. Общий вывод: в СФО фармацевтическая промышленность является одним из факторов инновационного потенциала региона.

Использованные источники:

1. Общая характеристика Сибирского федерального округа [Электронный ресурс] <http://www.partnersearch.ru/okrug/sibir.php> Дата обращения: 5.05.16
2. Колесова Т.Л., Торопникова В.В. Развитие фармацевтической промышленности в России как элемент стратегии сохранения здоровья нации. В сборнике: Качество и полезность в экономической теории и практике. Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Отв.ред.: В.А.Сибирцев; Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2014. С.85-90.
3. Справочник предприятий Сибирского федерального округа. 2016. [Электронный ресурс] <http://sfo.spr.ru/novosibirsk-i-novosibirskiy-rayon/> Дата обращения: 5.05.16
4. Светлана Романова. Фармацевтическая промышленность за 2012 год, РоснаноМедИнвест, 13 Мая 2013 [Электронный ресурс] http://rmi.com.ru/media/theme_news/p/348 Дата обращения: 06.05.16
5. Восточносибирский заслон. «Эксперт Сибирь» №49 (435), Восточносибирский заслон, 01 дек. 2014. [Электронный ресурс] <http://todaynews24.ru/siberia/2014/49/vostochnosibirskij-zaslon/media/252823/>

Дата обращения: 06.05.16

6. Сайт компаний Nature's Sunshine Products 2016 г. [Электронный ресурс] <http://www.natr.ru/> Дата обращения: 06.05.16

7. Сайт компаний Вектор-БиАльгам [Электронный ресурс] <http://www.bialgam.ru/> Дата обращения: 10.05.16

8. ОАО «ВалентаФарм» [Электронный ресурс] <http://www.valentapharm.com/> Дата обращения: 10.05.16

9. Научно-исследовательский институт терапии и профилактической медицины в Новосибирске [Электронный ресурс] <http://www.iimed.ru/> Дата обращения: 10.05.16

10. Научно-исследовательский институт фармакологии и регенеративной медицины имени Е.Д. Гольдберга [Электронный ресурс] <http://www.niipharm.ru/> Дата обращения: 10.05.16

11. Колесова Т.Л., Торопникова В.В. Тенденции развития фармацевтического рынка. В сборнике: РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А..2015.С.123-128. <http://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK62-2.pdf>

Кастерин Ю.С.

студент

Горишков В.В.

студент

БГУ им. ак. И.Г. Петовского НФ

ЗАЩИТА СВОИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ОТ УТЕЧЕК

Аннотация

В статье рассмотрены основные способы завладения злоумышленниками персональными данными пользователей, а так же меры которые должен предпринять пользователь дабы его персональные данные были надежно защищены.

Annotation

The article describes the basic methods by attackers to seize users' personal data, as well as measures to be taken by the user so that his personal data are secure.

Ключевые слова: защита информации, персональные данные, киберпреступность.

Keywords: information security, personal data, cybercrime.

С каждым днем растет количество киберпреступлений, в частности, значительно возросло число хакерских атак, в результате которых происходят утечки персональных данных простых пользователей, которые чаще всего даже не подозревают, что подверглись нападению злоумышленников. Главная проблема заключается в том, что пользователи не могут осознать тот факт, что киберпреступники могут беспрепятственно завладеть критически важными персональными данными. Но сегодня

данные пользователей особенно уязвимы — новые технологии позволяют хакерам без особых трудозатрат получать логины и пароли, номера банковских счетов и другую конфиденциальную информацию.

Так какими же способами злоумышленникам удастся завладеть персональными данными пользователей? Эксперты перечислили основные методы, с помощью которых хакеры получают доступ к данным:

Самый распространенный путь утечки данных — троянцы или другое вредоносное программное обеспечение, загружающееся на компьютер. Это происходит во время перехода с сайта на сайт, по невнимательности пользователь может загрузить зараженный файл, которые откроет путь ко всем данным, хранящимся на зараженном устройстве;

Значительная часть персональной информации присутствует в открытом доступе — в социальных сетях, мессенджерах и т.д., все это помогает киберпреступникам в достижении их целей. Сайты знакомств — особо излюбленные хакерами ресурсы для получения личных данных пользователей;

Фишинг. С помощью точных копий сайтов онлайн-магазинов, злоумышленники могут получить информацию о кредитных картах.

Также хакеры активно используют в своих целях электронную почту — отправляют ссылки, ведущие на сайты, «инфицированные» вирусами.

Кроме того, хакеры получают данные с потерянных или украденных ноутбуков, сменных устройств хранения данных, а также из бумажных документов, содержащих личную информацию.

Так что может сделать пользователь для создания надежной системы защиты своей персональной информации? Предпринять несколько важных мер:

- Установите в компьютерной системе брандмауэр, чтобы гарантировать безопасную работу в локальных сетях и Интернете.
- Установите эффективное антивирусное программное обеспечение, которое обеспечивают расширенную защиту от усложняющихся интернет-угроз.
- До установки любого программного обеспечения проверяйте данные о нём на различных форумах через поисковые системы, чтобы понять, существуют ли проблемы у пользователей данного ПО; исследуйте репутацию компании, которая продает это программное обеспечение.
- Никогда не используйте короткий и простой пароль для входа в свои учетные записи онлайн. Используйте в качестве пароля сложные комбинации букв, чисел и специальных знаков.
- Относитесь осторожно к ссылкам и интернет адресам, присланным в незапрашиваемыми вами электронных письмах или текстовых сообщениях.
- Не передавайте критически важную информацию в незашифрованном виде по электронной почте, будьте осмотрительны,

нажимая на ссылки в электронных письмах.

- Регулярно проверяйте учетные записи на любую необычную активность.
- До передачи личной или финансовой информации проверьте политику конфиденциальности веб-сайта.
- Отслеживайте активность ребенка онлайн, используйте современную систему родительского контроля на компьютере, планшете и мобильном телефоне. Родителям следует рассказать своим детям об опасностях в Интернете.
- Не устанавливайте мобильные приложения прежде, чем узнаете необходимые им права доступа.
- Создайте группы электронных адресов; не привязывайте учетные записи в Facebook, Twitter, Вконтакте, новостных сайтах, интернет-магазинах и банковских онлайн-сервисах к одному адресу электронной почты.

Использованные источники:

1. Анин Б.А. Защита компьютерной информации. - СПб.: БХВ-Петербург. 2000.- 384с.
2. Завгородний В.И. Комплексная защита информации в компьютерных системах: учебное пособие. М.: Логос; ПБОЮЛ Н.А.Егоров, 2001. - 376 с.
3. Ловцов Д.А. Контроль и защита информации в АСУ; в 2 кн. Кн.1. Вопросы теории и применения. М.: ВА им. Ф.Э. Дзержинского, 1991. – 587 с., с.254

Катков В.А.
студент 4 курса
факультет «физико-математический»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный педагогический
институт имени М. Е. Евсевьева»
Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ПЕДАГОГА НА ПРИМЕРЕ МБОУ "УМЕТСКАЯ СОШ"

В статье рассматривается анализ процессов профессиональной адаптации и социализации педагога на примере школы, приспособление учителя, ознакомления с локальными актами школы, знакомство нового учителя с правилами, ознакомление с основными задачами.

4-5 предложений

Ключевые слова: адаптация, социализация, школа, информация.

Адаптация персонала - важная составляющая системы управления любым учреждением.

Адаптация персонала рассматривается как процесс приспособления сотрудника:

- к условиям работы и особенностям данной должности (*профессиональная адаптация*);
- условиям труда, режиму работы и отдыха с учетом состояния здоровья сотрудника и характеристик условий труда (*психофизиологическая адаптация*);
- социальной среде с включением сотрудника в систему взаимоотношений коллектива с его традициями, нормами жизни, ценностными ориентациями (*социально-психологическая адаптация*);
- пониманию собственной роли сотрудника в общем процессе и необходимости его личностного развития в рамках учреждения (*организационная адаптация*).

Рассмотрим план адаптации нового учителя в Муниципальном общеобразовательном учреждении «Уметская средняя общеобразовательная школа». Это локальный акт учреждения, он утвержден директором школы.

1-й процесс – до начала работы нового учителя:

- подготовка рабочего места;
- информирование коллектива о новом учителе.

2-й процесс – вводная беседа с учителем при поступлении на работу (подготовительный).

Вручение буклета с информацией об школе и краткий комментарий к его содержанию:

- история развития школы: когда образовано, учредители, миссия, ценности, традиции;
- положение школы в настоящее время;
- организационная структура.

Все это проводится на первом собеседовании директором школы.

Вводная беседа с учителем при оформлении на работу.

Ознакомление с локальными актами школы:

- устав;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- должностные обязанности;
- положение о персонале;
- положение об оплате труда.

Ответственный за это заместитель директора по административно – хозяйственной части.

Знакомство нового учителя с правилами:

- продолжительность рабочего дня;
- дни и порядок выплаты заработной платы, аванса;
- сверхурочные работы;
- действующие социальные программы и гарантии для учителя (отпускные, льготы, больничные, пенсионные отчисления, стаж);
- внешний вид;
- организация питания;
- регламентированные перерывы на чай/кофе и отдых;

- канцелярские товары;
- пользование копировальным аппаратом;
- использование информации с сайта учреждения и т. д.

Знакомство учителя со следующей информацией:

- традиции учреждения;
- цели, задачи и роль
- значимость должности в образовательном процессе;
- специалисты и другие сотрудники, с которыми необходимо взаимодействовать по должности, их функционал;
- техническое оснащение рабочего места, документы, необходимые для выполнения работы;
- система обмена и получения информации (собрания, доски объявлений, сайт и др.)
- инструктаж по технике безопасности на рабочем месте, по охране жизни и здоровья детей.

Презентация учреждения. (Экскурсия)

Знакомство с расположением в помещении:

- копировальной техники;
- мест отдыха, питания, хранения личных вещей и т. п.
- знакомство с рабочим местом.

Проводится при оформлении на работу заместителем директора по административно – хозяйственной части.

3-й процесс – ознакомление и общая ориентация – текущий этап. (В первую неделю работы)

Процесс адаптации.

Ознакомление с основными задачами на ближайшее время (для учителя и коллектива в целом). Происходит на первом собрании, проводит заместитель директора.

Беседа по итогам работы в первую неделю.

Участие:

- в общих собраниях;
- методических встречах, педагогических советах и т. п.;
- коммуникативных тренингах;
- общих мероприятиях (праздники, выставки, экскурсии и т. д.);

Выполняется по плану, ответственный заместитель директора.

4-й процесс – вхождение в должность

На этом этапе происходит ознакомление с функциями и целями подразделения, целями и задачами учителя, процедурами и правилами, а также установление отношений с коллегами. Инструментами данного этапа являются Положение о подразделении, Должностная инструкция учителя, составленный План работы нового учителя на первые три месяца, содержащийся в адаптационном листе, утвержденные регламенты и правила.

5-й процесс – действенная адаптация

На данном этапе происходит приспособление учителя к новому

статусу. Важно в рамках этого этапа оказывать максимальную поддержку учителю, регулярно вместе с ним проводить оценку эффективности деятельности и особенностей взаимодействия.

У учителя появляется возможность применить имеющиеся или только что приобретенные знания и получить обратную связь от директора или наставника.

Так же наставник (или директор) заполняет формы оценки учителя по итогам испытательного срока. Оценивается результативность работы, выполнение организационных правил.

6-й процесс – заключительный.

Принятие решения об успешности адаптации.

Индивидуальное собеседование директора школы с новым учителем и взаимное ознакомление с результатами оценки и самооценки (происходит на последней неделе испытательного срока).

Использованные источники:

1. См.: Бурдастых, Е. Н. Социально-профессиональная адаптация будущих учителей технологии : дис. канд. пед. наук / Е. Н. Бурдастых. - Курск, 2016. С. 20
2. Зборовский, Г. Е. Общая социология : курс лекций / Г. Е. Зборовский. - Екатеринбург, 2014. - С. 125.
3. Искрук И.В. Педагогические условия подготовки учителя к применению методов обучения в школе: Автореф. дис. канд. пед. наук. М., 2015. -21 с.
4. <http://umetshk.narod.ru/> Официальный сайт . МБОУ "Уметская СОШ"

Качалов А.А.

студент 2-ого курса магистратуры

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

МЕТОД МОНТЕ КАРЛО ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКЗОТИЧЕСКИХ ОПЦИОНОВ

Аналитические методы не являются оптимальными для оценки экзотических опционов ввиду таких весомых причин как отсутствие формул для некоторых структур в принципе и нестандартизированного подхода, вызывающего риски и сложности оценки. Обращаясь к численным методам, состоящим из биномиальных моделей, метода конечных разностей и метода Монте-Карло, можно отметить, что первый метод является упрощенным и не подходит для большинства экзотических структур, второй метод не всегда является оптимальным по таким же соображениям, как и аналитические методы. Целесообразно рассмотреть метод Монте-Карло, так как он обладает рядом преимуществ:

- Универсальный метод
- Интуитивно понятный метод
- Позволяет оценивать величины, по которым известна лишь форма распределения их вероятности

Метод Монте-Карло заключается в оценке математического ожидания выплаты, которую опцион сгенерирует для его владельца, путем многократного генерирования возможных ценовых движений базового актива. Среднее арифметическое полученных значений будет равно ожидаемой выплате, при этом чем больше чисел будет сгенерировано, то есть чем больше будет совершено итераций, тем точнее будет результат, полный набор итераций образует симуляцию. Подобный несложный процесс обуславливает универсальность и интуитивность применения метода.

Для симулирования цены базового актива необходимо использовать предположение о логнормальном распределении, так как именно оно удовлетворяет условиям стохастического анализа и соответствует модели движения цены акции, которая лежит в основе модели Блэка-Шоулза. Формула для оценки значения базового актива S_T в момент времени экспирации выглядит следующим образом:

$$S_T = S_0 * \exp([\mu - 0,5\sigma^2]t + \sigma\sqrt{t} * N_{0,1}) \quad (1.60),$$

где:

μ – ожидаемая доходность базового актива;

σ – стандартное отклонение доходности акции;

$N_{0,1}$ – случайная величина, имеющая стандартное нормальное распределение с математическим ожиданием, равным нулю и стандартным отклонением, равным единице.

Следует отметить, что данная формула применима для движения цены акции или индекса, для активов наподобие облигации и процентных деривативов необходимо моделировать поведение процентной ставки, от которого будет зависеть цена инструмента.

Данная формула является решением стохастического дифференциального уравнения, описывающего движение цены базового актива. Соответственно сам метод Монте-Карло можно описать следующей формулой⁹⁰:

$$Option Value = e^{-rT} * \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N f(T, s_i), \quad (1.61)$$

где,

N – количество итераций;

s_i – полученные при симуляции значения цены S_T ;

f – функция от времени и стоимости базового актива S_T .

Из формулы следует, что метод работает только с ожидаемыми выплатами не являющимися экстремальными для рынка или экстраординарными событиями, но если получаются такие значения этот эффект легко нивелируется благодаря центральной предельной теореме, согласно ее следствиям Метод-Карло стремится к точной оценке NPV опциона при стремлении количества итераций к бесконечности.

⁹⁰ An introduction to Equity Derivatives: Theory and Practice - Sébastien Bossu, Philippe Henrotte, John Wiley & Sons, с 78

Современные вычислительные мощности позволяют выбирать наибольшее количество итераций, для получения наиболее точного результата можно использовать их количество равное нескольким миллионам.

Процесс оценки опционов методом Монте-Карло включает в себя следующие этапы:

- 1) Выбор опционного контракта
- 2) Определение структуры выплат по опционному контракту
- 3) Генерация случайного будущего временного ряда цены базового актива, процесс происходит N раз, где N – число итераций при симуляции. Математическое ожидание стоимости базового актива должно быть уставлено исходя из значения безрисковой ставки. Это является очень важным аспектом оценки методом Монте-Карло – оценка происходит в риск-нейтральном мире

- 4) Расчет выплаты по опциону – на основании будущей стоимости базового актива, подсчитанного в предыдущем пункте определяется выплата по опциону, количество рассчитанных выплат должно равняться N , то есть количеству итераций

- 5) После получения спектра возможных выплат происходит расчет среднего значения выплаты

- 6) Среднее значение выплаты дисконтируется по безрисковой ставке и в итоге полученное значение является стоимостью опциона, то есть net present value (NPV) контракта

Исходя из процесса видно, что премия по опциону есть дисконтированное значение математического ожидания среднего значения выплаты, дисконтированное к дате оценке по безрисковой ставке.

Для path-dependent опционов следует обратить внимание на структуры выплаты и правильно внести ее в модель, так как на первый взгляд простая и нетривиальная структура может нести в себе «подводные камни»: для оценки простых опционов достаточно симуляции конечной цены базового актива, в то время как для опционов, зависящих от движения цены базового актива необходимо просчитывать не только конечную цену базового актива, но результат ее поведения в течение действия опционного контракта (например, для азиатского опциона среднее значение цены или минимальное и максимальное значение цены для lookback опционов).

На практике подобные расчеты происходят в программе Microsoft Office Excel с применением VBA (Visual Basic for Applications), для более гибкого анализа и удобной калибровки возможно использование языка программирования, также альтернативой может являться пакет R с открытым кодом, где практически для любого типа опционов можно найти готовые пользовательские разработки (www.r-bloggers.com) с детальным описанием и внести изменения в код с соответствующими изменениями, но данный подход требует углубленных знаний программирования и самой среды R, поэтому альтернативой остается либо использование готовых пакетов в R, что исключает некоторую гибкость, либо использование Excel.

*Кашихчян О. С.
преподаватель
кафедра Информационных технологий,
экономики и финансового права
Российский государственный социальный университет
филиал в г. Анапа
Россия, г. Анапа*

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ЗНАЧЕНИЕ И ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ

Аннотация. Статья дает характеристику молодежного предпринимательства на современном этапе. Анализируются программы государственной поддержки бизнеса, необходимые благоприятные условия для начала и успешного его ведения молодыми людьми.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, государственные программы, поддержка молодежного предпринимательства, развитие бизнеса, малое и среднее предпринимательство.

Наиболее активной и энергичной частью общества является молодежь. Именно она готова к вызовам и способна справиться с ними, умеет привносить новые идеи и реализовывать их. Существенным толчком для развития бизнеса, экономики и общества в целом является вовлечение молодых сил, нового поколения предпринимателей, динамичных, современных людей. Малое и среднее предпринимательство требует притока молодых сил. Молодые предприниматели активнее участвуют в различных программах государственной поддержки предпринимательства, при этом способны на более рискованную экономическую деятельность.

В современных экономических условиях сложно вести бизнес, а особенно это касается молодых предпринимателей, у которых еще нет опыта. Проблемы, с которыми они сталкиваются, разнообразны и их решение необходимо для успешного и быстрого развития бизнеса. К ним относятся: дефицит финансирования проектов; восприятие обществом молодых предпринимателей; недостаток профессионально обученных и подготовленных предпринимателей; слабое, в некоторых отраслях и полное отсутствие, связей среди крупных компаний и малых предприятий. Для решения этих и других проблем, препятствующих развитию молодежного предпринимательства, государство предлагает различные программы. Такие как:

1. «Молодежный бизнес России». Данная программа направлена на содействие развитию молодежного предпринимательства, поиск альтернативных методов создания рабочих мест и способствует вовлечению молодежи, как в социально-экономические процессы регионов, так и страны в целом. Программа создает условия для получения молодыми людьми доступных финансовых средств – кредитов (займов) на открытие собственного дела. Кроме финансовой поддержки предлагается помощь

индивидуальных наставников, консультирование при составлении бизнес-планов и обучение вопросам ведения бизнеса. Данная помощь помогает молодым предпринимателям избежать типичных ошибок.

2. Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь), разработало проект целевой программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Данную программу поддержало Министерство экономического развития Российской Федерации. Ее задача заключается в оказании информационной, образовательной, финансовой и инфраструктурной поддержки молодым людям, которые решили стать предпринимателями, на всем пути от бизнес-идеи до готового бизнеса [1].

3. «Ты - предприниматель» - еще одна программа, разработанная Федеральным агентством по делам молодежи. В рамках программы реализуются следующие мероприятия: «Молодой предприниматель России»; Международные молодежные экономические форумы; комплекс мероприятий, направленных на развитие навыков предпринимательства у старшеклассников [2].

4. Государственное учреждение «Российский центр содействия молодежному предпринимательству» - организация в составе Федерального агентства по образованию Российской Федерации. Основные задачи Центра:

- формирование и разработка законодательных, правовых, нормативных инициатив и документов, направленных на решение проблем малого предпринимательства и создание условий самозанятости молодежи;
- организационное, финансовое и материально-техническое содействие в становлении и развитии соответствующих структур в субъектах Российской Федерации, формирование инфраструктуры и координация деятельности федеральной системы содействия молодежному предпринимательству в целом;
- информационное, методическое и консультационное обеспечение деятельности региональных структур;
- подготовка и переподготовка кадров для работы в сфере организации малого предпринимательства по общим и специализированным программам;
- изыскание и содействие в получении инвестиционных, бюджетных и кредитных ресурсов [3].

5. «Ассоциация молодых предпринимателей России». Основными целями и задачами являются:

- Формирование стратегии развития малого и среднего бизнеса.
- Содействие модернизации экономики страны.
- Создание эффективной системы экспертной оценки нормативно-правовых актов, касающихся малого и среднего бизнеса.
- Стимулирование роста производства отечественной продукции.
- Формирование позитивного имиджа российских производителей товаров и услуг.
- Выстраивание эффективного диалога молодых предпринимателей и

власти.

- Развитие связей молодых предпринимателей с деловыми кругами России, международного и межрегионального сотрудничества.

- Поддержка и продвижение молодежных предпринимательских инициатив и проектов.

- Привлечение молодых предпринимателей (до 35 лет) к обсуждению проблем, возникающих в сфере малого и среднего бизнеса.

- Организация регулярных контактов молодых политически активных предпринимателей с представителями исполнительной и законодательной власти на федеральном, региональном и местном уровнях.

- Содействие в защите и реализации прав молодых предпринимателей.

- Воспитание и поддержка молодого поколения социально ответственных политически активных и патриотически-настроенных предпринимателей.

- Содействие в поиске молодых квалифицированных кадров [4].

Для того чтобы молодежь без страха шла на риски и начинала бизнес, необходима как финансовая поддержка, налоговые преференции, так и имущественная, правовая, консультационная, а также поддержка в продвижении производимых субъектами молодежного предпринимательства товаров (работ, услуг), поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, помощь в преодолении административных барьеров, организация семинаров, тренингов, лекций по различным вопросам предпринимательства, форумы и конференции по вопросам развития и поддержки молодежного предпринимательства, предоставление возможности участия в конкурсах на получение субсидий, маркетинговое сопровождение деятельности. Одним из немаловажных мероприятий является проведение профильного обучения с целью привития молодым людям навыков ведения бизнеса.

Еще одним институтом, помогающим молодым предпринимателям является центр занятости. Государственная помощь в этом случае направлена на снижение уровня безработицы и осуществляется по двум направлениям: субсидии для открытия бизнеса лицом, имеющим статус безработного, а также субсидии на организацию дополнительных рабочих мест.

Подводя итог, можно сделать вывод об оказании положительного влияния развития и поддержки молодежного предпринимательства. Для молодых предпринимателей: самореализация, финансовая независимость, творческая свобода. Для органов власти и местного самоуправления: новые рабочие места, снижение безработицы, развитие сектора малого бизнеса. Для крупного и среднего бизнеса: улучшение репутации, создание поддерживающей инфраструктуры, усиление мотивации сотрудников. Для общества: улучшение местной инфраструктуры, расширение ассортимента товаров и услуг.

Использованные источники:

1. Программа «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Федеральное агентство по делам молодежи.
2. Программа Федерального агентства по делам молодежи «Ты - предприниматель».
3. <http://mbm.allmedia.ru/>
4. <http://moldeho.ru/>

Кильмаметов А.Р.

магистрант

кафедра менеджмента и маркетинга

Бикташева Ю.Р.

магистрант

кафедра менеджмента и маркетинга

Суровцева О.В.

студент, 4 курс

кафедра финансов и экономического анализа

УГАТУ

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена исследованию финансовой стратегии при импортозамещении сельскохозяйственной продукции. Политика импортозамещения сегодня в нашей стране стала одним из приоритетных направлений деятельности. Устойчивое экономическое развитие любой современной страны, в том числе и Российской Федерации, возможно только на основе увеличения уровня промышленного самообеспечения, а также увеличения объемов выпуска государственной продукции. Выбор курса самообеспечения порождает множество проблем и нестабильных процессов, которые характерны как на локальном уровне, так и в рамках макроэкономики. Курс на замену импорта промышленных изделий местным производством сопровождается защитой национальной промышленности от воздействия мирового рынка.

Ключевые слова: финансовая стратегия, импортозамещение, развитие местного производства, финансовая деятельность предприятия.

В России в сельском хозяйстве импортная продукция и импортное сырье занимает более 50% от общего объема продаж. Сейчас, в условиях геополитической ситуации, вопрос об импортозамещении является актуальным. Санкции по отношению к России ограничивают деятельность многих торговых организаций. Однако, это дает шанс усиленно развиваться местному производству. Также, учитывая, что без перехода сельского хозяйства на инновационный путь развития невозможно обеспечить

реализацию в стране стратегии импортозамещения и обеспечить продовольственную, а значит, и национальную безопасность России [1, 4]. Детально методология обеспечения экономической безопасности рассмотрена в работах Зиннурова У.Г. и Исмагиловой В.С. [7,8]

Для эффективного продвижения импортозамещенных товаров, необходимо тщательно продумать финансовую стратегию, в частности, на что она будет направлена. Формирование финансовой стратегии, как и сам этот институт, также является крайне сложным и затратным процессом, который для достижения наиболее эффективных показателей, должен осуществляться исключительно правильным образом и с учетом всех особенностей современной политики России по импортозамещению. Финансовая стратегия предполагает собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности и непосредственный выбор наиболее эффективного способа их достижения [9]. Предшествовать этому должны стать маркетинговые исследования, целью которых является сбор информация о состоянии рыночного спроса в соответствующем отраслевом секторе и определение тенденции поведения рынка в долгосрочном разрезе [5, 6].

Для определения особенностей формирования финансовой стратегии в условиях импортозамещения необходимо определиться со стратегией импортозамещения. В данном исследовании будет рассматриваться импортозамещение на рынке продовольствия, со стороны отечественной компании «ГПП Едок» и «Группа компаний Danone» (производство продукции под брендом западной компании «Danone» с условием использования несанкционированного сырья). Разбор финансовых стратегий будет проводиться на рынке Республики Башкортостан (далее «РБ») [2,3].

Рассмотрим имеющиеся финансовые стратегии обеих компаний. Благодаря эффективной ценовой политике и оптимальной структуре капитала, «ГПП Едок» зарекомендовала себя как производитель качественной и доступной продукции. Также, в связи с данными факторами, производитель показывает высокую ликвидность предприятия. «Группа компаний Danone» является крупнейшим производителем молочной продукции в России. Основными факторами их развития стали: мощные внутренние источники финансирования, разработка уникальной технологии производства и высокий уровень НИОКР.

Первая компания ориентирована на замещение российскими производителями молочной продукции. Сейчас у компании довольно скудный набор продуктов. Из-за большого ассортимента на рынке данной продукции, компании следует прибегнуть к диверсификации производства. Чтобы ее реализовать нужно обратиться к стратегическому инновационному маркетингу. Основная цель стратегического инновационного маркетинга заключается в разработке стратегии проникновения новшества на рынок. Поэтому в основу стратегических маркетинговых исследований закладывается анализ конъюнктуры рынка с сегментированием рынка,

организацией и формированием спроса, моделированием поведения покупателя. Могут возникнуть риски незначительного спроса в связи с недоверием потребителей на новый продукт, значит организации следует проводить более масштабные рекламные кампании. Так же у компании возрастают риски налоговой нагрузки, что может отрицательно повлиять на экономические показатели инвестиционных проектов. Снизить этот риск поможет использование нелинейного метода амортизации. Риск, связанный с поставкой продуктов на рынок из стран, не попадающих под санкции, может также повлиять на спрос данной продукции. Решением данной проблемы будет – выдвижение конкурентных преимуществ (ставка на низкую цену, пропаганда местного производства).

Вторая компания ориентирована на изготовление продукции из российского сырья под зарубежным брендом. Проблема, которая может стоять перед таким видом деятельности, это низкий уровень качества сырья и материалов. Однако, ее можно решить путем получения инвестиций от партнеров. На примере «Группы компаний Danone» выявляется еще одна проблема при производстве – это бракованная продукция. Связано это не только с качеством сырья, но и с работоспособностью оборудования. Следствием этого являются негативные отзывы потребителей и, соответственно, снижение спроса на товары. Решением этой проблемы будет финансирование производства со стороны партнеров, в частности, закупка нового оборудования.

Разработка финансовой стратегии – сложный процесс, формирование которого зависит от многих факторов, и для каждой компании факторы будут разными. Наличие финансовой стратегии делает компанию более управляемой для менеджмента и прозрачной для собственников, что особенно важно в условиях импортозамещения.

Считаем, что следующие факторы стоит учитывать при разработке финансовой стратегии «ГПП Едок»:

1) Цель финансовой деятельности. Основной финансовой целью, привычно, является максимизация рыночной стоимости при минимизации риска. В случае с «ГПП Едок», главной целью будет являться максимизация производства отечественного товара на рынке. Достигнуть такой цели можно в том случае, если будет достаточное количество финансовых ресурсов, а также оптимальная рентабельность собственного капитала, сбалансированная структура собственного, а также заемного капитала. Детализирована данная цель в «ГПП Едок» будет по показателям прибыли, величины собственного капитала, рентабельности собственного капитала, структуры активов, а также финансовых рисков.

2) Период, на который будет разрабатываться финансовая стратегия. В случае с компанией «ГПП Едок», в качестве срока предполагается выбрать один год. Это поможет проверить эффективность стратегии, и, в случае положительных результатов, обозначить более четкие цели, чтобы в дальнейшем продолжить развитие по такому же направлению. В данном

случае долгосрочная стратегия не будет целесообразной, так как импортозамещение является относительно новым институтом в нашем государстве и требует по отношению к себе кардинально нового подхода.

3) Факторы внутренней среды компании, в частности сильные стороны компании. При диверсификации производства, нельзя забывать про продукты компании, приносящих наибольшую прибыль, при минимальных издержках, акцент на них должен сохраняться по максимуму, также учитывая и спрос на рынке РФ, так как если этот продукт не котируется на рынке, делать на нем акцент не имеет смысла.

4) Факторы внешней среды. Экономико-правовые условия финансовой деятельности предприятия и их возможного изменения в прогнозируемом периоде; положение финансового рынка, его сегментов и факторов его определяющих – все это нужно учитывать при построении финансовой стратегии для «ГПП Едок».

5) Использование заемного капитала. Так как компания относительно новая и развивающаяся, ей не обойтись без использования кредитов. Здесь тоже нужно тонко походить к данному вопросу, потому что неправильное использование и погашение заемных средств может привести к пагубным последствиям для общей стратегии компании.

Далее следуют факторы, которые, на наш взгляд, стоит учитывать при разработке финансовой стратегии «Группы компаний Danone»:

1) Разработка финансовой стратегии на более долгосрочный период. Допустим, на 3 года (в условиях нестабильной экономики этот период не может превышать 5 лет). Объяснить такого рода решение можно тем, что «Группа компаний Danone» не просто достаточно длительный период на рынке, но еще она имеет узкую специализацию по конкретному сектору, а также характеризуется наличием нужного количества потребительских знаний о российском рынке. Поэтому, можно использовать длительную программу развития, ориентируясь на качество сырья, а также улучшение производства.

2) Финансовое планирование. Как и в предыдущей компании, реализуя его на основе планирования производства, а также реализации продукции. Важно осуществлять еще и контроль за расходованием средств. Вопросы в сфере финансового планирования сегодня недостаточным образом решены во многих компаниях, что представляется особо острой проблемой именно в условиях импортозамещения. Об этом свидетельствует факт наличия недовольных клиентов у «Группы компаний Danone»; это может обуславливаться не только использованием некачественного сырья или изготовлением продукции на старом оборудовании, но и условиями хранения и транспортировки продукции, о чем должна заботиться компания производитель, которая дорожит репутацией.

3) Факторы внешней среды. Стоит обратить внимание, что при разработке финансовой стратегии внешние факторы должны быть учтены таким образом, что компания сможет с легкостью к ним приспособиться.

Подводя итог, можно сделать вывод, что разработка финансовой стратегии – всеобъемлющий процесс, охватывающий не только финансовую деятельность предприятия, но и маркетинговую составляющую, наряду с кадровой и инвестиционной политикой предприятия. И несмотря на то, что план разработки финансовой стратегии у всех одинаковый, для каждой компании существуют свои факторы, влияющие на производство, и влекут за собой, как правило, кардинальные изменения не только в финансовой, но и в общей стратегии предприятия. И если в одной из двух компаний (взятых из данного исследования) проблема с качеством продукции, то у другой ее нет, и наоборот, если у одной компании есть возможность скорого привлечения капитала из головного офиса, то второй компании приходится брать кредит и решать проблемы на данном уровне.

Использованные источники:

1. Национальная безопасность России невозможна без развитой аквакультуры [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://primamedia.ru/news/politics/02.04.2015/429827/natsionalnaya-bezopasnost-ross-ii-nevozmozhna-bez-razvitoy-akvakulturi-glubokov.html>]. (дата обращения 09.05.16).
2. Официальный сайт «ГПП Едок». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://www.gppedok.ru/>]. (дата обращения 10.05.16).
3. Официальный сайт «Группы компаний Danone». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://www.danone.ru/>]. (дата обращения 10.05.16).
4. Гумерова З.Ж., Исмагилова В.С. Антикризисное управление производственным предприятием в условиях курса на импортозамещение промышленной продукции. В сборнике: Развитие регионов и предприятий в условиях глобализации Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Татаркин А.И.. Уфа – Дрезден: Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. 452 с. С. 168-173.
5. Зиннуров У.Г., Исмагилова В.С. Теория и практика маркетинговых исследований. Уфа: «Восточный университет», 1999. 148с.
6. Исмагилова В.С. Международный маркетинг. Учебное пособие по специальности "Маркетинг" / В. С. Исмагилова, Э. Р. Касимова; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Уфимский гос. авиационный технический ун-т. Уфа: УГАТУ, 2010. 442 с.
7. Исмагилова В.С. Стратегический маркетинг в системе обеспечения экономической безопасности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфимский государственный авиационный технический университет. Уфа, 2002. 24 с.
8. Методология обеспечения экономической безопасности предприятия на основе стратегического маркетингового планирования и управления. Монография / У. Г. Зиннуров, В. С. Исмагилова. М.: Изд-во МАИ, 2004. 375 с.

9. Управление инновационными проектами. Гумерова З. Ж. и др.; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Уфимский гос. авиационный технический ун-т. Сер. Приоритетные национальные проекты "Образование". Уфа, 2008. 173 с.

Ким И.С.
стажер

ООО «Априори Консалтинг»
Россия, г. Владивосток

ПРИЧИНЫ ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ

В данной статье рассматриваются некоторые из возможных причин снижения цен на нефть за последние два года. Выявлены динамика цен и главные условия, почему предложение преобладает над спросом на мировом рынке нефти. На основе исследования сделаны выводы, почему ценам на нефть в скором времени, вряд удастся вернуться на прежний уровень.

Ключевые слова: нефть, ОПЕК, США, падение цен, спрос и предложение.

This article describes some of the possible reasons of decline in oil prices the last two years are considered. It revealed the dynamic of prices and conditions of the main reason reduction prevails over demand in the world oil market. Based on the study, why oil prices in the near future are unlikely to return to previous level soon.

Keywords: oil, OPEC, USA, drop in prices, supply and demand.

Множество аналитиков сегодня задаются вопросом – как же устанавливаются тарифы на нефть и почему происходит такое резкое обрушение цен. Нефтяная промышленность играет первоочередную роль в энергетической безопасности страны. Российская экономика сильно зависит от цен на нефть, исходя из цен на нефть, прогнозируются доходы и расходы бюджета страны[5]. Также экспорт нефти формирует конкурентоспособность России в АТР[4] и способствует развитию российско-китайских отношений в области энергоресурсов[3]. Соответственно падение цен нефть отрицательно влияет на курс национальной валюты.

Но прежде чем рассуждать о всевозможных причинах снижения стоимости нефти, нужно вспомнить, как за последние полтора года изменились цены на «черное золото» сортов Brent и WTI.

Подвергнув анализу статистические данные изменения цены за баррель нефти Brent, можно сделать выводы, что с осени 2015 года цена в существенной мере только снижалась. В сентябре 2015 года цена за баррель

составляла \$102,79, а весной 2016 года – упала до \$30 за баррель[1].

Стоимость барреля нефти WTI практически не менялась: осенью 2015 года цена составляла \$46 за баррель, зимой этого же года упала до \$35, а к весне 2016 года снова выросла до \$46 за баррель нефти[2].

Почему же происходит падение цен на нефть? Все возможные причины, определяющие снижение цен, попробуем изложить в данной статье.

Переизбыток сырья сформировался именно тогда, когда спрос со стороны развивающихся рынков и Китая снизился. Приблизительно с 2004 года именно быстро растущее потребление нефти в КНР стало главной причиной, определяющей ситуацию на мировом рынке. В середине 2014 года стало видно, китайская экономика приостановила свое развитие, и это сказалось на динамике мирового потребления нефти. Данные условия могли также оказать негативное влияние на цены «черного золота»

Саудовская Аравия, являющаяся лидером ОПЕК, продолжает энергично наращивать объемы добычи нефти, несмотря на призывы коллегиальных стран и избыток «черного золота», который образуется вследствие преобладания на рынке предложения над спросом. Если Саудовская Аравия сократит свое производство, то стоимость нефти начнет расти - страна потеряет часть рынка, а это будет выгодно только ее конкурентам. Так же с уменьшением добычи «черного золота» и ростом спроса, начнется активная добыча сланцевой нефти и газа, что поставит под удар экономику страны, процветание которой зависит в основном от энергетической отрасли.

За последние несколько лет Соединенные Штаты открыли около 20 тысяч новых сланцевых скважин. Производство нефти за последние 6 лет увеличилось вдвое, но при этом они значительно сократили импорт. Такого страны ОПЕК никак не ожидали, оставив уровень добычи нефти неизменным. Они хотели позволить рынку самому устанавливать цены при избытке нефти, рассчитывая на то, что страны, не входящие в состав ОПЕК, сократят производство «черного золота».

Также стоит обратить внимание на то, что Саудовская Аравия в последние годы ведет с Соединенными Штатами Америки "нефтяную войну". Но эта страна может позволить себе, в отличие от США добывать нефть при цене 20 долларов за баррель. Очевидно, что их цель - заполнить рынок более дешевой нефтью и обанкротить многие американские сланцевые компании. Так они смогут значительно сдвинуть с конкурирующих позиций Соединенные Штаты на нефтяном рынке. И если это произойдет, то очевидно, что добыча нефти Америкой резко сократится, и цены вновь пойдут вверх.

Еще одним виновником снижения стоимости нефти можно считать Иран. Санкции, введенные на них, теперь сняты, и они снова готовятся к тому, чтобы вернуть себе прежнюю долю европейского рынка, которой в данный момент завладела Саудовская Аравия.

В последнее время произошло резкое перераспределение экспорта нефти. Нигерия, Алжир и Саудовская Аравия, основные поставщики «черного золота» в Соединенные Штаты Америки стали основными конкурентами на рынке Азиатского тихоокеанского региона, что привело к резкому понижению цен остальными производителями. Происходит перераспределение экспорта нефти.

Также один из факторов изменения ценовой политики является рост курса доллара, при этом цена на нефть не изменяется. При изучении валютного рынка можно выявить тенденцию сильного повышения курса доллара. К примеру курс доллара по отношению к курсу евро ориентировочно увеличился на 30%. Данная тенденция также является одним из факторов уменьшений цен на нефть.

Проанализировав выше представленный материал, можно сделать вывод, что варьирование цены на «черное золото» так же зависит от двух основных показателей рынка: предложения и спроса. При превышении количества добываемой нефти над потребляемой, логично прогнозировать снижение ее стоимости, так же и в обратной пропорции. Помимо этого не стоит забывать и об особенностях данной системы. Так же сохраняется возможность малозначимой корректировки цен на само сырье, которая будет преобладать как корректировка не долгосрочная и проявившаяся под влиянием незначительных краткосрочных факторов. Плюс ко всему, стоит учитывать фактор желания сохранения своих позиций на мировом рынке нефтяными державами, что приводит к ожесточению конкуренции до состояния выбывания наиболее слабых поставщиков.

Прогнозируя данную ситуацию, можно предположить, что в Северной Америке и Западной Европе будет наблюдаться постепенное снижение спроса на нефть, при этом спрос будет расти в Азиатско-Тихоокеанском регионе и на Ближнем Востоке. В ближайшее время можно ожидать лишь малозначительного колебания цен, резкого увеличения не предвидится. Следующим фактором восстановления ценовой политики будет являться лишь сокращение производства нефти со стороны США и стран ОПЕК, так как на нефтяном рынке предложение преобладает над спросом. На данный момент не выявлены факторы, влияющие на повышение спроса, но при этом факторы оказывающие влияние на уровень предложения и его понижения существуют.

Использованные источники:

1. Официальный сайт компании BP. BPStatisticalReviewofWorldEnergy 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.
2. Официальный сайт организации стран-экспортеров нефти. ОПЕК AnnualStatisticalBulletin 2014 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.opec.org>.

Стоимость нефти Brent упала ниже цены WTI впервые с лета 2013 года

[Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economic/13/01/2015/54b555389a7947ae1414a5e9>.

3. Оценка Динамики и качественных изменений российско-китайского экономического сотрудничества / Латкин А.П., Сян И. – Территория новых возможностей №3 (30), 2015. 11-18 с.

4. Политические и экономические факторы конкурентоспособности России в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Дальневосточный срез: монография / науч. ред. Л.Н. Гарусова, Т.В. Терентьева; Владивосток. гос. ун-т экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2013. – 232 с.

5. Симоненко Н.Н. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие / Симоненко Н.Н., Уксуменко А.А. – Владивосток, 2015. – 34с.

*Кириллова М.А.
студент 4-го курса
Абрамова Л.А., к.э.н.
ст. преподаватель*

*Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г.о. Тольятти*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: повышение конкурентоспособности организации необходимо для её успешного функционирования в условиях рыночной экономики. В статье рассматривается сущность системы реализации резервов повышения конкурентоспособности организации, а также приводится классификация резервов повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: организация, конкурентоспособность, резервы.

ECONOMIC CONTENT OF THE IMPLEMENTATION OF THE PROVISION OF INCREASING COMPETITIVENESS

Abstract: improving the competitiveness of the organization necessary for its successful operation in the market economy. The article deals with the essence of the system implementation of the provisions increasing the competitiveness of the organization, as well as a classification of reserves of increase of competitiveness.

Keywords: organization, competitiveness, reserves.

В экономической литературе выделяют два основных подхода к определению понятия резервов, выделяемых:

1) резервы как запасы, наличие которых необходимо в производстве и обращении, наличие которых необходимо для непрерывного развития производства, как на уровне любого субъекта хозяйствования, так и на макроэкономическом уровне.

2) резервы как неиспользованные возможности развития субъектов

хозяйствования. Эти резервы связаны с совершенствованием материально-технической базы, повышением производительности труда, экономным расходованием материальных ресурсов, умением воспользоваться благоприятными изменениями рыночной среды [1].

Рассматривая категорию «резервов» с позиции формирования конкурентоспособности организации, нужно сказать, что резервы конкурентоспособности понимают именно с позиции второго подхода, т.е. как неиспользованные возможности. При этом резервы конкурентоспособности подразделяют на две группы:

1. Резервы конкурентоспособности как факторы развития:

- потери, обусловленные нерациональным использованием собственного потенциала организации и условий рыночной среды;
- новые возможности, возникающие в результате развития научно-технического прогресса, техники, технологии, передового опыта, способов хозяйствования, а также результатов изменений рыночных условий деятельности организации.

2. Резервы конкурентоспособности как неиспользованные возможности:

- резервы, связанные с особенностями использования отдельных элементов внутреннего потенциала организации;
- резервы, связанные с использованием факторов внешней рыночной среды организации [2].

Рассмотрим классификацию резервов конкурентоспособности организации, представленную в табл. 1.

Таблица 1

Классификация резервов конкурентоспособности организации	
Признак классификации	Резервы конкурентоспособности
1	2
1. Резервы использования рыночной ситуации	- использование налоговых льгот; - использование государственных дотаций, субсидий, кредитов, инвестиций; - повышение эффективности использования государственной системы страхования деятельности; - улучшение использования возможностей государственных программ по обеспечению конкурентоспособности организации; - учёт и использование законодательной и нормативной базы хозяйствования; - выбор целевого рынка; - определение условий деятельности на целевом рынке.
2. Резервы использования организационного потенциала организации	- повышение эффективности рекламы и других средств продвижения товара на рынок; - эффективное использование научно-технического потенциала организации; - обеспечение сертификации товаров и систем управления; - улучшение сервисного обслуживания;

3. Резервы использования производственно-технологического потенциала организации	- улучшение использования маркетингового потенциала организации. - улучшение использования основных фондов: · эффективное использование торговых площадей; · повышение сменности работу оборудования; · улучшение использования инструментов и приспособлений; · ускорение обновления структуры основных фондов. - совершенствование торгово-технологического процесса; - улучшение материально-технического обеспечения; - повышение уровня послепродажного обслуживания. - повышение финансовой устойчивости организации: · улучшение использования собственного капитала; · повышение эффективности использования заёмного капитала.
4. Резервы использования финансово-экономического потенциала организации	- усиление инвестиционной привлекательности организации - использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности организации, в том числе применяемых организациями-конкурентами (скидок с цены, сроков и объёмов гарантии и т.д.).
5. Резервы использования кадрового потенциала организации	- сокращение потерь рабочего времени; - повышение квалификации кадров; - развитие творческой активности кадров.

Следует отметить, что представленная в табл.1 классификация резервов конкурентоспособности не претендует на исчерпывающий характер. Перечень резервов может быть расширен с учётов конкретных условий рынка и деятельности самой организации. Также нужно сказать, что все резервы организации взаимосвязаны[1].

Система реализации резервов повышения конкурентоспособности организации включается в себя ряд элементов: обеспечивающие подсистемы (методическое, организационное, ресурсное, информационное и правовое обеспечение), а также сам процесс повышения конкурентоспособности организации (рис.1).

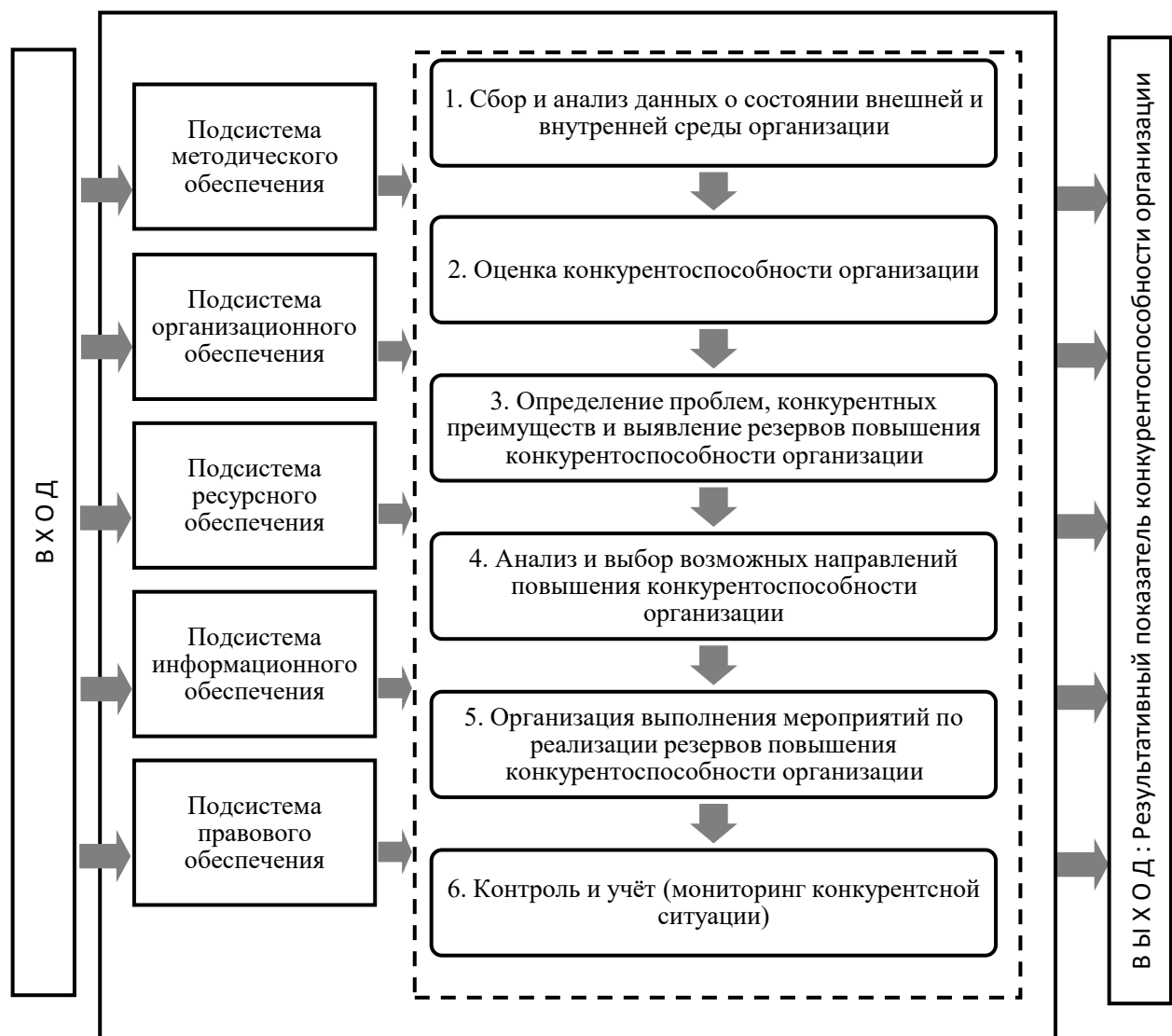


Рис.1. Система реализации резервов повышения конкурентоспособности организации

Рассмотрим элементы системы более подробно.

1) Подсистема методического обеспечения включает в себя научную обоснованность управленческих решений, принимаемых в процессе обеспечения конкурентоспособности организации; во многом определяется количеством и глубиной используемых принципов и научных подходов. Компонентами данной подсистемы выступают основные экономические законы функционирования рыночных отношений, научные подходы к управлению, специфические принципы управления организацией, совокупность методов и принципов управления конкурентоспособностью организации, а также методы анализа, прогнозирования, управления персоналом, организации процессов и т.д.

2) Подсистема организационного обеспечения включает построение производственно-технологической структуры организации и организационной структуры управления в максимальной степени приспособленных к решению проблемы обеспечения

конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

3) Подсистема ресурсного обеспечения подразумевает наличие и рациональное использование всей совокупности ресурсов организации (трудовых, финансовых, материальных и других ресурсов), что позволяет хозяйствующему субъекту устойчиво функционировать на конкурентном рынке.

4) Подсистема информационного обеспечения базируется на применении современных информационных технологий и средств коммуникации, а также включает в себя совокупность данных, используемых в процессе обеспечения конкурентоспособности организации.

4) Подсистема правового обеспечения основана на законодательных и нормативных актах по различным вопросам создания, функционирования и развития организации, принятых на федеральном (государственном) уровне. К этим актам относятся федеральные законы, постановления правительства и федеральных органов управления, государственные стандарты и т.д.

5) Процесс повышения конкурентоспособности организации включает в себя 6 этапов.

1 этап. Сбор и анализ данных о состоянии внешней и внутренней среды организации. Системный подход к деятельности хозяйствующего субъекта предполагает, что современная организация открыта и активно взаимодействует со своим окружением. В связи с этим возникает необходимость учёта влияния внешней среды на функционирование основных компонентов данной системы с целью выявления факторов, способствующих или препятствующих достижению поставленных целей и задач. Такой подход способствует повышению конкурентоспособности организации, так как в зависимости от изменений условий внешней среды корректировке подвергаются ключевые элементы внутренней среды.

На данном этапе процесса повышения конкурентоспособности организации осуществляется сбор информации о факторах макросреды, оказывающих наибольшее воздействие на данную сферу бизнеса и на анализируемую организацию; о факторах микросреды, влияющих на обеспечение конкурентоспособности организации; о состоянии внутренней среды организации.

2 этап. Оценка конкурентоспособности организации. На этом этапе информация, собранная на первом этапе, становится ключевым моментом в сравнении анализируемой организации с другими хозяйствующими субъектами, действующими в той же отрасли экономики, для определения положения относительно других организаций в конкурентной борьбе.

3 этап. Определение проблем, конкурентных преимуществ и выявление резервов повышения конкурентоспособности организации. Суть данного этапа заключается в подведении итогов оценки конкурентоспособности организации, выявлении сильных и слабых сторон, конкурентных преимуществ, а также оценке проблем организации, решение которых связано с использованием резервов. С позиции повышения

конкурентоспособности интерес представляет та группа резервов, которая подразумевает под собой неиспользованные (скрытые) возможности повышения эффективности развития субъектов хозяйствования.

4 этап. Анализ и выбор возможных направлений повышения конкурентоспособности организации. При выборе альтернатив, каждая из которых раскрывает различные возможности для организации, необходимо учитывать следующие критерии: соответствие ранее установленным целям организации; изучение прошлых стратегий и результатов их применения; сопряжённость с другими стратегиями организации; своевременность реализации; осуществимость стратегии; соответствие текущей рыночной ситуации; анализ стратегий ключевых конкурентов и отслеживание их изменений; определение возможностей дестабилизации конкурентов на основе реализации реальных и потенциальных конкурентных преимуществ организации. Таким образом, с одной стороны, необходимо учитывать сильные и слабые стороны каждого возможного направления повышения конкурентоспособности, с другой – реальные возможности организации по его использованию в условиях сложившейся рыночной ситуации.

5 этап. Организация выполнения мероприятий по реализации резервов повышения конкурентоспособности организации. На данном этапе осуществляется разработка плана конкретных мероприятий, составляется программа выполнения стратегии, которая включает в себя перечень конкретных действий, способствующих реализации разработанной стратегии. Выбранные ранее направления повышения конкурентоспособности организации переходят в стадию осуществления.

6 этап. Контроль и учёт (мониторинг конкурентной ситуации). На этапе контроля осуществляется сбор и обработка информации о реализации резервов повышения конкурентоспособности организации, проверка соответствия собранных данных плановым показателям реализации выбранной стратегии, выявление отклонений, анализ причин, а также оценка изменения конкурентной ситуации под воздействием мер по реализации резервов повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Повышение конкурентоспособности организации является многофакторным процессом, подлежащим стратегическому управлению, ориентированному на ряд важнейших принципов.

Во-первых, это принцип системности, в соответствии с которым поведение каждого элемента системы влияет на поведение системы в целом, каждый элемент влияет на нее во взаимодействии хотя бы еще с одним элементом, нет элементов, которые влияли бы на систему независимо от других элементов, систему нельзя разделить на независимые части, а в целом она обладает свойствами, которые отсутствуют у ее частей.

Для раскрытия сущности повышения конкурентоспособности организации показатели, характеризующие различные стороны этого процесса, должны быть сведены в систему.

Во-вторых, это принцип комплексной оценки факторов. Каждый

показатель системы характеризует влияние на рассматриваемый процесс какого-либо фактора или группы факторов. Соответственно дополняющие друг друга показатели должны строиться с учетом комплекса факторов, обуславливающих конкурентоспособность организации.

В-третьих, это принцип функциональной направленности управления процессом повышения конкурентоспособности организации, предполагающий использование показателей, характеризующих различные функции: планирование организаций, учет и контроль, мотивирование и стимулирование, координацию и регулирование.

Четвертый принцип - учет специфики производства. Система должна включать в себя показатели, характеризующие отраслевые особенности производства и их влияние на конкурентоспособность.

В соответствии с пятым принципом иерархичности показателей они должны быть ранжированы по их значению - от общих к частным. К первым относятся сводные, обобщающие показатели, обеспечивающие полную, интегральную характеристику основных направлений повышения конкурентоспособности организации. Частные показатели должны дополнять их, учитывая влияние на исследуемый процесс особенностей деятельности организации.

Шестой принцип - принцип информационного обеспечения. Система должна содержать такие показатели, расчет которых может быть обеспечен имеющейся (в действующих формах учета и статистической отчетности) информацией, обладающей достаточной достоверностью. Показатели, полученные в результате абстрактных построений или экспертным путем, на наш взгляд, мало способствуют управлению процессом повышения конкурентоспособности.

Следующий принцип - обеспечение сопоставимости. Необходима сопоставимость показателей по их характеристикам, методам получения информации, единицам измерения и способам расчета.

Наконец, важным принципом является принцип непрерывности, предполагающий корректировку тех или иных показателей системы либо включение в нее дополнительных показателей по мере поступления новых данных об объекте исследования и окружающей его конкурентной среде. Такая корректировка должна иметь дискретный характер и осуществляться только по результатам использования системы показателей.

Среди названных методических принципов разработки системы показателей повышения конкурентоспособности организаций одним из основополагающих является принцип комплексной оценки факторов рассматриваемого процесса, связанный с определением их состава и механизма влияния, поскольку соблюдение этого принципа изначально формирует весь ход дальнейшей работы.

Использованные источники:

1. Кара А.Н. Оценка конкурентоспособности при формировании стратегий предприятий сферы услуг по реализации конкурентных преимуществ :

монография / А.Н. Кара, Е.Ю. Кузнецова. – Тольятти : ТГУС, 2008. – 195 с.
2. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы : учебник / Н.А. Савельева. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 382 с. – (Высшее образование).

Кирпичев В.В., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента и таможенного дела

Смоленский филиал

РЭУ им. Г.В. Плеханова

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНИХ МИГРАЦИЙ НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Как известно, одной из важнейших задач государственного управления является регулирование миграционных процессов. В последнем десятилетии XX века регулирование миграций в новой России было преимущественно связано с организацией приема переселенцев из стран СНГ и Балтии на постоянное место жительства в России, в том числе, с предоставлением статуса вынужденного переселенца. Мощные выталкивающие факторы, действующие во многих новых государствах, образовавшихся на постсоветском пространстве, привели к тому, что российское население за счет положительно сальдо международной миграции пополнилось в период 1989-2002 гг. более чем на 5,6 млн. человек. В их числе, примерно 2 млн. человек прибыло на сельские территории России [1].

В начале наступившего нового третьего тысячелетия миграционная политика страны, в основном, была направлена на администрирование въезда внешних мигрантов, борьбу с незаконной миграцией и, по большей части, носила рестрикционный, то есть сдерживающий характер. Но она не полностью соответствовала потребностям экономики РФ, так как предпочтение во многом отдавалось приему временной рабочей силы из-за рубежа, в том числе, с оформлением разрешений на осуществление трудовой деятельности и патентов, а не переселению на безвозвратной основе. А использование временных трудовых мигрантов не приводит к значительному приросту трудового потенциала, а также к увеличению человеческого капитала на принимающей территории.

Указанная направленность миграционной политики в начале XXI века не позволяла в достаточной мере улучшать демографическую ситуацию. Можно сказать, что переход к активной миграционной политике наметился лишь в последнее время. Этому способствовало утверждение Указом Президента Российской Федерации № 1351 от 9 октября 2007 года «Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года», которая, регулирование миграции и привлечение переселенцев в соответствии с потребностями демографического и социально - экономического развития страны, отнесла к числу важнейших

задач государственного управления.

Как показывают проведенные нами исследования, на территории РФ весь постсоветский период, за исключением 2013 и 2014 годов, отмечалась естественная убыль населения (в 2013 и 2014 годах прирост составил, соответственно 24 и 33 тысячи человек).

В тоже время, ежегодный миграционный прирост в России, за последние 4 года, незначительно снижался (от 318,8 тыс. человек в 2011 году, до 280 тыс. человек в 2014 году). Причем, в истекшем году почти весь миграционный прирост пришелся на страны СНГ (270 тыс. человек), в числе которых более трети составили граждане Украины. Из указанного государства на постоянное жительство в нашу страну прибыло на 94 тыс. человек больше, чем убыло в выходящих потоках международной миграции. Кроме того, положительное сальдо миграционного обмена населением сложилось у России в 2014 году с Казахстаном (+41 тыс. человек), Узбекистаном (+37 тыс. человек), Арменией (+24 тыс. человек) и Таджикистаном (+19 тыс. человек). Страны дальнего зарубежья обеспечили миграционный прирост всего лишь на 10 тыс. человек, в том числе, при обмене миграционным населением с Грузией - 4 тыс. человек, с Китаем - 2 тыс. человек. Вместе с тем вырос отток населения в Германию и США (по 1 тыс. человек), Канаду и Финляндию (по 0,5 тыс. человек).

Что касается Смоленской области, то здесь до настоящего времени продолжают развиваться депопуляционные процессы, хотя их динамика за исследуемый 4 летний период постепенно снижается. Отмечаемый миграционный прирост в регионе не отличается стабильностью. Так наряду с положительным сальдо миграций (2011, 2012 и 2014 гг.) в 2013 году был зарегистрирован миграционный отток населения. В то же время, что наличие положительного миграционного сальдо позволяет компенсировать значительную естественную убыль населения, численность которого на Смоленщине в настоящее время самая низкая за весь постсоветский период (на 01.01.2015 года - 964,8 тыс. человек).

На исправление сложившейся демографической ситуации в РФ и ее субъектах, а также на решение проблем воспроизводства населения и трудовых ресурсов направлена действующая в настоящее время Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 22 июня 2006 г. № 637 «О мерах по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом», с изменениями, внесенными Указом Президента РФ от 04.04.2014 № 201.

На первом ее этапе реализации Госпрограммы (в 2007—2008 годах) Правительством России было согласовано, а органами власти субъектов РФ утверждено 12 пилотных региональных подпрограмм по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. Это программы: Амурской

области, Красноярского края, Калининградской области, Приморского края, Липецкой, Тюменской, Новосибирской, Иркутской, Калужской, Тамбовской и Тверской областей.

В 2009 году число субъектов Российской Федерации, разработавших региональные программы, увеличилось до 20, а в 2010 году оно уже составляло 30 краев и областей. К концу 2012 года число таких регионов возросло до 40. Сегодня региональные программы реализуются в 54 субъектах РФ (в 8 федеральных округах России).

Мониторинг выполнения программы показывает, с начала ее реализации соотечественникам выдано 164,3 тысячи свидетельств участников Госпрограммы, в которые вместе с членами семей включено 355,1 тысячи переселенцев (в том числе - еще не переехавших в Россию). Примерно треть из них переселяется в Центральный федеральный округ РФ. Из общего количества прибывших за последнее время в страну соотечественников примерно 25% - это дети, 26% - молодые люди в возрасте 18-30 лет, 24 % - 30-40 летнее население, 19% - трудоспособное население старше 40 лет и 6% - население в возрасте старше трудоспособного. В связи с этим в России расширяется база воспроизводства населения и увеличения трудового потенциала страны.

В ЦФО РФ в настоящее время Госпрограмму реализуют 12 регионов. Среди лидеров приема соотечественников в округе выделяются Липецкая и Калужская области. И на перспективу данные регионы ставят задачи принимать большое количество соотечественников. Так, в соответствии с региональными программами Липецкой и Калужской областей намечается переселение, соответственно около 37 тысяч (до 2020 г.) и 17 тысяч (за 2013-2015 гг.) участников Программы и членов их семей.

Смоленская область к выполнению программы по приему соотечественников приступила в 2010 году. Региональная программа области предусматривала прием за период 2010-2013 гг. более 330 семей соотечественников в трех территориях вселения: в Велижском, Гагаринском и Ярцевском районах. За это время в область переселилось более 770 участников Госпрограммы и членов их семей. В числе въехавших в область трудоспособных участников Госпрограммы – около 48 % имеют высшее и среднее профессиональное образование, и примерно столько же – общее среднее образование. А это является важным условием повышения качества трудовых ресурсов региона.

Согласно новой долгосрочной областной целевой программы «Оказание содействия добровольному переселению в Смоленскую область соотечественников, проживающих за рубежом, на 2013 – 2018 годы», утвержденной постановлением Администрации Смоленской области от 26.07.2013 № 597, соотечественников будут принимать в 19 районах области. Указанным постановлением определено, что Смоленщина до 2019 года готова принять 3200 участников Программы и членов их семей [3]. Это, конечно, гораздо меньше, чем в соседней Калужской области, или,

например, в Липецкой области.

Следует отметить, что вновь принятая региональная программа Смоленской области, в связи с ее малочисленностью, не сможет оказать существенного влияния на демографическую ситуацию и воспроизводство трудовых ресурсов. Хотя на Смоленщине в настоящее время отмечаются высокие темпы развития депопуляционных процессов, которые особенно остро проявляются на сельских территориях региона.

Использованные источники:

1. Кирпичев В.В. Роль популяционных изменений в развитии России и ее смоленских земель. Прошлое как основание будущего. Монография/ В.В.Кирпичев. Saarbrücken, Germany: Изд. «Lap», 2011. 92 с.

2. Миграционный прирост в 2014 году. URL: <http://www.nakanune.ru/news/2015/3/4/22390122/#sthash.FK0wqDc9.dpuf>

3. Постановление Администрации Смоленской области от 26.07.2013 № 597 «Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Оказание содействия добровольному переселению в Смоленскую область соотечественников, проживающих за рубежом, на 2013 – 2018 годы»». URL: http://www.fms.gov.ru/upload/iblock/c8e/programma_smolensk.pdf

*Киселева Л. С., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика и организация производства»

*Кислицина К. А.
студент 3 курса*

*Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский индустриальный университет
Россия, г. Тюмень*

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СУЩНОСТЬ ЯВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В статье рассматривается сущность социального предпринимательства как современного явления. Оцениваются динамика образования социальных предприятий в России и основные направления их деятельности. Выделяются перспективные направления деятельности социальных предпринимателей. Обсуждаются проблемные аспекты развития социального предпринимательства в России.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальные предприниматели, фонд «Наше будущее», социальное воздействие, социальное предприятие.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: SUMMARY OF EVENTS AND PROSPECTS IN RUSSIA

The article deals with the essence of social entrepreneurship as a modern phenomenon. The dynamics of the formation of social enterprises in Russia and the main directions of their activities. Highlighted promising areas of activities of social entrepreneurs. Discuss the problematic aspects of the development of social

entrepreneurship in Russia.

Keywords: social entrepreneurship, social entrepreneurs, "Our Future" fund, the social impact, the social venture.

Социальное предпринимательство – явление очень молодое. В мире оно существует около 30 лет, а в России – меньше десятилетия. Несмотря на столь юный возраст, социальный бизнес уже сегодня занимает место в одном ряду с некоммерческими инициативами, благотворительностью, венчурной филантропией и корпоративной социальной ответственностью.

В различных источниках термин «социальное предпринимательство» трактуется по-разному. В рамках данной статьи рассмотрены основные подходы к определению данного термина, и охарактеризованы некоторые аспекты реализации идей социального предпринимательства в России.

Хелен Хох и Пол Трейси рассматривают социальное предпринимательство с экономической точки зрения и считают, что социальные предприниматели занимаются коммерческими операциями во имя социальной цели. Они совмещают инновации, предпринимательство и социальную цель и стремятся обрести финансовую стабильность благодаря доходам от коммерции. Их миссия ставит социальные преимущества выше финансовой прибыли, а возникающие излишки используются в интересах «клиентов» социального предприятия, а не лиц, его контролирующих. Схожую точку зрения имеет Джеффри Робинсон – **директор института по социальным инновациям**. Он описывает социальное предпринимательство как проект, включающий в себя выявление конкретной социальной проблемы и конкретные методы её решения, оценку степени социального влияния, бизнес-модели и устойчивости проекта, а также создание коммерческой структуры (ориентированной на выполнение социальной миссии) или некоммерческой структуры (выполняющей бизнес-задачи), обеспечивающей двойной (или тройной) результат», то есть результат экономический, социальный и экологический [3]. Фонд «Наше будущее» считает социальное предпринимательство новаторской предпринимательской деятельностью, которая направлена на решение или смягчение социальных проблем в обществе.

В свою очередь существуют и те, кто в первую очередь рассматривает данный вид деятельности как социальный процесс, а не коммерческий.

По мнению Сары Элворт, Дэвида Браун и Кристин Леттс социальное предпринимательство находит инновационные решения для самых актуальных социальных проблем и мобилизует идеи, ресурсы и социальные меры, необходимые для устойчивых социальных трансформаций.

Роджер Д. Мартин и Салли Осберг из Фонда Сколла (США) считают, что социальное предпринимательство – это служба социально уязвимому и бедствующему населению, которому не хватает собственных финансовых средств или политической воли, чтобы самому добиваться положительных изменений. Мухаммад Юнус – социальный предприниматель из Бангладеша,

считает, что социальное предпринимательство не ставит своей целью максимальное обогащение, а деньги для социального предпринимателя – это лишь средство, способное решать какую-либо общественную проблему.

Грегори Диз полагает, что основной целью социальных предпринимателей должно быть создание некоммерческих предприятий, развивающее энтузиазм социальной миссии и деловую дисциплину, инновационные подходы и решительность [1].

Исследователи из Университета Наварры в Барселоне Дж. Мэйр и И. Марти отмечают, что социальное предпринимательство – это процесс, который катализирует социальные изменения и затрагивает социальные потребности таким образом, что прямая финансовая выгода не является доминирующей для предпринимателя [10].

Несмотря на различные подходы авторов к социальному предпринимательству, данная деятельность всегда характеризуется следующими основными признаками:

- социальное воздействие;
- инновационность – применение новых, уникальных подходов;
- самоокупаемость и финансовая устойчивость;
- масштабируемость и тиражируемость – увеличение масштаба деятельности и распространение опыта с целью увеличения социального воздействия;
- предпринимательский подход – способность социального предпринимателя видеть провалы рынка, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения [6].

Типология социально-предпринимательской деятельности показана на рисунке 1 [6].



Рис. 1. Типология социально-предпринимательской деятельности

В России явление социального предпринимательства пока относительно новое. Его успешное развитие зависит от множества причин, среди которых определенное место занимает то, как социальное предпринимательство воспринимается общественным сознанием, находит ли поддержку и понимание среди граждан страны.

На основе исследований ВЦИОМ имеется возможность проанализировать некоторые аспекты, характеризующие текущую ситуацию в социальном предпринимательстве. [9].

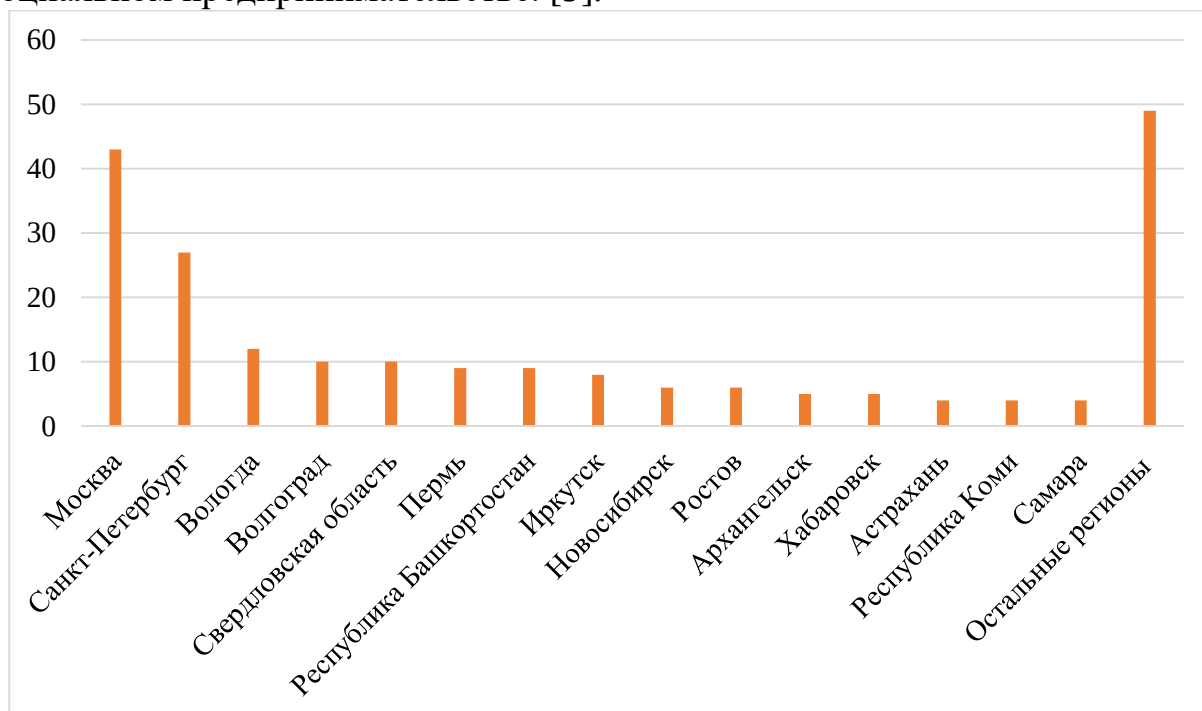


Рис. 2. Количество социальных предприятий по субъектам РФ, шт.

Безоговорочное лидерство по количеству социальных предприятий принадлежит Москве и Санкт-Петербургу (Рис.2), тогда как другие регионы РФ существенно им уступают.

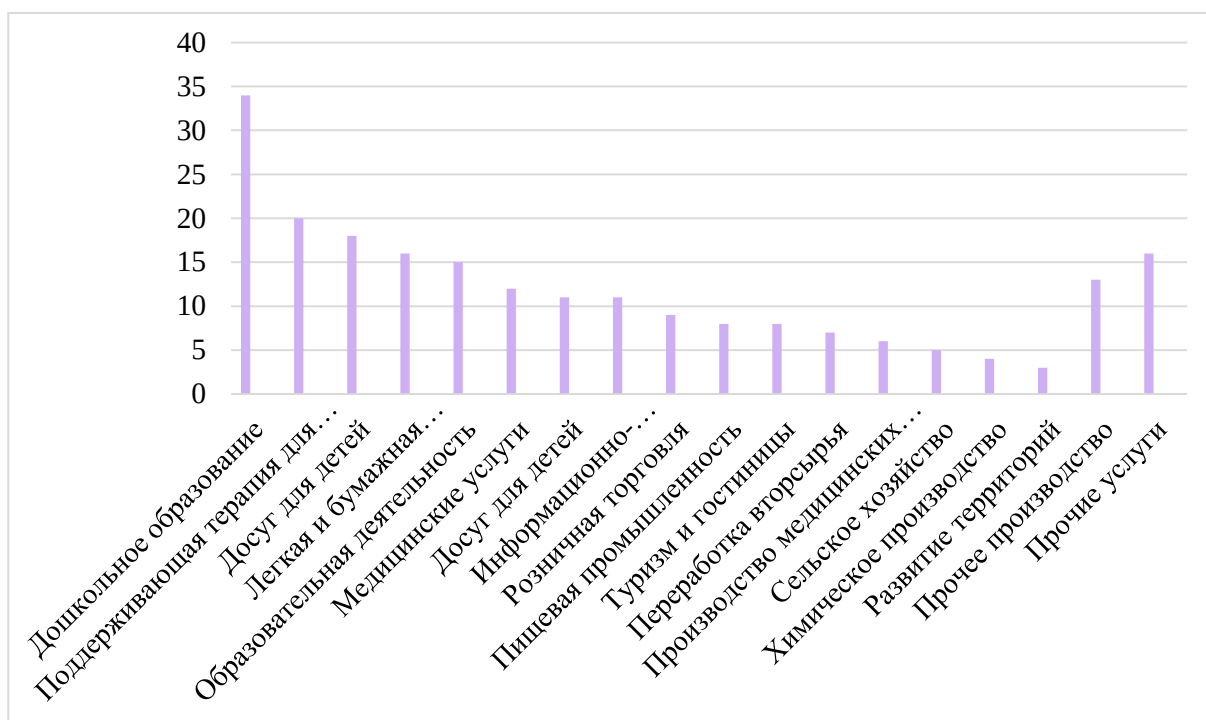


Рис. 3. Количество социальных предприятий по направлениям деятельности в РФ, шт.

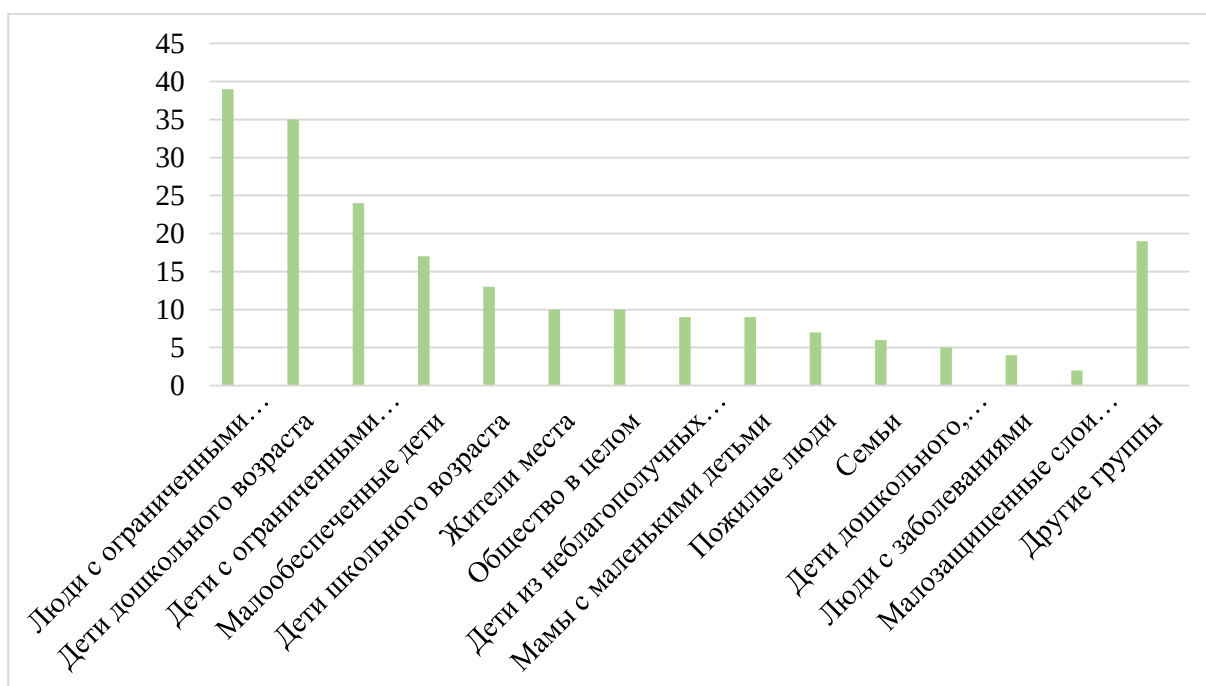


Рис. 4. Количество социальных предприятий по целевым группам в РФ, шт.

В России первой отечественной организацией, всецело специализирующейся на поддержке, развитии и продвижении социального предпринимательства, стал Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», основанный в 2007 году [8]. Перспективными направлениями фонда являются помощь нуждающимся, образование, сохранение окружающей среды, обеспечение жильём, альтернативные

источники энергии и др. Фонд ведет работу по поиску наиболее перспективных инновационных проектов и их эффективной реализации на практике. Основным механизмом отбора и поддержки социальных предпринимателей является Всероссийский конкурс проектов «Социальный предприниматель», заявки на который принимаются круглый год в режиме онлайн. За восемь лет работы в рамках конкурса Фонд поддержал 143 проекта из 48 регионов России.

Фонд «Наше будущее» является учредителем премии «Импульс добра», вручаемой за вклад в развитие и продвижение социального предпринимательства. Фонд предоставляет социальным предпринимателям консалтинговую и информационную поддержку, разрабатывает образовательные программы и законодательные инициативы в области социального предпринимательства. В 2013 году стартовал пилотный проект по сбыту товаров социальных предпринимателей «Больше, чем покупка!». Продажа товаров социальных предпринимателей в рамках проекта «Больше, чем покупка!» осуществляется на конкурсной основе.

Сферы деятельности социальных предпринимателей фонда «Наше будущее» представлены на рисунке 5.



Рис. 5. Сферы деятельности социальных предпринимателей фонда «Наше будущее»

На рисунке 6 представлена динамика реализованных проектов фонда «Наше будущее» по годам.

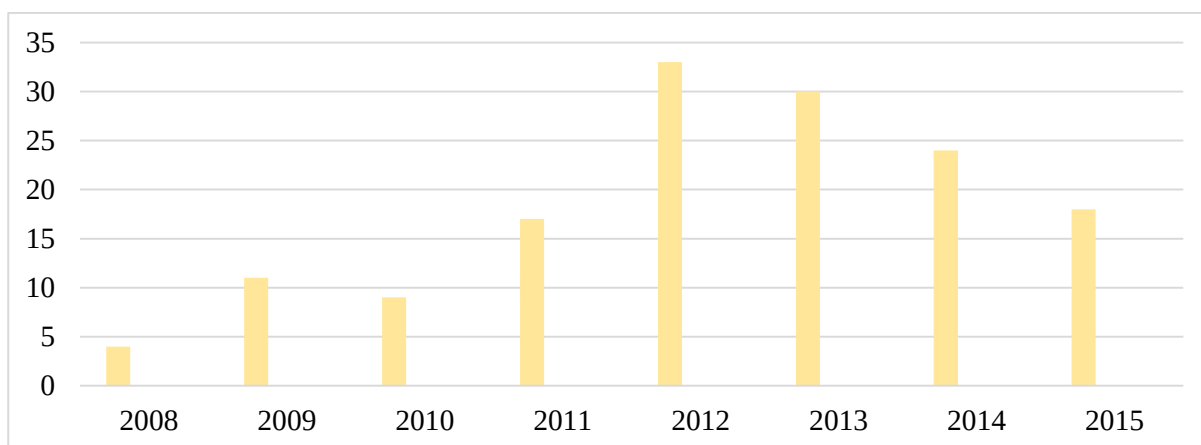


Рис. 6. Количество поддержанных проектов социальных предпринимателей фондом «Наше будущее»

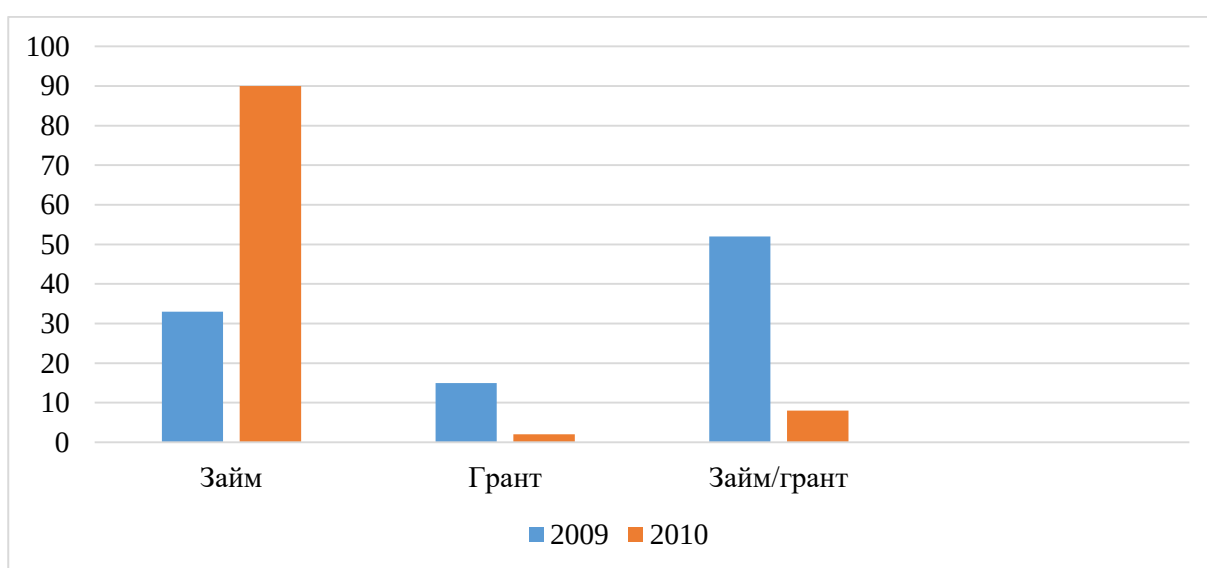


Рис. 7. Формы поддержки, имеющиеся в фонде "Наше будущее"

Рисунок 7 демонстрирует положительную динамику в сторону уменьшения количества грантов и увеличения числа займов. Это свидетельствует как о стремлении предпринимателей брать на себя ответственность, так и о повышении их уверенности в успешности проектов, которые они развивают совместно с Фондом «Наше будущее».

Анализ ситуации позволяет сделать нам некоторые выводы. Учитывая актуальную ситуацию в сфере социального предпринимательства в России, на сегодняшний день дать точный прогноз перспектив его развития крайне сложно. По мнению представителей ресурсных центров, потенциал развития социального предпринимательства в России существует, однако для его реализации требуются специальные меры поддержки. От эффективности этих мер и от того, насколько удастся преодолеть имеющиеся в этой области проблемы, и будет зависеть реальное будущее социального предпринимательства.

Для того, чтобы этот новый бизнес активно развивался в России, необходимо оценить всю эффективность и полезность некоммерческой

социальной деятельности. На данный момент остро стоит вопрос об информировании общества, поскольку многие до сих пор не слышали о «социальном предпринимательстве». С помощью СМИ, круглых столов, конференций и лекций нужно преодолеть этот информационный вакуум, мешающий обществу составить положительное мнение о концепции социального предпринимательства.

Также нашей стране пока не хватает законодательной инициативы и чёткой политики, направленной на развитие этого явления. Общество необходимо готовить к тому, что многие социальные проблемы могут быть решены не только государством, но и частными лицами, стремящимися сделать мир хотя бы немного лучше. Хорошим шагом на пути развития этого вида бизнеса было бы появление в ВУЗах такой специальности, как «Социальный предприниматель». Необходимо сформировать у молодёжи правильное представление о социальном предпринимательстве и о том, как своими силами и при поддержке специализированных организаций можно добиться решения многих актуальных проблем современности.

Использованные источники:

1. Баталина М. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России/ М. Баталина, А. Московская, Л. Тарадина // Препринт WP1/2008/02. — М.: ГУ ВШЭ, 2008. — 84 с/
2. Гришина Я. С. Некоторые аспекты зарубежного опыта государственного управления социальным предпринимательством// Право.Законодательство.Личность. 2012. №2(15). С.77-83.
3. Кикал Д., Лайонс Т. Социальное предпринимательство. Миссия – сделать мир лучше. — М.: Альпина паблишер, 2014. — 309 с.
4. Макаревич А. Н. Сущность и специфика социального предпринимательства в России // Российское предпринимательство. 2012. №24. С.52-56.
5. Манахова И. В. Социальное предпринимательство как экономическое явление // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2011. №4. С.166-174.
6. Мухин А. В. Эволюция понятия социального предпринимательства. Основные функции социального предпринимательства // Новые технологии. 2011. №2. С.103-106.
7. Неэквивалентный обмен: социальная ответственность бизнеса и его признание российским обществом. Пресс-выпуск №1516 [Электронный ресурс]// URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=13587> (Дата обращения 20.01.2016).
8. Россияне по-прежнему не знают, что такое социальное предпринимательство. Пресс-релиз ИГ ЦИРКОН [Электронный ресурс]// URL: http://www.zircon.ru/upload/iblock/a1c/Socialnoe_predprinimatelstvo_PR_13-07-11.pdf (Дата обращения 18.01.2016)

9. Сестренский О. Социальное предпринимательство: сила новых идей // Вопросы социального обеспечения. 2008. № 22. С.9-12.
10. Юшко Е. С. Сущность социального предпринимательства в современных условиях // Молодой ученый. 2014. №16.С. 297-299.

*Киселева Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Еришова Д.Е.
студент 3 курса
Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский индустриальный университет
Россия, г. Тюмень*

ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В ТЮМЕНСКОМ РЕГИОНЕ

В статье оцениваются перспективы лечебно-оздоровительного туризма в Тюменском регионе. Лечебно-оздоровительный туризм в мировом масштабе становится одним из наиболее динамично развивающихся видов туризма. Существует различия в теоретическом понимании термина «лечебно-оздоровительный туризм» в зарубежной и российской практике. Туризм в Тюменском регионе является в основном внутренним.

Ключевые слова. Лечебно-оздоровительный туризм, доход государства, маркетинговая политика, Тюменский регион

MEDICAL AND HEALTH TOURISM IN THE TYUMEN REGION

The article estimates the prospects of medical tourism in the Tyumen region. Medical and health tourism on a global scale is becoming one of the fastest growing types of tourism. There are differences in the theoretical understanding of the term "medical and health tourism" in the foreign and Russian practice. Tourism in the Tyumen region is mostly internal.

Keywords. Medical and health tourism, state revenue, marketing strategy, Tyumen region

Развитие туризма, в том числе лечебно-оздоровительного в последнее время является одной из главных государственных задач, которые касаются жизнеобеспечения деятельности человека и нацелены на развитие и восстановление как физического, так и духовного здоровья. Лечебно-оздоровительный туризм вносит вклад в положительное развитие общества, а также является стабильным источником получения дохода для государства.

Существует несколько классификаций лечебно-оздоровительного туризма в России. (Рис.1)

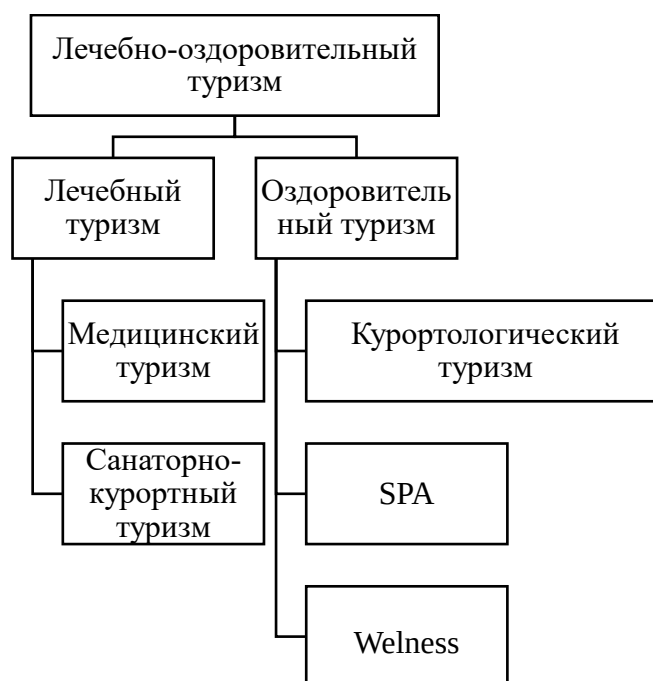


Рисунок 1. Лечебно-оздоровительный туризм

Разделение на лечебный и оздоровительный туризм можно обособить друг от друга в зависимости от доли лечебной составляющей программы.

- Лечебный туризм предусматривает получение туристом-пациентом различных медицинских услуг (профилактика или реабилитация, медикаментозное и/или немедикаментозное лечение) в лечебно-профилактических учреждениях (медицинский туризм) или специализированных средствах размещения, таких как санатории, профилактории и другие оздоровительные учреждения организации (санаторно-курортный туризм).

- Оздоровительный туризм чаще всего понимается как туризм (поездки, путешествия) с целью отдыха и укрепления здоровья в рамках специальных оздоровительных программ. Любая сознательная деятельность индивидуума, направленная на восстановление его физических и психических сил, может быть определена как оздоровительная, и с этой точки зрения любой вид туризма (экологический, пляжный, спортивный и др.) может рассматриваться как оздоровительный.

Таким образом, лечебно-оздоровительный туризм - это одна из разновидностей туристско-рекреационной деятельности, которая направлена на удовлетворение медико-социальных и психолого-физиологических потребностей человека (восстановление психологического, физиологического и духовного здоровья, лечение, профилактика и реабилитация, а также дополнительные рекреационные услуги) за счет личных, коммерческих или государственных средств и организуется на специализированных лечебно-оздоровительных местностях, курортах, курортно-рекреационных или оздоровительно- рекреационных зонах вдали от места постоянного проживания, обладающих необходимыми природными, лечебными и рекреационными ресурсами,

квалифицированным персоналом и финансово - материальными активами [4].

Зарубежные подходы к понятию лечебно-оздоровительного туризма раскрыты в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика лечебно-оздоровительного туризма	
Авторы концепции	Характеристика
Мюллер и Ланц-Кауфман	Состояние здоровья благодаря гармонии тела, ума, духа за счет самоответственности, физической культуры / красоты, здорового питания / диеты, отдыха (антистресса) / медитации, психической деятельности / образования и заботы об окружающей среде / социальных контактов в качестве основных элементов.
Европейская ассоциация курортная	Активный отдых, который влияет на укрепление здоровья и физическое развитие личности и связан с передвижением лица за пределы постоянного места жительства.
Л.К. Рихтер	Сочетание отдыха и развлечений и индивидуальных, направленных на заботу о клиенте программ здоровья.
Х. Нарштедт	Посещение бальнеологических и других курортов местными и иностранными туристами при смене их постоянного места жительства и предоставление им оздоровительных программ под их личную ответственность и, как правило, путем оплаты в частном порядке.

Таким образом, зарубежная туристская практика при определении лечебного туризма концентрирует внимание специалистов на следующих аспектах:

- основным мотивом поездок является улучшение здоровья;
- гармоничное сочетание в составе курортного продукта медицинских и оздоровительных услуг с досуговыми и развлекательными;
- личная инициатива туриста в формировании своей лечебной программы и ответственность за получение данных услуг и их эффект.

В отечественной практике лечебно-оздоровительного туризма акценты при его определении делаются в настоящее время исключительно на медицинской ее составляющей, при явно второстепенной роли рекреационного компонента.

В данной статье мы предприняли попытку оценить потенциал лечебно-оздоровительного туризма в Тюменской области. Согласно данным статистики, общий объем туристического потока в Тюменской области в 2013 году составил 1773,4 тыс. человек (в том числе: российских туристов – 1730,6 тыс. чел, иностранных туристов – 42,8 тыс. человек). Наибольшая часть поездок носит характер внутреннего туризма. По данным социологического исследования, в 2010 году среди опрошенных 68,7% туристов - это жители Уральского федерального округа, из них: порядка 30% являются жителями Тюменской области, 21,8% - жителями ХМАО и ЯНАО.

Среди туристов, прибывающих из-за пределов Тюменской области, наибольшая доля приходится на соседние регионы Уральского, Приволжского и Сибирского федеральных округов [5].

В том, что касается продолжительности пребывания туристов в Тюменском регионе, отмечается, что 51,5% респондентов находилось по месту прибытия в интервале от 4 до 7 дней; 30% прибывали 1-3 дня. Таким образом, свыше 80% респондентов, совершают поездки относительно небольшой длительности (до 7 дней).

Анализ распределения туристов по цели пребывания показал, что в 2013 году порядка 29,2% прибыли в регион с деловой целью. В основном это связано с возросшей инвестиционной привлекательностью региона, а также его ролью одного из ведущих нефтегазовых центров России. Туризм досуга и отдыха, в том числе историко-культурный туризм, имеет также значительный вес (24,9% от всех прибывших) и перспективы, связанные с новыми культурными и событийными проектами, формированием и продвижением новых турпродуктов, развитием инфраструктуры приема туристов. В наибольшей степени культурно-познавательный туризм развит в форме экскурсионного и самостоятельного осмотра достопримечательностей в городах Тюмень и Тобольск. По оценкам туроператоров Тюменской области до 90% экскурсионных маршрутов сосредоточено в направлении Тюмень-Тобольск. Развитая сеть лечебно-оздоровительных организаций в совокупности с уникальными природными ресурсами региона (лечебные грязи, минеральные воды) позволяет привлекать значительный поток туристов (14,5% от всех прибывших) для лечения и профилактики различных заболеваний, и в перспективе обеспечивает широкие возможности для дальнейшего развития данного вида туризма.

Тюменская область располагает значительными ресурсами подземных минеральных лечебных вод и лечебных грязей, запасы которых исключительно велики и перспективны для санаторно-курортного использования. В бальнеологическом отношении хорошо изучены 14 озёр, содержащих сапропелевые грязи, в том числе озёра Большой и Малый Тараскуль, Ахманка, Сладкое, Таволжан. Практически неограниченны запасы торфов, пригодных для лечебного пользования. Большой популярностью пользуются водолечебницы и плавательные бассейны с природной минеральной водой. Выпускаются столовые минеральные воды «Тюменская», «Тараскульская», «Исетская». В Шаимском районе выявлены углекислые минеральные воды. Перспективны для бальнеологического использования местности с выходами термальных минеральных вод - Ишимская, Коклягинская, Чечкинская, Покровская, Шаимская, а также климатические зоны Криволукская и Ляминская. Минеральные воды курорта - хлоридно-натриевые, с небольшим содержанием йода и брома. Природные факторы Тюменской области позволяют справиться со многими болезнями опорно-двигательного аппарата, нервной и сердечнососудистой системы и другими.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области за 2013 г. в Тюменской области расположено 34 специализированных средства размещения, из них 23 санаторно-курортных организации, 9 организаций отдыха.

Санатории и курорты Тюменской области активно применяют различные виды бальнео - и гидротерапии: общие и местные процедуры с жемчужными, радоновыми, сероводородными, другими типами вод; углекислые и травяные ванны. Широко используют всевозможные методы физиотерапии, светолечение, лазеротерапию, амплипульс, магнитотерапию, различные виды ручного массажа и рефлексотерапии. А также парафиновые и озокеритовые аппликации, лечение пиявками, спелеотерапия. Тем не менее, в Тюменской области недостаточно развиты места отдыха. Наиболее популярные – это санаторий «Сибирь» и «Тараскуль». Коэффициент загрузки санаториев составляет в среднем 60% в течение всего года. Во время «высокого сезона» мест во многих санаториях не хватает. Количество организаций отдыха и турбаз составляет малый процент от общего числа средств размещения, в летний период объем их загрузки стремится к 100%, но в связи с низкой комфортностью и невозможностью их круглогодичного использования итоговый коэффициент загрузки у них ниже.

Тем не менее, существует ряд проблем, обуславливающих недостаточный уровень развития инфраструктуры лечебно-оздоровительного туризма:

- несовершенное природоохранное региональное законодательство в области учета и сохранения лечебно-оздоровительных местностей;
- слабая маркетинговая политика региона в продвижении и формировании конкурентных курортных лечебно-оздоровительных услуг на внутрироссийском и европейском рынках лечебно - оздоровительного туризма и курортного лечения;
- слабое взаимодействие между учреждениями санаторно-курортного комплекса, турбизнесом и органами региональной власти;
- высокая стоимость путевок санаторно-курортного лечения, что создает возможность для предпочтения потенциальными клиентами более дешевого сра-лечения и отдыха в Восточной Европе и Средней Азии.

Таким образом, мы рассмотрели понятие термина «лечебно-оздоровительный туризм», зарубежные и российские подходы к этому определению. Также можно сделать вывод, что потенциал и реальные возможности для значимого развития лечебно-оздоровительного туризма в Тюменской области достаточно велики, т.к. эксклюзивность лечебно-оздоровительных мест Тюменской области привлекает туристов. Основными проблемами, негативно влияющими на развитие лечебно- оздоровительного туризма, являются - высокая стоимость путевок санаторно-курортного лечения, слабое инфраструктурное развитие санаториев, а также слабая

маркетинговая политика региона в продвижении лечебно-оздоровительных услуг на внутрироссийском и европейском рынках.

Использованные источники:

1. Все санатории России на одной странице [Электронный ресурс]// URL: <http://www.sanatoria.ru/> (Дата обращения 23.03.2016).
2. Киселева Л.С. Социально-экономическое благополучие населения Тюменского региона: субъективный аспект // Фундаментальные исследования. 2016. № 2-3. С.571-577.
3. Киселева Л.С. Индексы здоровья наций: сравнительный анализ и характеристика / Л.С. Киселева, Д.Е. Ершова // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику: материалы III Международной заочной научно-практической конференции. Ответственные редакторы: Лиман И.А., Гильтман М.А., 2014. С.115-121.
4. Оборин М.С. Лечебно-оздоровительный туризм: теоретические подходы и классификация // Организация территории: статика, динамика, управление: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Уфа: Изд-во БГПУ, 2012. С. 176-179.
5. Основные направления развития внутреннего и въездного туризма до 2020 года: государственная программа Тюменской области [Электронный ресурс]// URL: <http://admtyumen.ru/> (Дата обращения 24.03.2016)
6. Разумов А.Н. Лечебный туризм как современное направление курортной медицины в России / А.Н. Разумов, Е.Р. Яшина, Е.С. Бережнов, И.Б. Петрунь, И.П. Бобровицкий // Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физической культуры. 1999. № 3. С. 23-39.
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
8. Федякин А.А. Теоретико-методические основы оздоровительного туризма: дисс... докт. пед. наук. Майкоп, 2001. 279 с.

*Клейкова И.К.
студент 2-го курса
специальность «Экономика»
профиль «Экономическая безопасность»
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

**РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**THE DEVELOPMENT OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP AT THE
PRESENT STAGE**

В статье рассматривается актуальная на сегодняшний день проблема развития современной экономики – молодежная предпринимательская деятельность. Важность развития молодежного предпринимательства неоднократно подмечалась Президентом РФ, Председателем Правительства РФ, представителями политических партий и другими общественными

деятелями. На одном из заседаний Госсовета Дмитрий Медведев отметил: «Во всём мире и науку, и технологические достижения делают молодые, поэтому наша абсолютно актуальная задача – поощрять научно-техническое творчество молодёжи, создавать условия для создания новых идей и, самое главное, для их последующего применения, то есть для коммерциализации [1]». Очень важно в дальнейшем такие идеи поощрять и популяризировать.

Ключевые слова и словосочетания: предприниматель, молодежное предпринимательство, научно-техническое творчество молодежи, поддержка молодежного предпринимательства, малый и средний бизнес.

In this article the actual problem of today is considered the development of modern economy - youth business. The importance of development of youth business was repeatedly noticed by the President of the Russian Federation, Chairman of the Russian Government, representatives of political parties and other public figures. On one of the State Council meetings Dmitry Medvedev said: «Throughout the world, the young make scientific and technological advances, therefore our absolutely actual task - to encourage scientific and technical creativity of young people, creating the conditions for the development of new ideas and, most importantly, for their further practice, that is for commercialization [1]». It is important to promote such ideas and also popularize them.

Keywords and phrases: entrepreneur, youth entrepreneurship, scientific and technical creativity of youth, support of youth entrepreneurship, small and medium businesses.

Что стимулирует общество заниматься предпринимательской деятельностью? На этот вопрос есть множество ответов, и все они правдивы. С одной стороны, это желание человека двигаться дальше, достигать своей цели, самосовершенствоваться и идти к успеху. С другой стороны, люди хотят извлечь для себя выгоду, получить прибыль. Как говорил великий шотландский экономист-философ Адам Смит: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманизму, а к эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах» [2]. Но далеко не каждый способен стать предпринимателем. Для этого нужно иметь в своем багаже ряд умений и навыков, чтобы рационально и грамотно использовать имеющиеся ресурсы.

Предпринимательская деятельность – это совокупность условий, определяющих функционирование предпринимательских структур в определенной сфере [3]. Так как предпринимательская среда имеет свою собственную структуру, компоненты и факторы, которые оказывают на нее непосредственное влияние, то выделяют две ее неотъемлемые части: внешняя среда и внутренняя среда. Следовательно, внешняя среда – это все условия и факторы, которые оказывают влияние на организацию извне, а внутренняя предпринимательская среда это и есть предпринимательская структура.

На рубеже XIX – XX веков ученые-экономисты признали, что предпринимательство играет важную роль для экономического прогресса.

На сегодняшний день значительно увеличилась потребность в формировании нового поколения предпринимателей, молодых, динамичных, современных людей, способных играть активную роль в бизнесе, экономике и в развитии общества.

Согласно данным исследования, полученным Институтом комплексных стратегических исследований (ИКСИ), от 46% до 63% наемных сотрудников, уволенными во время экономического кризиса, являются молодыми специалистами, не достигшими возраста 30 лет [4]. Опираясь на эти данные, был проведен опрос среди молодых людей, чей возраст превышал 22 года. Он показал, что доля молодежи, которая желает заниматься предпринимательской деятельностью, значительно превышает процент тех, кто уже создал свой бизнес. По данным ИКСИ, 78% людей считают, что открытие малого бизнеса является отличным способом самореализации. Однако на сегодняшний день только 3% имеют собственный бизнес.

На мой взгляд, основными проблемами, которые мешают открыть собственное дело, являются:

- отсутствие финансов;
- недостаток опыта;
- слабое образование.

Предприниматели предпочитают такие источники финансирования, предполагающие предоставление наименьшего контроля, и которые требуют минимальных затрат на обслуживание [5]. Следует полагать, что предпочтение они отдадут собственным финансовым ресурсам. Но так как у молодых предпринимателей нет достаточных средств для реализации собственного бизнеса, то в данной ситуации облегчить выход на рынок предпринимателей может только государство. Но, несмотря на активную реализацию мер, направленных на развитие молодежного предпринимательства, нерешенными остаются проблемы, оказывающие влияние на готовность молодых людей создавать самостоятельные бизнес-проекты. Среди таких проблем:

1. Социальный настрой. У молодых людей слабая готовность идти на риски, создавать что-то новое.

2. Отношение к предпринимателям. Молодежь воспринимает предпринимателей, не как бизнесменов, которые стремятся к успеху, а как людей, которым приходится постоянно преодолевать трудности.

3. Уровень образовательных программ. Высшие учебные заведения дают, в большинстве случаев, только основы экономических знаний, при этом не формируют стимулы и подходы поведения, без которых невозможно успешно заниматься предпринимательской деятельностью.

К причинам непопулярности предпринимательства эксперты относят, как отсутствие благоприятных, стабильных экономических условий для

ведения бизнеса, так и нехватку необходимых знаний и неспособность применить умения и навыки в области предпринимательства.

Молодежное предпринимательство имеет свои положительные и отрицательные стороны. В таблице 1 приведены некоторые из них.

Таблица 1 – Положительные и отрицательные стороны молодежного предпринимательства [6]

Положительные стороны молодежного предпринимательства	Отрицательные стороны молодежного предпринимательства
Высокая активность в инновациях	Отсутствие или нехватка опыта работы в предпринимательской деятельности
Высокая мобильность, разнообразие подходов, быстрота реакции	Отсутствие деловой репутации
Высокий уровень получения новых предпринимательских знаний, умений и навыков	Слабые знания в применении практических навыков для экономических законов и механизмов
Способность молодых людей выдерживать повышенные трудовые и нервные нагрузки	Проблема формирования стартового капитала
Склонность молодежи идти на риск	Активный соблазн «теневого» предпринимательства и криминальных структур

Следует заметить, что в большинстве регионов России не существует площадок, на которых молодые люди могли бы получать необходимые знания и навыки, получать консультации экспертов, обмениваться мыслями и разрабатывать свои собственные идеи. В результате инновационные проекты либо не появляются, либо не выходят на рынок.

В систему поддержки молодежного предпринимательства входят организационные структуры федерального, регионального и местного уровня. К основным организациям, оказывающим поддержку и осуществляющим развитие молодежного предпринимательства относятся:

- Федеральное агентство по делам молодежи;
- Международная и Российская молодежные палаты;
- Молодежная общественная палата;
- Российский центр содействия молодежному предпринимательству;
- Ассоциация молодых предпринимателей России.

Данными организациями разрабатываются различные программы поддержки малого и среднего бизнеса, но осуществлять свою работу они будут только при поддержке регионов и муниципалитетов. Например, Федеральным агентством по делам молодежи запущена программа «Ты – предприниматель». Целью программы является стимулирование активности молодежи в сфере предпринимательства посредством реализации в субъектах Российской Федерации интенсивной системы мер, направленной на привлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность [7].

Молодежь – самая активная часть общества, которая мгновенно реагирует на изменения в жизни и эффективно воспринимает полезную для

себя информацию. Поэтому следует говорить о том, что молодежь обладает большим потенциалом и способностью к предпринимательской деятельности, чем люди старших возрастов.

Для развития молодежного предпринимательства на современном этапе необходимо:

1. Распространить предпринимательскую деятельность среди молодежи. Это можно реализовать путем проведения различных игровых, тренинговых, образовательных, информационных, а также рекламных мероприятий.

2. Массово вовлекать молодежь в предпринимательскую деятельность. Для этого необходимо рассказывать о программах, проводимых государством, устраивать конференции и встречи с успешными предпринимателями в учебных заведениях.

3. Проводить специальное профильное обучение с целью научить молодых людей навыкам ведения бизнеса.

Немалая часть молодежи проявляет высокую активность в предпринимательской деятельности. Однако из-за отсутствия механизма поддержки молодежного предпринимательства большинство начинающих свою деятельность организаций закрывается в течение первых месяцев работы или уходит в сторону нелегального или криминального бизнеса. Молодые бизнесмены очень нуждаются в быстром обучении основам предпринимательской деятельности, консультациях успешных людей, помещениях, оснащенных современной техникой, бухгалтерских и многих других услугах на льготных условиях.

Обществу требуется развитие молодежного предпринимательства, т.к. малые предприятия могут способствовать созданию дополнительных рабочих мест при значительно меньших затратах, чем на крупных предприятиях, что способно частично решить проблему безработицы.

Использованные источники:

1. О молодежной политике в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Заседание Государственного совета / 17 июля 2009 г. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/4832>
2. Экономический интерес [Электронный ресурс]: Материал из Википедии - свободной энциклопедии – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_интерес
3. Ворожбит О.Ю. Структура предпринимательской среды: определяющие факторы / Ворожбит О.Ю., Корень А.В. // Научный журнал «Вестник ТОГУ» – декабрь 2010 г. – № 4 (19).
4. Аналитическая серия ИКСИ [Электронный ресурс]: Институт комплексных стратегических исследований, 2014 – Режим доступа: <http://www.icss.ac.ru/>
5. Корнейко О.В. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «peer-to-peer» кредитования / Корнейко О.В., Бадун Э.А., Ткаченко В.А.,

Тихонова А.С. // Экономика и предпринимательство – 2015 г. – № 7.

6. Капрунина М.А. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности в России / Капрунина М.А., Савинова С.Ю., Шубнякова Н.Г. // Современные проблемы науки и образования – 2014 г. – № 2.

7. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р (в ред. От 6.03.2015 г. N 373-р) / Собрание законодательства РФ – 2015 г.

Кожина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Сохарева Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

*«Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова»*

Россия, г. Северодвинск

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье рассматривается роль и значение социальной ответственности бизнеса. Отражены основные подходы и составляющие социальной ответственности, а также проблемы развития данной сферы в нашей стране.

Ключевые слова: *социальная ответственность, предпринимательство, человеческие ресурсы.*

THE ROLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN CONTEMPORARY SOCIETY

The article discusses the role and importance of corporate social responsibility. It reflected the basic approaches, components and criteria for evaluation of social responsibility, as well as the main problems of development of this sector in our country.

Keywords: social responsibility, predprinimarelstvo, human resources.

В современном обществе роль предпринимательства уже не ограничивается отчислением государству доли прибыли в виде налогов, созданием рабочих мест и материальных ценностей. Необходима непосредственная ориентация предпринимателя на повышение качества жизни граждан. Достигнув в своем развитии определенного уровня бизнес начинает осознавать необходимость активного участия в социальной жизни своего города, региона, государства. В развитом обществе предприниматель сам понимает высокую социальную значимость бизнеса.

Ни одна коммерческая организация не может существовать вне связи с окружающей средой, а среда, в свою очередь, – это город, страна, люди, которые там живут. Сущность социальной ответственности заключается во влиянии внешней среды на развитие бизнеса и повышение роли взаимной ответственности работодателя и работника. Таким образом, социальная ответственность представляет собой своеобразный вклад бизнеса в собственный фундамент.

Существуют различные подходы к понятию социальной ответственности. Представители, так называемого, традиционного подхода, выдвинутого американским экономистом Милтоном Фридманом, относят к социально ответственным любые действия предпринимателя, не выходящие за рамки закона. Другие, основываясь на этическом подходе Питера Друкера, считают, что социальная ответственность приемлема только в том случае, если она является неременным условием достижения целей бизнеса. Сторонники социально-этической позиции считают, что организация несёт моральную ответственность как перед своими сотрудниками, так и перед всеми людьми, на кого оказывает воздействие ее деятельность, поэтому бизнес должен добровольно следовать глобальным интересам общества и выделять часть своих доходов на его совершенствование.

Единые критерий оценки социальной ответственности бизнеса в нашей стране пока отсутствуют. Принято выделять две составляющие социальной ответственности: внешнюю и внутреннюю.

К внутренней социальной ответственности относят практику поведения организации в отношении своего персонала, развития человеческих ресурсов компании: стабильность и поддержание уровня заработной платы, безопасность труда, дополнительное социальное и медицинское страхование работников, программы подготовки и повышения квалификации, помощь сотрудникам в критических ситуациях. Многие организации уже поняли, что вложения в развитие человеческих ресурсов приносит наибольшую финансовую отдачу компании.

Внешняя составляющая социальной ответственности до сих пор вызывает большое количество споров. Очень часто её отождествляют с благотворительностью, однако это только один из критериев, хотя, по мнению исследователей, именно данное направление является наиболее характерным для большинства компаний нашей страны. Отдельно выделяется такой показатель, как уплата налогов. К внешней социальной ответственности бизнеса относят также ответственность перед потребителями товаров и услуг, готовность оказать помощь пострадавшим в кризисных ситуациях, охрану окружающей среды.

Таким образом, можно выделить три уровня социальной ответственности субъектов бизнеса:

– базовый уровень: выплата зарплаты и налогов, создание рабочих мест;

- уровень корпоративной ответственности: адекватные условия труда и жизни работников, обеспечение жильем, бесплатное лечение;
- высший уровень: охрана окружающей среды, благотворительность.

Различные уровни социальной ответственности являются комбинациями требований и ожиданий к бизнесу со стороны общества и государства и социальной активности предпринимателя. Чем выше уровень социальной ответственности бизнеса, тем больше добровольно принятых на себя обязательств.

Любой бизнес создается с целью получения прибыли, но функционирует он при этом не в замкнутом пространстве, а в конкретной среде при существующих условиях и обстоятельствах с учетом установленных правил. Чтобы иметь возможность успешно развиваться, бизнес обязан эти правила соблюдать. Создание среды подобного рода является основной задачей государства, которое при этом ограничено ресурсами, предоставляемыми ему бизнесом и обществом. Общество в свою очередь должно быть обеспечено всеми необходимыми благами, чтобы иметь возможность развиваться, быть образованным и квалифицированным, воспитывать здоровых детей, заботиться о старших поколениях. Получается замкнутый круг, формирующий отношения партнерства между государством, обществом и экономикой. Следовательно, социальная ответственность бизнеса – явление обоюдное, определяющее взаимные обязательства всех субъектов трудовых и социально-экономических отношений.

Со стороны предпринимателя социальная ответственность выражается в стремлении найти компромисс между получением прибыли и заботе об интересах своего персонала и общества в целом. При этом она должна строиться на принципах добровольности и полного отсутствия принуждения к ней со стороны государства, поскольку, по мнению предпринимателей, суть социальной ответственности - в **выполнении бизнесом своих основных функций**, а не в принятии на себя бремени решения социальных проблем страны и регионов.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса представляет собой добровольный, выходящий за рамки определенного законодательством минимума, вклад компании в развитие общества. В России, к сожалению, эта сфера пока недостаточно развита. Неадекватное выполнение бизнесом своих функций формирует негативное общественное отношение к его деятельности. Следует отметить, что на сегодняшний день в России формируется новый экономически активный слой, способный разделить с государством бремя социальной ответственности. Российские предприятия осуществляют множество социальных проектов, разрабатываются отечественные «стандарты социальной ответственности», многие российские компании публикуют нефинансовую социальную отчетность.

Вместе с тем, социальная ответственность предпринимателя

начинается не с создания благоприятного образа компании в глазах общественности, а с построения взаимовыгодных, доверительных отношений со своим персоналом. Одним из направлений повышения общественной репутации предпринимательства является преодоление трудностей взаимоотношений предпринимателя и наемного работника, что требует решения ряда проблем:

- отсутствие представительных органов работников в организациях и, как следствие, коллективных и трудовых договоров, что делает наемного работника незащищенным и бесправным.

- повышенная интенсивность эксплуатации бизнесом наемной рабочей силы без адекватного повышения вознаграждения за труд.

Только тогда методы использования человеческого ресурса будут соответствовать целям реализации национальных проектов и смогут стать фактором позитивной социальной динамики России.

Использованные источники:

1. Мокеева Е.В., Кожина Е.В., Сохарева Н.А. . Социальная ответственность бизнеса: сущность и основные тенденции реализации в современной России // Экономика и предпринимательство: **международный научный журнал**. – 2015. – №3 (ч.2) (56-2). – С. 960-964

2. Рыбакова Т. За что в ответе // Социальный капитал. Ответственность и открытость. Тематическое приложение к газете Коммерсантъ. – 2014. № 94 (3 июня) 2014. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2484158>

*Колесник Д.А.
студент 2 курса
факультет «Продюсирования, экономики и управления»
Санкт-Петербургский институт кино и телевидения
Россия, г. Санкт-Петербург*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО. ОТ ДРЕВНЕЙ РУСИ ДО СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Статья посвящена изучению истории развития государственно-частного партнерства в России. Знакомясь с историей государственно-частного партнерства (ГЧП) чаще всего ссылаются на зарубежный опыт данной формы взаимодействия. ГЧП - взаимодействие государства и частного сектора (бизнеса) на кратко- или долгосрочных условиях с целью решить общественно важные задачи на взаимовыгодных условиях, это своего рода альтернатива приватизации.

ГЧП в России имеет длительную историческую протяженность, так генезис ГЧП можно проследить в разные периоды развития страны с помощью других похожих форм сотрудничества, как под давлением общего политического курса государства, так и под воздействием общих тенденций социально-экономического развития. На данный момент ближе формирование современного понятия ГЧП, которому способствовали

политические, экономические, территориальные особенности России.[1]

Такой субъект экономической деятельности, как предпринимательство - зародилось на Руси с возникновением торговли.

До середины 17 века в целом можно выделить несколько направлений в торговых отношениях, такие как: монастыри и казны, торгово-посредническая активность, феодально-государственное предпринимательство кабинета или же полное невмешательство государства в отдельные области деятельности, однако эффективное взаимодействие. [2]

Таким образом во второй половине 17 века не существовало партнерских отношений между государством и бизнесом или же оно было настолько мало и не заметно, что не отражало содержание современного понятия ГЧП. Поэтому совсем отрицать существование предпринимательства нельзя.

Далее подробнее об этапах формирования партнерства государства и бизнеса, уровнях их взаимодействия в зависимости от исторической фазы.

1. Древнерусское государство. Партнерство между государством и бизнесом имело слабый и стохастический характер. Предпринимательская деятельность зависела непосредственно от политики царей и князей.[3] В те времена политика была направлена не на развитие предпринимательского ремесла, а на усиление роли своих позиций и интересов. Уже на этом этапе заметно образование взаимодействия государства и бизнеса, например использование системы кормления, при этой системе государство вместо денег предоставляло другие формы вознаграждения за службу. Данная форма не совсем то партнерство о котором мы имеем представление сегодня. Но нужно отметить, что в этот период уже развивается предпринимательство, правда форма взаимодействия имела единичный характер.

2. Московское государство. Данный этап неоднозначный. Большую роль в развитии купечества и предпринимательства играл конкретный царь. К примеру, правление Ивана Грозного привело к отмене системы кормления. Гонению подверглись ведущие купцы, а их имущество было изъято и передано в казну государя. В этот период сложно говорить о каком-либо виде партнерства.

В 16-17 веке роль власти существенно возрастает и появляется особый чин - «гость». Данным чином цари называли купцов, которые оказывали своего рода услуги государству, такие как реализация за рубежом казенных товаров и закупка ремесленных изделий, продуктов и сырья для государственной казны, управляли казенными заводами, промыслом и т.д.

Цари сразу поняли выгоду взаимодействия как с иностранными, так и с отечественными купцами. Один из первых примеров наглядного ГЧП был осуществлен 29 февраля 1632 году с Андреем Денисовичем Виниусом. Царь Михаил отправил грамоту голландскому купцу на монопольное устройство заводов в стране с правом безоборочного владения на 10 лет.

3. Российская империя. Пожалуй, этот период можно назвать

расцветом взаимодействия царского аппарата и частным собственником. Стали образовываться следующие формы партнерства: привлечение иностранных специалистов; казенные откупа; совместные предприятия; синдикаты и концессии.

Казенные откупа в России были распространены в период 18-19 вв. Однако однозначного мнения нет, одни ученые считают, что это своего рода часть налогообложения, другие - что это прототип современного понятия ГЧП.

К системе ГЧП относят в связи с тем, что казенные откупа не только давали право на выручку, продажу хлеба, винно-водочной продукции, но и также можно было взять в аренду или же на казенные средства построить заводы, магазины, найма продавцов и т.д. То есть огромный масштаб обязанностей, что свойственно ГЧП.

Новый этап партнерства государства и бизнеса начался с реформами Петра 1. Взаимодействие государства и бизнеса было неизбежно, так как основная цель Петра - развитие, модернизация государства, становление страны на уровне европейских государств. Но российские купцы не желали вкладываться в развитие промышленности, желая краткосрочных капиталовложений. А также не хотели вникать в технологию нового производства. Как раз в этот период стали появляться масштабные предприятия промышленности для казенных целей. Так же активно государство стало покупать западные технологии для развития отдельных отраслей. Из-за нехватки специалистов, привлекались иностранные, которые работали в интересах государства согласно контракту. [4]

При власти Петра 1 государство было заинтересовано в развитии отечественных предпринимателей, поэтому он старался создать наилучшие условия для них. Один из примеров Пётр1 в 1724 году установил пошлины на импортные товары: железо, пшеницу, овощи и др.

Екатерина 2 продолжила поддержку развития предпринимательства, так же она сняла ряд ограничений. Но в целом все осталось на прежнем уровне.

Широкое распространение имели коммерческие предприятия, которые приобретали в аренду российские земли и территории. Один из ярчайших примеров 18 века была компания по освоению земли Северной Калифорнии и Аляски, американской компанией. С этого момента партнёрство с иностранными концессионерами получило широкое распространение. Зарубежные инвесторы заняли место в развитии высокотехнологичных экономических отраслей, таких как постройка телеграфных сетей в России.

4.Советское государство. После революции 1917 года концессионная форма потерпела серьезные изменения. Так как господствовала монополия государства практически во всех сферах экономики, концессионеры могли делать большие вклады лишь в различные отрасли народного хозяйства. Так же благодаря концессии шло активное восстановление экономики, разрушенной в годы войны. Увеличивалось число рабочих мест,

образовывались новые промышленные предприятия, привлекалась новая иностранная техника и расширялись международные отношения. В первой половине послевоенного времени больше всего иностранных капиталов было привлечено в лесную промышленность. Каждое концессионное соглашение представляло собой отдельный законодательный акт, который был индивидуальным для каждого концессионера. Так как политика СССР менялась, менялись и условия соглашений. Начали ликвидировать подписанные концессионные договора. Государственная политика стала менять курс по отношению к концессии и стали отменять подобного рода формы сотрудничества и реализации проектов. В итоге к 1930 году перестали также действовать раннее заключенные договоры.

На фоне таких жестких условиях к 80-му году произошел спад экономики, это вынудило руководство страны искать дополнительные источники привлечения иностранных инвестиций. Вновь поднялся вопрос о концессиях. Процесс разработки закона шел достаточно медленно, в результате чего закон «О концессионных соглашениях» был принят лишь в 2005 году. Концессии в советском союзе внесли положительный вклад в социально-экономическое развитие, хотя по мнению многих исследователей концессионные соглашения в советский период сложно назвать партнерскими. С другой стороны приоритет государства при партнерстве бизнеса и власти в российской истории всегда являлся естественным.

5.Эпоха Российской Федерации. Первые годы реформирования отношений бизнеса и государства в России были в виде шоковой терапии, постепенно сменились адекватными оценками власти и частного сектора. ГЧП стало актуальным и востребованным лишь в последнее десятилетие.

С середины 1990-х годов в РФ начали реализовывать проекты ГЧП в сфере ЖКХ, строительства трубопроводных систем, электроэнергетики и т.д.

Использованные источники:

1. Щербатых Ю. В. Психология предпринимательства и бизнеса. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.
2. Зиновьев В. П. Сибирь в экономике России XVIII – начала XX века– Томск, 2009. – 480 с.
3. Википедия:<http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%EE%F1%F3%E4%E0%F0%F1%F2%E2%E5%ED%ED%EE>
4. <http://pppcenter.ru/ru/press-center/smi-o-centre/19032010>. (дата обращения 20.05.2016)

*Колесник В.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Вакуленко В.В.
студент 4 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Краснодар*

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РОССИИ

Статья посвящена значимости инноваций в агропромышленном комплексе РФ. В работе рассматривается состояние производства основных видов сельскохозяйственной продукции и факторы, влияющие на инновационное развитие аграрных предприятий. Современные российские и зарубежные инновационные разработки в животноводстве демонстрируются на ежегодных сельскохозяйственных выставках. Реализация инноваций в АПК возможна на основе комплекса мероприятий.

Ключевые слова: инновации, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная продукция.

*Kolesnik V.S., candidate of economic sciences, associate Professor
Associate Professor of " Economy organizations "
Kuban state agrarian university
Russia, Krasnodar
Vakulenko V. V.
Student of accounting and finance department
Russia, Krasnodar*

INNOVATIONS AS THE MAIN DIRECTION OF DEVELOPMENT RUSSIAN COMPANIES AIC

The article is devoted to the importance of innovation in the agro-industrial complex of the Russian Federation. The paper deals with the state of the main types of agricultural products and factors affecting the innovative development of agricultural enterprises. Modern Russian and foreign innovation in livestock demonstrated at the annual agricultural exhibitions. Implementation of innovations in agribusiness is possible on the basis of a set of measures.

Keywords: innovation, agro-industrial complex, agricultural products.

Опыт развитых стран мира в последние годы убедительно доказывает, что повышение эффективности агропромышленного производства достигается преимущественно за счет активизации инновационной деятельности, то есть успешного функционирования научно-технической сферы отрасли. Конечным результатом инновационной деятельности является создание инноваций и их освоение непосредственно в производстве, что будет способствовать систематическому и все более

прогрессирующему организационно-экономическому, техническому и технологическому обновлению сельскохозяйственного производства и повышению его эффективности [1].

Успешного развития инновационных процессов в АПК России пока не наблюдается. В аграрном секторе экономики сохраняется неблагоприятная макроэкономическая ситуация, в том числе и в научно-технической сфере отрасли. Инвестиционные возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей существенно ограничивают инновационную деятельность в АПК. Результаты исследований свидетельствуют о том, что развитие инновационных процессов в АПК необходимо начинать с анализа современного состояния инновационной деятельности в отрасли. Возникает необходимость разработки инновационной политики, реализация которой будет способствовать активизации инновационной деятельности в АПК.

Основой агропромышленного комплекса страны является сельское хозяйство. В сельскохозяйственных организациях инновационный процесс осуществляется различными способами. При этом выбор наиболее эффективного способа зависит от определенных условий и факторов, таких как характер используемой и планируемой к использованию технологии, агропродовольственный рынок в стране и регионе, потенциал сельскохозяйственной организации, общехозяйственная конъюнктура и экономический климат в регионе, уровень компетентности руководства сельскохозяйственной организации.

В последние годы в аграрной сфере АПК отмечается значительный рост производства продукции, преимущественно продукции растениеводства (таблица 1).

Таблица 1 – Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в России во всех категориях хозяйств, млн.т.

Вид продукции	1990г.	1995г.	2000г.	2007г.	2014г.	2014г., в % или размах к	
						1990г.	2000г.
Зерно	116,7	63,4	65,5	81,8	105,3	90,2	160,8
Сахарная свекла (фабричная)	32,3	19,1	14,1	29,0	33,5	103,7	2,4 р
Подсолнечник	3,4	4,2	3,9	5,7	9,0	2,6 р	2,3 р
Соя	-	290	342	652	2597	-	7,5 р
Картофель	30,8	39,9	34,0	36,8	31,5	102,3	92,6
Овощи	10,3	11,3	12,5	15,5	15,5	150,5	124,0
Скот и птица (в убойном весе)	10,1	5,8	4,4	5,6	9,1	90,1	2,1 р
Молоко	55,7	39,2	32,3	32,2	30,8	55,3	95,4

Так, производство зерна за 2000-2014гг. увеличилось на 60,8%, сахарной свеклы и подсолнечника – более чем в 2 раза, овощей - на 24%. Значительно увеличился объем производства сои – в 7,5 раз, а производства

картофеля сократилось. Рекордный урожай зерновых получен в 2014г. – более 100 млн. т. [3]. При этом сокращается производство отдельных видов животноводческой продукции. Так, в 2014г. производство молока в 2 раза ниже по сравнению с объемом производства 1990г., что обусловлено значительным сокращением поголовья КРС в стране.

Ежегодные выставки инноваций демонстрируют возможности внедрения в производство научных разработок, которые будут способствовать росту объемов сельскохозяйственной продукции. Так, выставка «Агроферма - 2014» представила направления инновационного развития современного животноводства. В рамках выставки были представлены тематические экспозиции, инновационные технологии и перспективные решения для эффективного животноводства, новейшие разработки от ведущих российских и зарубежных компаний.

Лучшими разработками признаны: система вентиляции «Экзатоп», разработанная французской компанией «I-Tek»; автоматическая станция выпойки козлят и ягнят шведской компании "ДеЛаваль"; смеситель-кормораздатчик «Solomix15ZK» производства отечественной компании «Колнаг»; программные продукты "Кормовые рационы" и «СЕЛЭКС» - молочный скот», разработанные отечественной компанией ООО РЦ «Плино» и другие.

Реализация инновационных продуктов – один из вариантов коммерческого трансферта инноваций. Как правило, такие продажи осуществляются в комплексе с передачей технологий и консультационным сопровождением продукта. Для продвижения своих продуктов предприятия-изготовители занимаются рекламой и популяризацией инновационных продуктов в средствах массовой информации, на выставках и других мероприятиях. Выставки могут являться инструментом для выявления наиболее эффективных инноваций, которые заслуживают первоочередного внимания [2].

В инновационном развитии сельскохозяйственных предприятий агропромышленного комплекса особое внимание необходимо уделять таким факторам, как целесообразность выбора эффективной технологии, создание организационного климата, способствующего нововведениям, стимулирование работников, отбору потенциально успешных проектов, определение экономически целесообразного объема затрат и ресурсов.

Мы считаем, что для повышения инновационной активности в аграрном секторе АПК необходимо более четко определить направления инновационного развития, осуществлять разработку перспективных технологий в сельскохозяйственном производстве, расширять сотрудничество аграрных образовательных учреждений с сельскохозяйственными товаропроизводителями, усилить государственную поддержку организаций, осуществляющих реализацию инновационных проектов в АПК.

Использованные источники:

1. Рупышев А.Р. Инновационные направления развития отрасли животноводства /А.Р.Рупышев // Ваш сельский консультант. -№2, 2011.- С. 3-7.
2. Плахин Е.С. Основные направления формирования инновационной структуры сельскохозяйственного процесса производства /Е.С.Плахин //Молодой ученый. – №8, 2013. – С. 232-234.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/>

Колмакова Е.А., к.ф.н.

доцент

кафедра «Философия и социальные коммуникации»

Цветухина Е.А., к.ф.н.

ассистент

кафедра «Философия и социальные коммуникации»

ФГБОУ ВПО «Омский государственный

технический университет»

Россия, г. Омск

К ВОПРОСУ О ЦЕННОСТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ В ПОЗНАНИИ

Познание играет важную роль в бытии человека и является одной из ключевых ценностей его существования. Однако человеком не всегда осознаются те задачи, которым отвечает познание. К сожалению, в сознании большинства людей познание выступает средством к достижению целей человека, в частности, его благополучия. При этом ключевая роль и фундаментальное значение познания – явить истину бытия, остаются вынесены за “скобки” познавательного процесса. Цель исследования – показать истоки такого существа дела и очертить возможные ценностные ориентиры в отношении будущего познания.

Ключевые слова: познание, истина, человек, бытие.

Tsvetukhina E.A., Cand.Phil.Sci.

Assistant to "Philosophy and Social Communications" chair

FGBOU VPO "Omsk state technical university"

Russia, Omsk

Kolmakova E.A., Cand.Phil.Sci.

Associate professor "Philosophy and social communications"

FGBOU VPO "Omsk state technical university"

Russia, Omsk

TO A QUESTION OF VALUABLE ORIENTATION IN KNOWLEDGE

The knowledge plays an important role in life of the person and is one of key values of his existence. However the person doesn't always realize those tasks to which the knowledge serves. Unfortunately, in consciousness of most of people

the knowledge acts as means to achievement of the objectives of the person, in particular, of his wellbeing. Thus the key role and fundamental value of knowledge – to show truth of life, remain are put outside "brackets". A research objective – to show sources of such merits of case and to outline possible valuable reference points concerning future knowledge.

Keywords: knowledge, truth, person, being.

Вопрошая о ценностной ориентации в познании, мы должны конкретизировать его субъект и объект. Что касается субъекта познания, отметим, что у истоков философской мысли человек подразумевался в сопричастности мировому целому. Растворенность человека в бытии сулила ему, человеку, непоколебимую целостность. Целостный человек выступал как онтологически равноправная часть бытия: бытие полагалось на человека, а человек – на бытие. Человек, опирающийся на такой фундамент, уверенно закреплен в бытии. Быть закрепленным в бытии – значит обладать сущностью. А познавать в этом отношении – быть причастным бытию.

Так, например, в учении Гераклита человек выступает как часть Космоса, представляющего собой вечно живой Огонь. Человек должен слиться с природой, с ее живой душой - вечно живым Огнем-Логосом, с ее активной материально-идеальной основой – сущностью: “Признак мудрости – согласиться не мне, но логосу внемя, что все едино”[1, С. 29]. Этот общий и божественный разум, через участие в котором мы становимся разумными, Гераклит называет критерием истины. Другой ранний греческий философ Парменид делает предметом своих рассуждений то, что непосредственно существует и может быть познано. Для него было совершенно очевидно, что “единое” и условия его бытия должны совпадать. То есть, Парменид свел до минимума какое-либо разграничение между бытием и сущим, настаивая на их совпадении: “Цельно все без конца: недвижимо и однородно...одно и то же есть мысль и бытие”[2, С. 53]. Таким образом, у ранних греческих философов субъект познания – человек, слит с объектом познания – бытием.

Такая онтологически цельная ориентация мышления могла, быть может, и дальше господствовать и определять существо познания, которое, как мы сказали, виделось мыслителями в онтологическом единстве с бытием. Однако признаемся себе, что крах такого мышления был неминуем, когда в философию ворвался Платон. Анализ “мифа о пещере” проясняет перемену в определении существа познания и то, основанием чего она, перемена, оказывается.

В изложенном Платоном в диалоге “Государство” мифе разворачивается беседа Сократа с Главконом. Сократ рисует воображаемую картину пещеры, в которой люди живут от рождения и обречены видеть лишь тени явлений от костра, расположенного за их спинами, но узреть который они не имеют возможности из-за оков, стесняющих их движения. Далее по мифу следует освобождение от оков неведения. Платон, таким образом, подводит читателя к выводу: те явления - тени, которые предстают

в пещере как действительные, на самом деле суть – образы идей внепещерного мира. Однако метафора пещеры, основанная на соответствии между тенями и повседневным опытом действительности, между костром и сиянием, в котором выступает привычное сущее, не исчерпывает все содержание мифа.

Если глазу необходимо некоторое время, чтобы привыкнуть к предстающей перед ним ясностью, то и душа человека должна привыкнуть к новому: “Тут нужна привычка, раз ему предстоит увидеть все то, что там, наверху...начинать надо с самого легкого: сперва смотреть на тени, затем на отражения в воде людей и различных предметов, и уж потом – на самые вещи” [3]. Описываемый здесь процесс перехода от старого к новому узнаётся читателем как понятие “*παίδεῖα*”, описание которому даётся в другом диалоге Платона “Федон”, где она предстаёт как способ познания. “*Παίδεῖα*” – это вникание и приучение к новому, изменяющее человека в его существе, что означает обращение и переход человека на другую ступень развития, более высокую и совершенную. В качестве эффекта от “*παίδεῖα*” выступает то, что привычное на предыдущей ступени познания, предстающее здесь в качестве истины, при перенесении в другую область высвечивается по-другому.

М. Хайдеггер, анализируя учение Платона об истине [4], отмечает, что освободившийся узник видит вещи в свете высшего начала, Солнца, в свете идеи всех идей – идеи Блага. Истина здесь предстает явной и уже абсолютно очевидной. Сама открытость истины состоит как раз в том, что она является во всем являющемся доступной. Именно на этой третьей ступени раскрывается существо “*παίδεῖα*”, когда происходит постепенное привыкание к новому видению явлений, осуществляющееся только в этой области. Теперь освободившемуся от оков человеку необходимо спуститься вновь в пещеру и вывести других из области действительного и очевидного в область открытой аутентичной истины.

Таким образом, на первый взгляд, “миф о пещере” показывает, что в том и состоит ценность познания, что истина должна быть раскрыта. Однако стоит разобраться с идеей идей, именно она дает явленность всему, в том числе и истине. Из нее вытекает и сама возможность всего того, чему она дает “добро”. Как идея идей – она причина и образец: “...тот, кто озабочен тем, чтобы поступить разумно и осмотрительно, будь то в частном, будь то в общественном, должен ее иметь в виду”[3]. То есть, тот, кто желает действовать в области блага, необходимо должен уметь видеть сущность высшей идеи. К навыку усмотрения такой сущности и должна подготовить “*παίδεῖα*”. Таким образом, оказывается, что Платон, приводя “миф о пещере”, нацелен вовсе не на поиск истины. На самом деле, миф показывает, как в познании идея берет вверх над истиной. Истина в подобном рассмотрении становится зависимой от соответствия идее. Таким образом, у Платона существо истины покоится не в её аутентичности, а в идее. Так узник, освободившийся от оков, переходит от слегка приоткрытой истины к её

более очевидному усмотрению, а уж затем к самой аутентичности. То есть, от истины – к авторитету идеи. Истина становится в зависимость от правильности восприятия. Меняются приоритеты в философии Платона: благу и разумности соответствует правильное восприятие идеи.

Такое изменение существа истины в сознании западного мышления принципиально важно для определения ценностной ориентации в познании. Эта победа идеи над истиной означает победу сущего над являющимся. Она закрепила раскол между двумя последними. С этого момента истина как правильность соответствия идее становится господствующей в западной науке. Отныне существование - явленность вовне. Существовать - значит не иметь сущности, жить в отрыве от нее. Субъект познания, принявший в себя этот, Платоном рожденный, образ мирозерцания для самой себя фигура не сущностная, а существующая. Она лишена онтологической уверенности в своей причастности бытию. Такая фигура познающего испытывает не трепет, но страх перед бытием как перед чем-то неведомым, а потому стремится обезопасить своё существование, пытаясь “приручить” бытие. Эта установка, естественно, всё более способствует разрыву между человеком и бытием. Так, ренессансный человек, поверив в свои силы, обрушил всю мощь своего сияющего разума на постижение тайн природы. Некогда сакральный мир теперь стал для него кладовой ресурсов, что к сегодняшнему времени выливается в стремлении к тотальному господству над природой. К Новому времени эта тенденция достигла своего пика: появилось понятие “естество-ис-пытатель” и укоренившаяся глубоко в сознании ученого и до сегодняшнего дня установка, что тайна природы, которые она нам не хочет открыть, нужно у нее выпытывать насильно. Поэтому и познание сегодня – средство достижения этой глобальной цели – тотального господства: над животным, над человеком, над Землей, над бытием.

Таким образом, мы можем выделить два типа познания. Познание доплатоновского типа – это почтительное внимание и вглядывание в сущность через сопричастность бытию, обеспечиваемое единством субъекта и объекта познания. Познание платоновского типа – рассмотрение сущего в противопоставлении бытию и в качестве средства осуществления образа, идеи.

Сущность современной науки сводится к познанию по платоновскому типу. Познаваемый мир в данном случае выступает объектом в виде предметного множества, рассматриваемого в противопоставлении субъекту. Квинтэссенцией такого понимания науки стала установка познающего, согласно которой действительное есть то, что поддается измерению. Достоверно и действительно то, что можно исчислить, измерить, выявить закономерность, чтобы предугадать возможные риски. Проблема в том, что этот второй способ существования современной науки не позволяет обратиться к сущности, подразумевая под сущим только лишь предмет. Сущность за явлениями остаётся скрыта. С помощью даже самых

гениальных математических теорий нельзя понять, что есть математика вообще. Поэтому совершенно очевидна абсурдность притязаний науки на всеобщность и достоверность своих положений.

Интересно то, что русской культуре исконно присущ доплатоновский тип познания. Но в эпоху глобализации и проникновения в русскую культуру традиций западного мира, русский учёный оказывается ценностно ориентирован на познание платоновского типа. В этой ситуации нам необходимо вспомнить методологию доплатоновского типа: человек – мера всех вещей, а вовсе не идея. Познать самого себя – значит познать и универсум.

Человек нерефлектирующий не способен к познанию бытия. Нерефлектирующая наука не способна познать. Рефлексия есть существо бытия, к которому должен стремиться человек. Через человека говорит бытие. Рефлексия – кратчайший путь к бытию. Поэтому, если мы все-таки признаемся себе и расставим приоритеты относительно конечной цели науки: чем всё-таки она должна быть для человечества – средством реализации господства над бытием или способом причастия бытию, мы сможем определиться, в каком направлении ей развиваться.

Использованные источники:

1. Гераклит/Антология мировой философии: Античность – М.: АСТ, 2001. – 960 с.
2. Парменид О природе/ Парменид// Антология мировой философии: Античность – М.: АСТ, 2001. – 960 с.
3. Платон Государство [Электронный ресурс] // http://www.odinblago.ru/platon_3/7 (дата обращения 30.04.2016)
4. Хайдеггер М. Учение Платона об истине/ Хайдеггер М.// <http://uchebnikfree.com/page/philosophiya/ist/ist-12--idz-ax254--nf-41.html> (дата обращения 30.04.2016)

*Колоколова К.А.
студент 3 курса
Экономический факультет
Орловский ГАУ
Гамидова Н.Г.
научный руководитель
Россия, г. Орел*

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ХОДЕ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

После вынесения арбитражным судом решения о прекращении процедуры внешнего управления начинается процедура конкурсного производства, в ходе которой происходит удовлетворение требований кредиторов и реализация имущества. В данной статье рассматривается порядок ведения учета в ходе конкурсного производства. Данная процедура проводится в несколько этапов.

В первую очередь конкурсный управляющий составляет реестр кредиторов с последующим уведомлением их о ликвидации. Затем в средствах массовой информации делает публикацию о ликвидации предприятия.

На основе действующего законодательства конкурсный управляющий принимает имущество должника, а также принимает по акту всю документацию, которая имеется на предприятии, печать, штампы, материальные и иные ценности.

Затем проводит полную инвентаризацию имущества и обязательств и осуществляет меры по обеспечению сохранности имущества.

До начала проведения инвентаризации конкурсным управляющим утверждается соответствующим приказом состав и сроки работы инвентаризационной комиссии.

Выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества и учетными данными отражаются на счетах бухгалтерского учета следующим образом:

Оприходованы излишки имущества — Дебет счетов 10 «Материалы», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», 50 «Касса» и другие счета имущества;

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Отражена недостача и порча товарно-материальных ценностей —

Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит счетов 10 «Материалы», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция», 50 «Касса» и другие счета имущества.

Отражено списание суммы недостач при отсутствии конкретных виновников, а также суммы, во взыскании которой отказано судом —

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы»;

Кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Отражено списание суммы недостач и потерь от порчи ценностей, признанных виновными лицами, а также суммы, присужденные к взысканию по ней судом —

Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

Кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Одновременно делается запись —

Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит счета 98 «Доходы будущих периодов».

Отражена сумма недостачи объекта основных средств или нематериальных активов —

Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит счета 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы».

Отражена сумма амортизации по недостающим объектам основных средств или нематериальных активов —

Дебет счета 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов»;

Кредит счета 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы».
Отражена недостача ценностей в пределах норм естественной убыли

Дебет счета 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу»;

Кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Восстановлен НДС по недостаче имущества, приобретенного с налогом на добавленную стоимость —

Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость».

Если на сумму НДС по недостаче имущества, выявленной при инвентаризации, организация ранее получила налоговый вычет, то в учете производится запись —

Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

В процессе конкурсного производства оценка имущества должника осуществляется по ликвидационной стоимости. В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий осуществляет оценку имущества должника, привлекая для этого независимых оценщиков и иных специалистов. Оплата услуг по оценке имущества осуществляется за счет имущества должника или иного источника оплаты, определенного собранием кредиторов (комитетом кредиторов).[2]

Следующим этапом является истребование дебиторской задолженности.

В бухгалтерском учете погашение дебиторской задолженности отражается следующим образом:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»;

Кредит счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Затем составляется реестр требований кредиторов и порядок погашения задолженности в порядке очередности, предусмотренной законодательством (ст. 64 Гражданского кодекса РФ).

В реестр требований кредиторов могут быть внесены изменения на основе судебного решения. Изменения сведений о кредиторе вносятся на основании уведомления кредитора, с указанием основания изменения.[3]

Нарушать очередность погашения требований кредиторов запрещено.

В процессе ведения процедуры конкурсного производства удовлетворение требований кредиторов возможно в случае продажи предприятия или его имущества по частям. Погашение задолженности может осуществляться как денежными средствами, так и неденежными. В случае погашения задолженности денежными средствами сумма списывается с расчетного счета, а неденежными – передается имущество.[1]

В бухгалтерском учете хозяйственные операции отражаются следующим образом:

Погашение задолженности денежными средствами:

Погашена задолженность по оплате труда работников предприятия —
Дт 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»; Кт 51 «Расчетные счета».

Погашена задолженность по налогам и сборам —

Дт 68 «Расчеты по налогам и сборам»; Кт 51 «Расчетные счета».

Погашена задолженность перед органами социальной защиты —

Дт 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»; Кт 51

Погашена задолженность перед прочими кредиторами —

Дт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; Кт 51 «Расчетные счета».

Погашение задолженности неденежными средствами:

1) погашено требование задолженности путем передачи основных средств:

На продажную стоимость основных средств —

Дт 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; Кт 91 «Прочие доходы и расходы».

На сумму начисленной амортизации — Дт 02 «Амортизация основных средств»; Кт 91 «Прочие доходы и расходы».

На сумму остаточной стоимости основных средств — Дт 91 «Прочие доходы и расходы»; Кт 01 «Основные средства».

На сумму погашения кредиторской задолженности путем передачи готовой продукции, товаров — Дт 60, 70, 73 Кт 76

Определение финансового результата (прибыль) — Дт 91 Кт 99

Определение финансового результата (убыток) — Дт 99 Кт 91

Погашение требований кредиторов путем передачи прочих материальных ценностей:

На продажную стоимость материальных ценностей — Дт 76 Кт 91

На сумму начисленной амортизации — Дт 05 Кт 91

На сумму остаточной стоимости материальных ценностей — Дт 91 Кт 04, 10, 58

На сумму начисленного НДС — Дт 91 Кт 68

На сумму погашенной кредиторской задолженности путем передачи основных средств — Дт 60, 70, 73 Кт 76

Определение финансового результата (прибыль) —

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы»;

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Определение финансового результата (убыток) — Дт 99 Кт 91

По определению арбитражного суда конкурсный управляющий должен представить в орган, осуществляющий регистрацию юридических лиц для внесения в реестр записи о ликвидации. С момента внесения этой записи конкурсное производство считается завершённым, а должник ликвидированным.

Использованные источники:

1. «Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности)» Жилинский С. Э. – учебник для вузов 3-е издание, НОРМА-ИНФРА; М.: -2004 г.
2. «Банкротство коммерческих организаций» Ежов Ю. А. – учебное пособие, Дашков и К, М.: - 2010 г.
3. Бархатов А.П. и др. Процедура банкротства: бухгалтерский учет. М.: информационно-внедренческий центр, Маркетинг, 2010г.

*Колосова А.В.
студент 3го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

СЕГМЕНТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО: НАЗНАЧЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ

Сегментная отчетность составляет один из важных компонентов финансового отчета, составленного в формате международных стандартов. Она формируется у тех компаний, ценные бумаги которых котируются на фондовых рынках или планируются к выпуску для свободного обращения. Разные уровни прибыли по сегментам деятельности заинтересовывают пользователей в соответствующей информации. Пользователи финансовой отчетности, заинтересованные в полноценной информации, должны ее получить на основе выполнения требований МБС (IAS) 14 "Сегментная отчетность".

Цель стандарта - установить принципы представления в отчетах финансовой информации по различным типам товаров и услуг в различных географических районах с разными нормами рентабельности, возможностями развития, перспективами на будущее. Поскольку компании производят группы товаров, оказывают услуги в географических районах, обладающих разными нормами рентабельности, возможностями, рисками, перспективами развития, подобная сегментная информация в соответствии со стандартом является необходимой для заинтересованных пользователей.

Если финансовый отчет содержит сводную финансовую отчетность и отдельные финансовые отчеты компаний, входящих в нее, а их ценные бумаги свободно обращаются, то сегментная информация представляется на основе сводной отчетности.

В системе управленческого учета необходимо выработать и придерживаться определенной системы критериев и оснований идентификации отдельных элементов хозяйственной деятельности. Критерий понимается как принцип, принимаемый в качестве основы формирования и раскрытия информации по сегментам деятельности [3].

Организациям могут объединять два или более операционных сегмента для формирования «отчетных сегментов» в том случае, если они обладают сходными экономическими характеристиками и соответствуют

предусмотренным критериям агрегирования [1].

Для формирования сегментной информации МБС (IAS) 14 "Сегментная отчетность" выделяет отраслевые, географические и отчетные сегменты.

Отраслевой сегмент - выделяемый компонент, который участвует в производстве отдельного товара, услуги или группы связанных товаров (услуг) и подвержен рискам и прибылям, отличным от других отраслевых сегментов. При определении связанности товаров рассматривают: характер товаров или услуг; характер производственных процессов; тип клиента, для которого производятся товары или услуги; методы распространения товаров или представления услуг; характер регулирующей среды.

Связанные товары и услуги должны иметь сходство или однотипность производства, типа или класса потребителей, методов распространения и предоставления, характера регулирующей среды и не включать товары и услуги, значительно отличающиеся рисками и прибылями.

Географический сегмент - выделяемый компонент компании, который участвует в производстве товаров или услуг в конкретной экономической среде и подвержен рискам и прибылям, отличным от компонентов, действующих в других экономических условиях. При определении географических сегментов должны учитываться следующие факторы: сходство экономических и политических условий; отношения между операциями в разных географических районах; специальные риски по операциям в конкретном районе; правила валютного контроля и валютные риски.

Сегменты предпринимательской деятельности подразделяются на внешние и внутренние. К первой группе относятся направления предпринимательской деятельности, по которым должна представляться внешняя сегментарная отчетность, ко второй - по которым представляется внутренняя отчетность [2].

Отчетный сегмент - это отраслевой или географический сегмент, для которого требуется представление сегментной информации. В связи с формированием информации по сегментам в них должны быть рассчитаны сегментный доход, сегментный расход, сегментный результат, активы и обязательства сегмента.

Доходы сегмента - это доходы в отчете о прибылях и убытках, которые непосредственно относятся на сегмент, и соответствующая часть доходов компании, которая обоснованно может быть отнесена на сегмент и получена из операций со сторонами вне компании или от операций с другими сегментами этой же компании. Расходы сегмента - это расходы, возникающие в результате операционной деятельности сегмента, которые непосредственно распределяются на него, и соответствующая часть расходов, которые могут быть обоснованно распределены на сегмент.

Компания должна также указывать типы товаров и услуг, включенных в каждый отчетный отраслевой сегмент, и состав каждого географического

сегмента - как первичного, так и вторичного. Выполнение требований МБС (IAS) 14 "Сегментная отчетность" важно не только для внешних заинтересованных пользователей. В условиях разработки и применения эффективных систем управления предприятием данные, полученные при формировании финансовой отчетности по сегментам, могут быть применены в управленческой деятельности, способствуя ее оптимизации. Тогда объектами управления, учета и контроля становятся отраслевые и географические сегменты.

Использованные источники:

1. Пономарева Н.В. Агрегирование отчетной информации по сегментам деятельности // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы Международной научно-практической конференции. (Краснодар, 21 декабря 2015г.) Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ). 2015.- с. 111-115.
2. Пономарева Н.В. Внедрение сегментарной отчетности в учетно-аналитическую систему агрофирм. В сборнике: Экономический рост и тенденции развития АПК: теория и практика. Научно-методическая конференция молодых ученых.- 2005.- С. 205-207.
3. Пономарева Н.В. Методические аспекты выбора и обоснования критериев сегментации деятельности организации АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2015.- № 4.- С. 45-47.
4. Соколов А.А. Учет по сегментам деятельности коммерческой организации. М.: Финансы и статистика, 2012. 288 с.

*Колпакова Т.В.
студент 4-го курса
Коган А.Б., к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный
архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ПОЛЕЗНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИГР В ДЕТСКИХ ЛЕТНИХ ЛАГЕРЯХ

Аннотация: В статье описывается полезность экономических игр в летних лагерях для детей в возрасте от 7 до 16 лет. Будут рассмотрены критерии выбора экономических игр для определённых возрастных особенностей и некоторые правила проведения таких игр.

Ключевые слова: Летний лагерь. Экономические игры. Финансы. Экономика. Деньги.

По мнению целого ряда исследователей, летний лагерь, как значимый элемент системы дополнительного образования детей, обладает особым

воспитательным потенциалом для социализации и личностного развития детей. Ребенку создаются реальные условия для динамичного и интенсивного взаимодействия, общения со сверстниками, предоставляются широкие возможности для реализации своей творческой активности, что в результате позволяет ему изменять свои представления, стереотипы, заложить основу для формирования новых форм отношений, принципов поведения и ценностных ориентаций [1].

Министерство образования определяет смену профильного лагеря как форму образовательной и оздоровительной деятельности с творчески одарёнными или социально активными детьми, например, смена юных техников, экономистов, спортсменов и т.д. Приказ Министерства образования России от 13.07.2001г. № 2688 «Об утверждении порядка проведения смен профильных лагерей, лагерей с дневным пребыванием, лагерей труда и отдыха» [1].

В каждом из этих лагерей (смен) существует приоритетное направление деятельности, которому подчинена вся образовательная работа лагеря (смены). Исходя из этого, можно конкретизировать определение профильного лагеря, как не только форму деятельности, но и объединения детей и педагогов, совместно реализующих одну или несколько образовательных программ [1].

Но не только в профильных лагерях отдыхающим детям удаётся углубиться в тематику смены, дня или игровое пространство. В некоторых летних детских лагерях существует один день, который называется «ярмарка», именно в этот день у отдыхающих есть возможность купить за вымышленную валюту услугу, предмет и даже эмоции.

Игра - это осмысленная деятельность, т.е. совокупность осмысленных действий, объединенных единством мотива [2]. С.Л. Рубинштейн постоянно подчеркивал связь игры с практической деятельностью, с воздействием на мир и с отношением к окружающей действительности. «Игра человека - порождение деятельности, посредством которой человек преобразует действительность и изменяет мир. Суть человеческой игры - в способности, отображая, преобразовать действительность» [3].

В действительности, экономические игры встречаются не только в летних лагерях, но и в повседневной жизни. Ведь детям дают деньги, они идут в магазин и оплачивают ту или иную услугу или продукт. Но в повседневной жизни это выглядит скучно. Каждый поход в магазин можно превратить в настоящую экономическую игру, главное включить немного фантазии.

Процесс индивидуального развития каждого ребенка происходит в определенных условиях, в окружении конкретных предметов материальной и духовной культуры, людей и отношений между ними. Все это вместе взятое составляет условия психологического развития ребенка. От них зависят его индивидуальные особенности, использование и превращение в соответствующие способности тех или иных задатков, имеющих с

рождения, качественное своеобразие и сочетание психологических и поведенческих свойств, приобретаемых в процессе развития [4].

Для этого и разбивают игры на определённые возрастные особенности детей. С ранних лет детям в игровых формах можно рассказывать, при совместном походе в магазин, о том, откуда берутся товары на полках, почему именно этот товар дороже другого. Какие бывают магазины и что в них продают, и кто этим занимается. Тем самым дети в возрасте от 3 до 6 лет знакомятся с большим миром.

Чем раньше детям объяснять что такое «деньги», как они зарабатываются и для чего они нужны, тем раньше ребёнок поймет цену этим деньгам и будет учиться финансовой грамотности. Малыш будет понемногу включаться в деятельность финансовых рынков, которые будут вырабатывать у него умение использовать блага с полным осознанием ответственности за свои действия и последствия, которые могут возникнуть.

Учебная деятельность является порождением и развитием игровой деятельности и предпосылкой, фундаментом трудовой деятельности.

В игре, в совместных действиях взрослого и ребенка мотив исходит от ребенка, а цель - от взрослого. В трудовой деятельности мотив может не совпадать с целью деятельности, выходить за рамки деятельности. В игре ребенок делает то, что ему интересно, в трудовой деятельности человек делает не только то, что интересно, но и то, что нужно или должно сделать «независимо от наличия непосредственного интереса или непосредственной потребности». Учебная деятельность должна принять мотивационную эстафету от игровой и передать ее в измененном виде трудовой деятельности [2].

Чтобы по максимуму вовлекать ребёнка в игровую деятельность, фантазию, умение рационально использовать ресурсы и отвечать за свои поступки, в лагерях проводятся экономические игры. В качестве примера можно представить игру, которая подойдет практически для любого возраста. Если усложнять игру детям младше 10 лет, чтобы проводить эту игру, нужно интересоваться у детей знают ли они кто такие полицейские и что такое налоговый орган. Если нет, то в игровой форме можно познакомить их с деятельностью органов, которые будут в будущем представлены в игре.

Пример игры: Все участники становятся в этой игре или транжирами, или накопителями. Организатор является банкиром с немереным количеством денежных знаков (вы можете назвать деньги по своему). Каждому участнику банкир выдает начальный капитал (желательно чтобы деньги в нем были разнозначными, т.е. для выдачи сдачи и размена). После того как все получили деньги каждый участник может создать предприятие (участники могут объединяться). Они могут быть совершенно разными: от общепита до развлекательных заведений.

В общем, каждый придумывает в пределах своей фантазии. Организатор может столкнуться с тем, что покупательская способность

будет на нуле (т.е. все превратятся в накопителей). Для решения этой проблемы банкир берет все, что он нажил большим трудом и просто тратит все деньги до последней копейки, давая тем самым прибыль предприятиям. Если игра проводится с детьми, то в игру нужно ввести контролирующие органы, типа полиции и налоговой. Т.к. некоторые участники могут стать криминальным элементом, по типу налетчиков на предприятия и просто бандитов. В обязанности милиции так же должны входить ликвидация нелегальных предприятий или аморальных. Налоговая должна делать сборы и не в чем себе не отказывать. Для усложнения игры можно ввести обязательную вывеску, рекламу предприятия и т. д.

Игру стоит заканчивать на ее пике или, по крайней мере, на ее начавшемся спаде, дабы сохранить хорошее впечатление и желание играть в следующий раз. Цель игры заработать как можно больше денег, но не надо заикливаться только на ней, самое главное веселое препровождение времени. После игры можно провести ярмарку или аукцион ненужных вещей, чтобы применить накопленные деньги. Игра рассчитана на 2-3 часа.

Ситуации, с которыми мы сталкиваемся, в современном мире требуют от ребёнка, подростка или же взрослого человека осознанности принятых решений, уметь выгодно принимать решения в той или иной сфере деятельности. Экономика является наиболее распространенной сферой деятельности, в которой задействованы широкие аспекты человеческого сознания. Экономические игры требуют некоторую подготовку и всегда полны неожиданностей. А тем самым неожиданности или как говорят в играх, новые вводные, заставляют детей быстро реагировать на изменившуюся ситуацию, обдумывать будущие действия и их последствия и рассуждать о верном принятии решений.

Следует внимательно и серьёзно относиться к экономическим играм, ведь именно они помогают детям относиться серьёзно к деньгам и с ответственностью подходить к их расходованию. Тем самым благодаря таким играм у детей развивается логическое мышление, фантазия, повышается уровень экономической подготовки.

Использованные источники:

1. Колышкина Т. И. Организация профильных смен как средство социализации воспитанников учреждения дополнительного образования детей / Т. И. Колышкина // Сборник конференций. – 2014. – №2. – С. 1 – 5.
2. Конева О. Б. Психологическая готовность детей к школе: Учебное пособие. / О. Б. Конева // – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ. – 2000. – 32 с.
3. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. / С. Л. Рубинштейн // – Санкт-Петербург: издательство «Питер». – 2000. – 720 с.
4. Немов Р.С. Психология образования: в 3 т. Т 2 : Психология / Р. С. Немов. – 2-е изд. – Москва: Владос, 1995. – 496с.

Кольчурина О.А.
студент 3 курса
институт «Экономики и управления»
Кузбасский технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Овчинникова И.В.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Управленческого учета и анализа»
Россия, г. Кемерово

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Самые насущные вопросы в настоящее время связаны с легализацией и одновременной оптимизацией налогообложения предприятий и других юридических лиц. Знания налогового кодекса способствует грамотно оценить ситуацию и решить проблемы, касающиеся этого вопроса.

Для организации главный критерий оптимизации налоговых платежей состоит в том, чтобы достичь как можно большего объема ресурсов, которые остаются в их распоряжении в том случае, если обеспечен дальнейший рост прибыли от деятельности собственников предприятий.

Оптимизация налоговых платежей в организации имеет объективные и субъективные предпосылки.

Объективные предпосылки состоят в том, что любая налоговая система, которая является частью экономической системы, создает какой-либо уровень налогообложения.

Субъективные предпосылки состоят в том, что не смотря на всю жестокость финансовых норм, юридические лица, платящие налоги имеют возможность, влиять на изменения уровня налогообложения и сумму платежей, отписанную налоговым кодексом. [4]

Важные возможности оптимизации налоговых платежей имеются при создании учетной политики.

Учетная политика организации – главный документ, который помогает субъектам, платящим налоги, уменьшить свое бремя.

Учетная политика- правила, которые принимает руководитель экономического субъекта, для того, чтобы составлять финансовую отчетность и для возможности организовать бухгалтерский учет.

В Налоговом кодексе РФ учетная политика представлена статьей 11 (НК РФ), предполагаемая как выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Кодексом способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика [1].

Основной целью учетной политики является документально предоставленные методы ведения бухгалтерского учета, которые используются предприятием.

На сегодняшний день, чтобы рассчитать предполагаемый налог,

следует не уводить денежные средства из под налогообложения, а разобраться в этой системе. И с помощью этого возможно создать модель операций, способную минимизировать налоги. [3]

При разработке учетной политики стоят некоторые задачи:

1. Создать бухгалтерский учет как можно более простым, это позволит произвести анализ хозяйственной деятельности организации.
2. Создать наилучшую систему налогового учета.
3. Выбрать наиболее подходящее направление, чтобы минимизировать налоги.

Та учетная политика, которая будет соответствовать всем вышеперечисленным пунктам, может в действительности стать непосредственным источником необходимой информации, а не просто документом, которые представляется налоговой службе во избежание проблем.

Существует множество способов для того, чтобы повлиять на финансовые результаты учетной политики: регулировать оценку активов, с помощью распределения доходов и расходов между смежными отчетными периодами.

Эффект экономии со стороны выплат налогов, с помощью которой происходит увеличение ресурсов, оставляемых и используемых организацией, обеспечивается:

- С помощью уменьшения величины взимаемых налогов
- С помощью правильного распределения финансовых поступлений, когда сначала поступают меньшие налоговые платежи, а потом - большие суммы налоговых платежей.

Ресурсы, которые освобождены от выплат налогов при этом, с одной стороны, уменьшают объем потребности в оборотных средствах, а с другой - работают, находясь в обороте, на увеличение доходов организации..

В России организации могут выражаться в двух не похожих друг на друга положениях, за счет того, что государство выделяет значение налогов, слабой системы налогового планирования и культуры налоговых отношений.

Первое положение состоит в том, что предприятия стремятся всеми способами снизить налогооблагаемую базу или вступить в нелегальный сектор, который остается недостижимым для налоговых органов.

Второе положение состоит в том, что предприятия устанавливают сроки уплаты налогов с запасом, чтобы в случае чего избежать наказания со стороны налоговых органов. В итоге налоговые платежи производятся в согласованности с установленными расчетами, но без обоснования у налогоплательщика. При таком исходе первое положение имеет меньший общественный интерес, а второе не удовлетворяет интересы налогоплательщиков. Во избежание этого, необходимо осуществить выбор между максимальным и минимальным значениями среднего уровня налогооблагаемой базы предприятия. [5]

Финансовые результаты можно изменять, с помощью следующих областей налоговой учетной политики:

1. Определение прибыли для целей налогообложения, полагаясь на кассовый метод или метод начисления.

2. Определение границ между основными средствами и системой информационной безопасности организации.

3. Отражение финансов по рыночной стоимости.

4. Списание дополнительно начисленной амортизации.

5. Применение различных способов списания для каждого вида запасов по нескольким возможным вариантам: стоимости каждой единицы, средней себестоимости, способу ФИФО и ЛИФО.

6. Начисление различных видов резервов при данных суммах отклонений в составе себестоимости дает возможность правильно распределить налоговые платежи на момент их оплаты [2].

Следуя из вышесказанного, в результате изменения различных методов учета объектов можно воздействовать на размер налога на имущество и налога на прибыль. Сочетание различных варианты учета в сочетании позволяют учитывать десятки комбинаций, которые являются моделью учетной политики. Любая организация, решая задачи оптимизации налоговых платежей, выбирает одну из возможных моделей учета, которая дает ему разумное количество налоговых платежей [4].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 26.11.2008, с изм. от 17.03.2009) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 19.07.2009) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.08.2009) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика» (ПБУ 1/98) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

4. Брызгалин А.В. Налоговая оптимизация:/ Екатеринбург: Налоги и финансовое право, 2010.

5. Налоговое планирование [Электронный ресурс] : электронное учебное пособие для студентов направления подготовки бакалавров «Менеджмент», образовательная программа «Управленческий и финансовый учет» / сост.: И. В. Овчинникова; ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово 2015.

*Комзарева А.С.
студент 4 курса
Слободян М.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты - Мансийск*

СУДЕБНО – БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОПЕРАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация:

Судебно – бухгалтерская экспертиза является самостоятельным источником доказательств, относящихся к предмету доказывания в соответствующем звене судебной системы. Как самостоятельный источник доказательств судебно – бухгалтерская экспертиза использует средства научного экономического анализа исходных данных, содержащихся в других доказательствах, приобщенных к делу. Эта процедура позволяет следствию получить реальную информацию о состоянии основных средств предприятия.

Ключевые слова: Судебно – бухгалтерская экспертиза, эксперт – бухгалтер, основные средства.

К судебно – бухгалтерской экспертизе прибегают в настоящее время довольно часто, так как именно эта процедура помогает найти практически стопроцентно достоверные данные о реальном финансовом положении компании.

Судебно – бухгалтерская экспертиза является самостоятельным источником доказательств, относящихся к предмету доказывания в соответствующем звене судебной системы. Как самостоятельный источник доказательств судебно – бухгалтерская экспертиза использует средства научного экономического анализа исходных данных, содержащихся в других доказательствах, приобщенных к делу [1].

Такая экспертиза может быть назначена во всех случаях, когда юридически значимые сведения должны подтверждаться данными бухгалтерского учета и (или) отчетности, а по тем или иным причинам данными сведениями стороны и суд не располагают либо достоверность этих данных вызывает сомнения [3].

Экспертиза проводится с использованием организационных методических и технических приемов, объединяемых в едином процессе экспертного исследования.

Процесс экспертного исследования охватывает стадии:

- Организационную;
- Исследовательскую;
- Обобщения и реализации результатов экспертизы.

Методом судебно – экономической экспертизы является совокупность приемов, используемых экспертом – бухгалтером при исследовании документов бухгалтерского учета записей счетных регистров в совокупности

с документами гражданско – правового характера и другими материалами дела и даче заключения по поставленным перед ним вопросам, входящим в его компетенцию [2].

Эксперт – бухгалтер должен не только обнаружить возможные несоответствия в показаниях и в реальной ситуации, но и выяснить факторы, которые поспособствовали возникновению правонарушений. Более того, компетентный эксперт – бухгалтер также предложит методы борьбы с этими недочетами, с помощью которых удастся избежать подобных проблем в будущем.

Нередко проводится судебно – бухгалтерская **экспертиза** основных средств.

Эта процедура позволяет следствию получить реальную информацию о состоянии основных средств предприятия.

В процессе судебно – бухгалтерской экспертизы основных средств эксперт – бухгалтер сверяет фактические основные средства, которые есть на предприятии, с данными об основных средствах, указанных в бухгалтерском балансе.

Более того, проверяется правильность заполнения балансового отчета, соответствие методики составления бухгалтерского отчета, используемой на предприятии, общепринятым нормам и стандартам. Также в процессе судебно – бухгалтерской экспертизы основных средств возможна сверка показаний свидетелей и подозреваемых, в отношении которых ведется уголовное или гражданское дело.

Как известно, эксперт – бухгалтер, проводящий **экспертизу** основных средств, пользуется такими источниками информации, как законодательство и бухгалтерская отчетность фирмы [3].

Так же информационную базу составляют различные акты приёмки – передачи (транспортных средств, зданий, сооружений, промышленного оборудования и так далее), инвентаризационные карточки учёта (группового и индивидуального), акты о списании основных средств, главная книга, отчёты (о прибылях и убытках, об изменении капитала), бухгалтерский баланс, приложение к нему [1].

Эксперт – бухгалтер работает по большей части с инвентаризационной документацией – описями и карточками учёта, проверяя их полноту, достоверность действительности и соответствие данным бухгалтерского (аналитического) учёта. Так, на предприятиях в местах фактической эксплуатации основных средств применяются формы ОС-9, где детально прописываются информационные данные о каждом конкретном средстве. Помимо этого с целью уменьшения профессионального риска, эксперту необходимо убедиться в том, что в организации действует комиссия по приёнке основных средств, и имеются в наличии договоры купли – продажи с указанием первоначальной цены и с приложением актов приёма – передачи и протоколами договорных цен. Для достижения указанной цели эксперт запрашивает перечень основных средств, которые числились на балансе у

предприятия на момент составления отчёта [1].

В ходе проверки эксперт выбирает конкретную статью счёта и оценивает её с точки зрения соответствия первичной документации. Поэтому, кроме перечня эксперт просит предоставить всю дополнительную документацию (договоры, счета – фактуры, полисы, письма и т.д.), подтверждающую поступление и движение основных средств, отражаемые на счёте 01 «Основные средства» [2].

Далее следует этап проверки учёта движения основных средств. Движение основных средств может осуществляться в двух направлениях - в сторону приобретения и в сторону выбытия. Приобретение осуществляется путём покупки, безвозмездного получения, взносов в уставный капитал, выкупа арендованного имущества (лизинг) и возврата. Причинами выбытия являются уничтожение вследствие естественного износа и стихийных явлений, ликвидация в процессе модернизации и переоборудования производственных мощностей, а также отчуждение (возмездное и безвозмездное) в пользу других лиц. Непригодность основных средств должна быть подтверждена решением специально созданной комиссии. Подобное решение оформляется путём составления акта списания по форме ОС-3 [2].

Начисление амортизации это другой важнейший аспект экспертной проверки основных средств. Основные средства, числящиеся на балансе предприятия должны получать амортизационные вливания, как в полном размере, так и в полном объёме. Эксперту следует принимать во внимание то обстоятельство, что амортизационные отчисления имеют (должны иметь) место, уже начиная с первого числа месяца, следующим за месяцем принятия основного средства к организационному (бухгалтерскому) учёту. Отчисления на амортизацию основных средств, продолжают поступать вплоть до покрытия его стоимости. Также амортизация может быть прекращена в связи с отчуждением права собственности на основное средство в пользу другого лица. Отражение амортизационных затрат происходит в отчётном периоде, в котором они были произведены. При этом не принимаются во внимание общие и итоговые (на конец отчетного периода) финансовые результаты хозяйственной деятельности организации [4].

Ход и результаты экспертного исследования основных средств оформляются специальным процессуальным документом – заключением эксперта, которое является самостоятельным видом судебных доказательств, предусмотренных законом. Заключение эксперта всегда дается в письменном виде [1].

Таким образом, судебно – бухгалтерская экспертиза основных средств, служит очень важным источником реальной и достоверной информации, которая может стать основным источником доказательств виновности или невиновности подозреваемых лиц в причинении вреда и материального ущерба другим фирмам или физическим лицам.

Использованные источники:

1. Нелезина Е.П. Судебно – бухгалтерская экспертиза: учебное пособие/ Е.П. Нелезина. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА: Закон и право, 2012. ;
2. Судебная бухгалтерия: учебное пособие, [А.А. Толкаченко и др.]; под ред. А.А. Толкаченко, В.И. Бобошко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.;
- 3.Официальный интернет – портал правовой информации: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> ;
- 4.В помощь бухгалтеру: [Электронный ресурс]. – URL: <http://mvf.klerk.ru/pbu/pbu.htm>

Комисарук А.П.

студент 2 курса

факультет Банковского дела

УО «Полесский государственный университет»

Филитович А.В.

научный руководитель, ассистент

кафедра экономической теории

Республика Беларусь, Брестская область, г. Пинск

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одной из основных проблем, возникающих в экономике при переходе к рынку является развитие предпринимательства.

Малые и средние предприятия могут внести большой вклад в решение проблем экономического роста и занятости, так как благодаря росту количества субъектов малого и среднего предпринимательства в стране появляются дополнительные рабочие места, развивается конкуренция и формируется средний слой общества.

По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь в 2013 году общая численность субъектов малого и среднего предпринимательства составляла 111 112 единиц, что на 11 126 единиц или на 11,1 % больше, чем в 2012 году. А в 2014 году, по сравнению с 2013, количество малых и средних предприятий увеличилось на 3 096 или на 2,8 % (Рисунок 1).

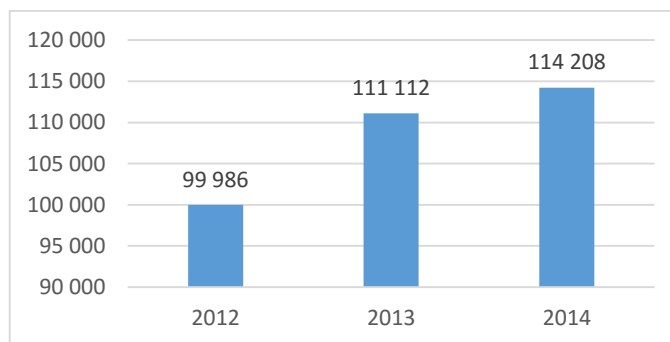


Рисунок 1 – Динамика количества субъектов малого и среднего

предпринимательства, единиц

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника [2].

При анализе динамики среднего числа работников малых и средних предприятий в 2013 году, по сравнению с 2012, было выявлено увеличение численности рабочих на 2,3%, а в 2014, по сравнению с 2013, уменьшилось на 3%.

Основным показателем развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь является состав функционирующих субъектов предпринимательства по видам экономической деятельности.

В соответствии с данными Национального статистического комитета в Республике Беларусь наибольшее число предприятий малого и среднего бизнеса, занимающихся торговлей, ремонтом автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования. Их удельный вес в общей численности малых и средних организаций в 2014 году составляет 39%.

Второе место среди малых и средних организаций занимают предприятия обрабатывающей промышленности. Их удельный вес составляет 14 %.

Значительную долю в общем количестве малых предприятий имеют также организации, проводящие операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям, организации транспорта и связи, предприятия, занимающиеся строительством.

Остальные отрасли деятельности имеют относительно небольшой удельный вес в общей численности малых предприятий.



Рисунок 2 – Предприятия малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника [2].

Для того, чтобы достаточно полно проанализировать динамику развития предпринимательства в Республике Беларусь рассмотрим удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Беларусь. В 2012 году этот показатель составил 27,1 %, в 2013 – 26,1%. В 2014 году опять произошло снижение и удельный вес малых и средних организаций в ВВП Республики Беларусь составил 25,3%.

Это относительно низкий показатель, ведь в большинстве развитых стран эта доля составляет около 50 – 60 %.

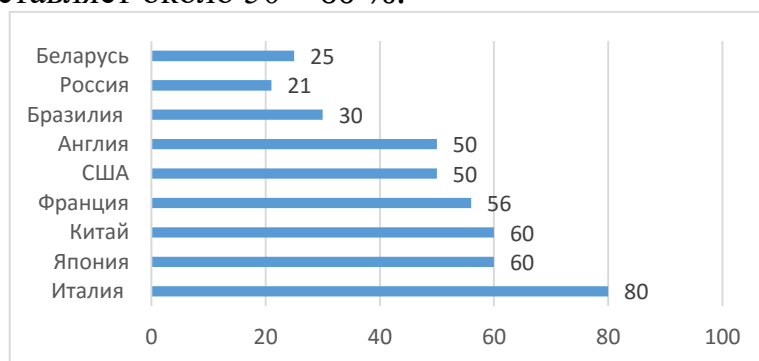


Рисунок 3 – Доля малых и средних предприятий в ВВП страны, % (данные за 2013 год).

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника [3].

К 2020 году Правительство Беларуси в лице Министерства финансов планирует поднять этот показатель до 50%.

Для того, чтобы этого достигнуть необходимо внедрять эффективные механизмы поддержки малого и среднего бизнеса, обеспечивающие его динамическое развитие.

Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь находится на этапе становления. Есть некоторые препятствия для его динамического развития. К основным причинам можно отнести: отсутствие достаточного ресурсного обеспечения, налоговое давление, недостаточно развитая инфраструктура поддержки предпринимательства, трудности с поставщиками и покупателями.

Правительством были разработаны некоторые предложения, которые ускорят развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Устранению существующих в Республике Беларусь проблем будет способствовать совершенствование правового регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства; развитие системы финансовой, имущественной и информационной поддержки; развитие инфраструктуры поддержки предприятий малого и среднего предпринимательства; взаимодействие государственных органов и иных государственных организаций с субъектами инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса; содействие осуществлению и развитию международного сотрудничества [1].

Использованные источники:

1. О поддержке малого и среднего предпринимательства: закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-з: с изменениями и дополнениями: текст по состоянию на 01 января 2016 г. Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. - Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid> - Дата доступа: 16.03.2016.

2. Статистический сборник: Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_667/. - Дата доступа: 16.03.2016.
3. Обзор аналитического центра МСП Банк "Малый и средний бизнес в 2012 г.: международный опыт регулирования и финансирования". – МСП Банк, 2013. - 69 с.

Конаков Н.В.
студент 3го курса
к.э.н.

научный руководитель, доцент
кафедра финансов
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье представлены результаты исследования влияния экономической нестабильности на финансовый сектор Амурской области; проанализирована динамика ряда финансовых показателей экономики региона.

Ключевые слова: финансы, финансовый сектор, экономическая нестабильность, кризис, экономика Амурской области, налогово-бюджетная система, денежно-кредитная система.

Финансы являются базой, основой соответствующего социального развития. Сильная экономика, хорошее состояние финансового сектора обеспечивают развитие и других отраслей, поддерживают нужную социальную ситуацию на предприятиях, в регионах, стране в целом. Наоборот, кризисная больная экономика оказывает известное отрицательное влияние на многие аспекты жизнедеятельности. [1] Сегодня, страна в целом и регионы переживают период экономической нестабильности, о состоянии финансового сектора в данный период и пойдет речь в моем докладе.

При исследовании финансового сектора изучают налогово-бюджетную систему, денежно-кредитную систему, а также состояние фондового рынка. Финансовый сектор представляет собой: центральный банк, банки, небанковские финансовые организации, страховые компании и фондовые биржи, финансовые инвестиционные институты, пенсионные фонды, кредитные союзы и ассоциации. Однако четких границ у финансового сектора нет, он охватывает перемещение денежных средств, сферу финансовых услуг и управление финансами. Основная задача финансового сектора – эффективное перераспределение временно свободных денежных

ресурсов между субъектами реального сектора, которые в случае отсутствия финансовых рынков могли бы инвестировать только в пределах собственных накоплений.

Что же представляет собой экономическая нестабильность? Экономическая нестабильность – неблагоприятное состояние, проявляющееся в безработице, инфляции, цикличности экономического развития. Уже третий год в России наблюдается экономическая нестабильность из-за кризиса, который продолжается и в настоящее время. Министр экономического развития РФ Улюкаев А.В. высказал гипотезу, согласно которой, Россия имеет дело с тремя видами кризиса, которые наложилось друг на друга: структурный, геополитический и связанный с ограничением по спросу.

Перейдем к рассмотрению влияния экономической нестабильности на Амурскую область. Современный финансово-экономический кризис породил серьезные проблемы в функционировании финансовых институтов, как международных, так и национальных. Региональные финансовые институты также ощутили влияние финансового кризиса. Рассмотрим влияние на финансовые институты Амурской области. Начнем с бюджета Амурской области.

Таблица 1 – Показатели консолидированного бюджета Амурской области, имеющие отрицательную динамику на начало года; млн. рублей

	2014	2015	в %, 2015 г. к 2014 г.
Доходы - всего	75717,2	53778,3	71,03
из них:			
Налог на прибыль организации	8067,7	7231,9	89,64
Налог на доходы физических лиц	14624,8	15151,3	103,60
Налоги на имущество	4730,3	6105,1	129,06
Акцизы по подакцизным товарам (продукции)	2085,0	1840,0	88,25
Безвозмездные поступления	40063,8	16933,1	42,27
Расходы - всего	78530,4	65427,2	83,31
из них:			
Безопасность и правоохранительная деятельность	1910,1	1155,2	60,48
Общегосударственные вопросы	4264,0	4437,0	104,06
Национальная экономика	17970,0	11173,1	62,18
Жилищно-коммунальное хозяйство	8445,9	8459,5	100,16
Социально-культурные мероприятия	44648,5	38597,5	86,45
из них:			
Образование	15958,5	14970,6	93,81
Здравоохранение, физическая культура	8098,2	8454,8	104,40
Социальная политика	18176,4	12854,1	70,72
Дефицит бюджета	-2813,2	-11648,9	414,08

Как видно на таблице, происходит снижение ряда показателей. Доходы консолидированного бюджета снизились почти на 29%, в том числе произошло снижение сбора налога на прибыль организации и сбора по акцизам по подакцизным товарам, но сборы по налогам на имущество и по налогу на доходы физических лиц увеличились на 29% и 3,6% соответственно. Стоит отметить, что наибольшее снижение имеет такая статья дохода как безвозмездные поступления, которые сократились более чем на 57%. Расходы бюджета же снизились только на 16%. В итоге, дефицит бюджета увеличился более чем в 4 раза, что объясняется большим снижением доходов бюджета и недостаточным снижением расходной части консолидированного бюджета.

Как можно было заметить некоторые налоговые поступления увеличились, некоторые уменьшились. Давайте посмотрим на динамику налоговых показателей Амурской области.

Таблица 2 – Динамика налоговых показателей Амурской области на начало года; млн. рублей

	2014	2015	в %, 2015 г. к 2014 г.
Государственные налоги и другие обязательные платежи, поступившие в бюджет	32767,1	38294,4	116,87
Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему	2166	2852	134,67

Несмотря на нестабильность экономики, налоговые поступления в бюджет Амурской области увеличиваются, что благоприятно сказывается на состоянии финансового сектора области. Так, государственные налоги и другие обязательные платежи, поступившие в бюджет увеличились на 16,87%. Хочется отметить, что динамика поступлений была бы ещё лучше, если бы не увеличение задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему, что конечно подтверждает действие негативных последствий нестабильной ситуации в экономики.

Таблица 3 – Динамика кредитных организаций и их филиалов в Амурской области

	01.01. 14	01.04. 14	01.07. 14	01.10. 14	01.01. 15	01.04. 15	01.07. 15	01.10. 15	01.01. 16
Кредитные организации в регионе	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Кредитные организации, головная организация которых находится в другом	6	6	6	6	5	5	5	5	5

регионе

Внутренние структурные подразделения кредитных организаций, в том числе:

Дополнительные офисы	129	128	126	124	113	113	110	108	112
Операционные кассы вне кассового узла	21	21	21	21	18	18	18	18	16
Кредитно-кассовые офисы	10	10	10	10	9	9	10	10	9
Операционные офисы	81	81	81	89	92	88	80	76	74
Всего	241	240	238	244	232	228	218	212	211

Период экономической нестабильности не мог обойти стороной и кредитные организации. На таблице представлена динамика кредитных организаций и их филиалов в Амурской области. Можно наблюдать снижение числа внутренних структурных подразделений кредитных организаций. Всего общее количество банковских подразделений в Амурской области в представленный период сократилось с 241 до 211, что составило снижение на 12%. Однако, число дополнительных офисов на 1 января 2016 г. увеличилось, относительно 1 октября 2015г., что позволяет сделать вывод, что можно ожидать положительную динамику в 2016 году.

Таблица 4 – Финансовые результаты деятельности кредитных организаций в Амурской области

	01.01. 14	01.04. 14	01.07. 14	01.10. 14	01.01. 15	01.04. 15	01.07. 15	01.10. 15	01.01. 16
Общий объем прибыли (+) убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, млн. руб.	6680,6	- 1065,8	-373,1	- 2963,7	- 5089,0	- 5084,5	- 7426,3	- 7660,8	- 5882,1
Объем прибыли кредитных организаций, имевших прибыль, млн. руб.	6680,6	399,2	398,8	11,5	0	647,2	0	0	375,0

Таблица 4 показывает, что прибыль у кредитных организаций в последнее время практически отсутствует. Резкое падение прибыли наблюдалось в период с 1 января 2014 года по 1 апреля 2014 года, вместо 6 млрд. рублей прибыли стал 1 млрд. рублей убытков. Как видно из графика (сделать график) общий объем убытков то уменьшается, то увеличивается, что явно означает наличие экономической нестабильности. Стоит отметить, что последние данные показывают улучшение ситуации.

Таблица 5 – Динамика финансовых показателей по кредитным организациям, зарегистрированным в Амурской области на начало года; млн. рублей

	2014	2015	2016	в %, 2015 г. к 2014 г.	в %, 2016 г. к 2015 г.
Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств по кредитным организациям (млрд. руб.)	288,6	267,4	234,5	92,65	87,70
Просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам. (млн. руб.)	1041	1182	1751	112,63	148,14

Из таблицы 5 видно, что наблюдается снижение объема кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, которое составило 54,1 млрд. рублей. Увеличилась просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам на 710 миллионов рублей, что составило 68,2 %.

Таким образом, экономическая нестабильность, во многом возникшая из-за финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2014 году, повлияла на экономику Амурской области, в том числе на финансовый сектор. Имеется ряд негативных последствий: произошло снижение доходов консолидированного бюджета, снижение некоторых налоговых поступлений, увеличение задолженности по налогам и сборам, увеличение дефицита консолидированного бюджета, также уменьшилось число банковских подразделений на территории области. Снизились показатели объема кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, увеличилась кредиторская задолженность.

Использованные источники:

1. Волгин Н.А. Социальные последствия финансового кризиса в российском обществе // Социология власти – 2009. – № 2. – С. 8-18.
2. Залозная Г.М. Влияние мирового финансового кризиса на финансовые институты Оренбургской области // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика – 2013. – № 4 (131).
3. Амурский статистический ежегодник 2015. Статистический сборник / Амурстат.-Благовещенск, 2015 - 564с.

Копылова Ю.С.

Аглиулова К.Д.

Гоношилина И.Г., к.ф.н.

научный руководитель, доцент

гуманитарный факультет группа СОбд-21

Ульяновский государственный технический университет

ВЛИЯНИЕ КАНАЛА КОММУНИКАЦИИ НА ВОСПРИЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Актуальность проблемы. На сегодняшний день каналов передачи информации много, но качество их заметно снижается, из-за этого понижается и качество коммуникативного процесса. Во избежание проблем в коммуникации необходимо понимать, как использовать разные каналы коммуникации и какое значение имеет каждый из них.

Объект исследования: функционирование каналов коммуникации в процессе передачи информации.

Предмет исследования: факторы, влияющие на функционирование каналов коммуникации.

При обмене информацией *отправитель* и *получатель* проходят несколько взаимосвязанных этапов. **Основная задача отправителя** – составить сообщение и использовать канал для его передачи таким образом, чтобы обе стороны поняли и разделили исходную идею. Это сложно, так как на каждом этапе смысл сообщения может быть искажен или полностью утрачен.

В процессе движения информации происходит ее продвижение по следующим этапам:

• зарождение идеи; • кодирование и выбор канала; • передача; • декодирование; • обратная связь.

Рассмотрим этапы коммуникационного процесса более подробно для того, чтобы показать, какие проблемы могут возникать в его разных точках

1. **Зарождение идеи.** Обмен информацией начинается с формулирования идеи или отбора информации. При этом отправитель решает, какую именно идею или сообщение следует сделать предметом обмена. Его роль заключается в провотировании и кодировании информации с последующей передачей другим участникам процесса.

2. **Кодирование и выбор канала.** Прежде чем передать идею, отправитель должен закодировать ее с помощью символов. Например, он может использовать в качестве символов слова, интонации и жесты (язык тела). Такое кодирование превращает идею в *сообщение*.

3. **Передача.** На третьем этапе отправитель использует канал для доставки сообщения (закодированной идеи или совокупности идей) получателю. Здесь речь идет о физической передаче сообщения, которую многие люди по ошибке и принимают за сам процесс коммуникации. В то же время передача является лишь одним из важнейших этапов, через которые необходимо пройти, чтобы донести идею до другого лица.

4. **Декодирование.** После передачи сообщения отправителем получатель декодирует его. **Декодирование** – это перевод символов отправителя в мысли получателя. Если символы, выбранные отправителем, имеют точно такое же значение для получателя, последний будет знать, что именно имел в виду отправитель, когда формулировалась его идея. Если реакции на идею не требуется, процесс обмена информацией на этом завершается.

5. **Обратная связь.** Обмен информацией можно считать эффективным, если получатель продемонстрировал понимание идеи через обратную связь. Например, произвел действия, которых ждал от него отправитель.

Несмотря на внешнюю простоту коммуникационного процесса, он редко протекает без помех. Существует множество потенциальных препятствий, которые мешают эффективным коммуникациям. Факторы, нарушающие чистоту передачи сообщений, принято называть "шумом" в процессе коммуникаций. **"Шум"** – это любой фактор, способный нарушить четкость передачи послания в любой . Определенный шум в процессе коммуникации есть всегда, поэтому на каждом этапе процесса обмена информацией происходит некоторое искажение смысла. **Коммуникационный процесс** – это последовательность действий при общении людей. **Цель коммуникационного процесса** – обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена.

На емкость коммуникативных каналов влияют **три фактора**:

- способность обрабатывать несколько сигналов одновременно;
- возможность обеспечения быстрой, двусторонней обратной связи;
- способность обеспечивать личный подход к коммуникациям.

С точки зрения этих возможностей самым лучшим средством является **личное общение**. Только оно гарантирует прямое воздействие, передачу множественных информационных сигналов, немедленную обратную связь и личный подход.

Общение по телефону или с помощью других электронных средств ускоряет процесс коммуникации, однако в нем отсутствует "эффект присутствия".

Персональные **письменные сообщения** – записки, письма, замечания – тоже могут иметь личностную направленность, но они доносят только написанные на бумаге слова и не могут обеспечить быструю обратную связь.

Безличные коммуникативные каналы – бюллетени, стандартные компьютерные отчеты – являются самыми "мелкими", их пропускная способность ограничена в наибольшей степени.

По сути, эффективность способа коммуникации зависит от того, насколько он подходит для той информации, которую нужно передать. В частности, исследования показали, что в тех случаях, когда информация носит неоднозначный характер (т.е. нуждается в разъяснениях), устные средства связи более эффективны, чем письменные. Однако письменная форма передачи сообщений более действенна, когда информация очевидна,

проста и прямолинейна. Например, доведение до работников рабочих заданий, информирование их о принятых решениях или закрепление в письменной форме достигнутых ранее договоренностей. В любом случае важен не только вопрос, какую форму коммуникации выбрать, но и как ее правильно использовать.

Заключение

Исходя из всего вышесказанного, можно составить специальные рекомендации по использованию средств коммуникации. В таблице 2 приведены некоторые полезные советы по использованию традиционных средств коммуникаций, в ходе использования которых восприятие информации, аудиторией будет восприниматься лучше.

Таблица 2. Рекомендации по использованию средств коммуникации

Средство коммуникации	Наилучшее применение	Правила использования
Электронная почта	Отправка ключевой информации, подтверждение регистрации	• Придерживайтесь краткости изложения • Слова сохраняются навсегда, поэтому избегайте саркастических или оскорбительных замечаний
Факс	Отправка готового документа, требующего подписи, проекта для одобрения или сообщения человеку, не имеющему доступа к электронной почте	• Предварительно позвоните и предупредите об отправке факса • Позвоните после отправления факса, чтобы удостовериться в его получении • Избегайте посылать личную или конфиденциальную информацию, которую могут увидеть другие
Почта	Отправка объемного и сложного материала или благодарственных писем	• Убедитесь в отсутствии ошибок • В начале документа выделите ключевые моменты • Избегайте длинных абзацев, выделяйте их графически • Будьте сосредоточены, избегайте большого количества заданий
Телефон	Передача информации, несущей эмоциональную нагрузку (если личная встреча невозможна)	• Заранее договаривайтесь о времени важных звонков • Выслушивайте собеседника, не перебивая • Проводите беседу кратко, четко выделяя важные

		моменты • Убедитесь, что обсуждение личных вопросов не может быть подслушано
Личная беседа	Передача более деликатной и щепетильной информации	• Запланируйте встречу и придите подготовленным к обсуждению вопросов

Использованные источники:

1. Березин В.М. Массовая коммуникация: сущность, каналы, действия. М. 2003.
2. Бакулев Г. П. Массовая коммуникация: Западные теории и концепции. М.: Аспект Пресс, 2005. — 176 с.

*Копьев И.Г., кандидат военных наук
доцент*

*Селезнева А.В.
студент 3 курса
Мязитова И.М.
студент 3 курса*

*факультет «Экономики и управления»
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Саратовская область входит в состав Приволжского федерального округа. Область расположена на юго-востоке Восточно-Европейской равнины. Она граничит на юге - с Волгоградской областью, на западе - с Воронежской и Тамбовской областями, на севере - с регионами Пензенской и Ульяновской, на северо-востоке - с Самарской областью, на юго-востоке и юге имеет государственную границу с Казахстаном. Саратовская область обладает значительными запасами различных природных ресурсов.

Природно-ресурсный потенциал и экологическая ситуация в Саратовской области:

Земельные ресурсы области является одним из ее значимых природных богатств Саратовской области. Земельный фонд Саратовской области на сегодняшний день составляет 10123,9 тыс. га. Основную долю земельного фонда занимают земли сельскохозяйственного назначения, их размер составляет 8545,1 тыс. га (84,4%). Соотношение типов почв на территориях сельскохозяйственного назначения следующее: черноземные почвы – 50,4%, каштановые – 30%, солонцовые комплексы – 11,5%, аллювиальные почвы – 6,3%, прочие – 1,8%.

Минерально-сырьевой потенциал Саратовской области высоко ценится.

В регионе имеются значительные запасы углеводородов. По оценкам

экспертов, Саратовская область с точки зрения прогнозных ресурсов занимает лидирующие позиции в Поволжье и является одним из наиболее перспективных регионов. В Саратовской области сконцентрированы большие запасы строительного сырья. Важно отметить, по запасам цементного сырья Саратовская область – занимает одно из ведущих мест в России.

Водные ресурсы региона представлены в качестве значительных запасов поверхностных вод (основные из которых приходятся на реке. Волге) и запасов подземных вод. В области выявлены и разведаны эксплуатационные запасы подземных вод по 95 месторождениям в количестве 1391,374 тыс. м³/сутки. В среднем удельное водопотребление на одного жителя области в 2009 году составило 213 л/сутки, в том числе за счет подземных вод – 35 л/сутки.

Важно отметить, привлечение инвестиций в региональную экономику рассматривается сегодня в качестве основы развития производства, повышения качества и объемов продукции, а значит – повышения конкурентоспособности и спроса.

Транспортный потенциал Саратовской области. Саратов является крупным транспортным узлом с достаточно развитой транспортной системой. Транспортная система Саратовской области состоит из 709 км судоходных путей, 2296 км железнодорожных путей общего пользования, 184 км трамвайных и троллейбусных путей, общая протяженность всех дорог области (включая муниципальные дороги в пределах населенных пунктов) составляет км, количество мостов – 769 общей протяженностью 38,9 тыс. пог. м, в том числе: 63 моста на федеральных дорогах, 516 мостов на региональных дорогах, 77 мостов на муниципальных дорогах, 113 мостов на местных дорогах.

По территории области проходит 36 магистральных **трубопроводов** общей протяженностью более 5 тыс. км: 3 нефтепровода, 28 газопроводов, магистральный аммиакопровод «Тольятти-Одесса».

Железнодорожное сообщение. Ведущее место в транспортной системе области занимает железнодорожный транспорт. Он выполняет 97% общего грузооборота, а также 43% – пассажирооборота. Наиболее крупные организации, выполняющие железнодорожные перевозки на территории области: Приволжская железная дорога – филиал железные дороги»; Юго-Восточная железная дорога – филиал железные дороги».

Водное сообщение. Важнейший водный путь – река Волга, которая непосредственно связывает Саратов с городами, расположенными выше и ниже по её течению: Самарой, Ульяновском, Казанью, Нижним Новгородом, Чебоксарами, Костромой, Ярославлем, Волгоградом, Астраханью; через сеть притоков и каналов – с Западным Уралом, Москвой, Балтийским и Белым морями, Украиной; а через Каспийское море – с Северным Кавказом, государствами Закавказья, Казахстаном, Туркменистаном, Ираном. На водном бассейне области осуществляют деятельность

142 предприятия и предприниматели, на балансе которых находится 361 судно. 19 предприятий имеют лицензии на перевозку грузов, перевозку пассажиров и погрузо-разгрузочные работы.

Воздушное сообщение осуществляется авиалинии», базовой авиакомпанией, интегрированной с аэропортом «Саратов-Центральный». Предприятие выполняет авиационные внутренние пассажирские перевозки по России (Москва, Пенза, Санкт-Петербург, Сочи) и международные чартерные рейсы (Ганновер, Стамбул, Анталья). За время работы на международном авиарынке выполнялись авиарейсы более чем в 80 зарубежных аэропортах. Авиапредприятие оснащено оборудованием, позволяющим эксплуатировать и обслуживать современные воздушные суда. Акционерное общество эксплуатирует воздушные суда типа ЯК-42 – 10 единиц.

По территории области проходят крупные федеральные автомагистрали с выходами в северные и центральные районы России, районы Нижнего Поволжья, Казахстана и Центральной Азии, а также два международных транспортных коридора: «Север–Юг», «Запад–Восток». Пересекаясь на территории области, они образуют мультимодальный транспортный узел.

Образование и наука.

В Саратовской области имеются все необходимые условия для развития научно-технической и инновационной деятельности, обеспечивающей выпуск конкурентоспособной продукции. В первую очередь, к ним относятся высокий научно-технический потенциал региона, наличие высококвалифицированных научных и инженерных кадров. Основой научно-технического потенциала Саратовской области является вузовская, академическая, отраслевая наука, а также научные подразделения промышленных организаций. Научные исследования и разработки выполняют 51 организация. Годовой объем научно-исследовательских работ составил 3,4 млрд. руб. Инновационную деятельность осуществляют 54 организации области. В общем объеме отгруженной инновационно-активными организациями продукции, доля инновационной выросла на 3% за год; доля инновационной продукции, подвергавшейся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет составила 54,0% от объема отгруженной продукции.

Промышленность, связь и трубопроводный транспорт Саратовской области.

Промышленный комплекс Саратовской области является ведущим в экономике Приволжского федерального округа. Большая роль отводится сегодня развитию металлургического производства и производства готовых металлических изделий. Саратовская область обладает большим ресурсным потенциалом, а существенную долю в промышленном производстве занимает добыча топливно-энергетических полезных ископаемых. Также регион является энергетическим донором страны: более одной трети в структуре промышленного производства занимает производство и

распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды. Региональные предприятия энергетики обеспечивают электричеством потребителей Поволжья, Центральной России, Урала и Северного Кавказа.

Балаковская АЭС (Саратовская АЭС) — самая мощная АЭС России.

Балаковская АЭС (также известна как Саратовская АЭС) расположена в 8 километрах от города Балаково Саратовской области России на левом берегу Саратовского водохранилища и в 150 километрах от города Саратова. Точный адрес Балаковской АЭС — 413866, Российская Федерация, Саратовская область, город Балаково, деревня Балаково-26, территория Балаковской АЭС. Балаковская АЭС – крупнейшая АЭС России по выработке электроэнергии – более 30 млрд кВт*ч в год, что составляет пятую часть электроэнергии, вырабатываемыми всеми атомными станциями России. Начало строительства станции было положено в 1977 году, а в 1985 был запущен в сеть первый энергоблок. Всего на станции четыре действующих энергоблока и два, строительство которых заморожено в 1992 году. Итого четыре реактора **ВВЭР-1000** дают общую мощность АЭС в Балаково в 4 000 МВт. Четвертый энергоблок Балаковской АЭС стал первым, введенным в эксплуатацию в России после распада Советского Союза. Идея с расширением станции и возобновлением строительства еще двух энергоблоков регулярно всплывала в начале нулевых, однако после кризиса 2008 года от нее в очередной раз было решено отказаться. Балаковская АЭС одиннадцать раз получала звание «Лучшая АЭС России» в период с 1995 по 2012 годы.

Таким образом, основными направлениями развития Саратовской области являются: преодоление экономического кризиса, приведшего к резкому сокращению производства, повышению уровня безработицы, к взаимным неплатежам, нарушению внутрирайонных и межрайонных связей, к снижению уровня жизни населения; расширение топливной базы, поиск новых месторождений нефти и газа, внедрение современных методов разработки месторождений, увеличение объемов добычи нефти и газа для обеспечения сырьем нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств в районе; реструктуризация крупных сельскохозяйственных предприятий с учетом условий каждого региона, создание условий для успешного развития фермерских хозяйств; создание сети мелких перерабатывающих сельскохозяйственное сырье предприятий в местах производства сельскохозяйственной продукции, а в городах и промышленных центрах – крупных перерабатывающих предприятий для более глубокой переработки сельскохозяйственной продукции; решение социальных проблем и повышение уровня жизни населения на основе достижения утраченных позиций и дальнейшего развития отраслей материального производства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и др.).

Использованные источники:

1. Бендюкова Т.С. Подготовка кадров высшей квалификации как условие инновационного развития России // Инновации. 2009. №9
2. Виноградова К.О., Ломовцева О.А. Сущность и структура потенциала развития региона // Современные проблемы науки и образования. -2013. - №3
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в РФ за 2010год/ Под общ. Ред. С.Н. Бобылева. М., 2010

*Короткова Е.Н.
магистр 1 курса
направление Менеджмент
Зюзина Н.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Липецкий филиал
Финуниверситет
Россия, г. Липецк*

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ДОХОДОВ ОТ ПРОДАЖ MARKETING RESEARCH OF THE BUDGETING OF THE SALES REVENUES

Ключевые слова: маркетинговое исследование, бюджет доходов от продаж, бюджетный комитет, бюджетный учет.

Keywords: marketing research, the sales revenue budget, budget committee, budgetary accounting.

Аннотация: В статье рассматривается маркетинговое исследование по формированию бюджета доходов от продаж.

Annotation: The article considers the budgeting of the sales revenues.

Вопросы методологии формирования бюджета доходов от продаж в условиях рынка обсуждаются в отечественной экономической науке с момента перехода России к рынку. Теоретические обобщения показывают, что в современных условиях финансовое планирование содержит два основных компонента - прогнозирование для выработки решений и принятие решений. Эффективное управление производственной деятельностью предприятия все в большей степени зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных подразделений и служб. Предприятия, имеющие сложную производственную структуру, остро нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации. Именно она помогает оптимизировать затраты и финансовые результаты, принимать обоснованные управленческие решения. Этого же требует и жесткая конкурентная борьба, и высокая динамика рынка. Все это невозможно без профессионально выстроенной системы среднесрочного управления,

связанного со стратегией предприятия. На сегодняшний день немногие российские организации имеют управленческий и бухгалтерский учет поставленный таким образом, что содержащаяся в нем информация была бы пригодна для оперативного управления и финансового анализа.

Для координации работ по составлению сводного бюджета на предприятиях создаются бюджетные комитеты, или бюджетные комиссии.

Бюджетный комитет (комиссия) — это рабочий орган, обеспечивающий разработку и согласование бюджетов. В состав этого комитета, как правило, входят представители высшего руководства предприятия, заместитель директора по финансам (финансовый менеджер), руководители производственных отделов, отделов маркетинга, закупок (снабжения), планового отдела, бухгалтерии и др. Функциональные руководители представляют свои бюджеты на рассмотрение комитета. Если в бюджете предусмотрены необоснованные показатели, не отвечающие интересам всего предприятия, то такой бюджет принят не будет и от функционального руководителя потребуются его корректировка и повторное представление на рассмотрение комитета. Важно, чтобы специалисты, составляющие бюджет, были согласны с замечаниями членов комитета и уверены, что скорректированный бюджет может быть выполнен.

Бюджетный комитет назначает менеджера (директора по бюджету), который осуществляет руководство процессом составления бюджета. Обычно это финансовый директор, начальник планового отдела, главный бухгалтер или бухгалтер-аналитик, в зависимости от организационной структуры предприятия. Его роль заключается в координации отдельных бюджетов, включаемых в обобщенный бюджет предприятия, с тем, чтобы бюджетный комитет имел возможность определить влияние отдельных функциональных бюджетов на сводный бюджет всего предприятия.

Бюджетный комитет во главе с менеджером по бюджету разрабатывает также руководство (инструкцию) по составлению бюджета. В руководстве должны быть описаны цели и процедуры составления бюджетов. Оно должно быть полезным справочным пособием для руководителей, отвечающих за подготовку бюджетов. Дополнительно в руководство может быть включен график, определяющий точный порядок составления бюджетов и сроки их представления бюджетному комитету. Такое руководство должен получить каждый специалист, принимающий участие в разработке бюджета.

Процесс составления бюджета называется бюджетным циклом, который включает определенные шаги, или этапы формирования бюджета. При неправильном выборе их последовательности обычным результатом будет создание документов, не имеющих практической пользы. Содержательное бюджетное управление возможно только тогда, когда будут выполнены все подготовительные работы. Успешно действующие предприятия уже давно убедились в том, что выбор необходимых шагов бюджетирования полезен для создания бюджета как результата совместной

работы всей управляющей команды. Такими шагами обычно являются:

- доведение основных направлений стратегической политики предприятия до сведения лиц, отвечающих за подготовку бюджетов;
- определение ограничительных факторов;
- предварительное составление бюджетов;
- обсуждение бюджетов с руководством предприятия;
- координация и анализ обсуждения бюджетов и возможных изменений в них;
- окончательное принятие (утверждение) бюджетов;
- последующий анализ бюджетов (контроль исполнения).

Бюджет продаж — это операционный бюджет, содержащий информацию о запланированном объеме продаж в количественном выражении, цене и ожидаемом доходе от каждого вида продукции (товаров, услуг). Этот бюджет составляется на основе результатов прогноза продаж.

Прогноз продаж — это оценка (предположение) будущих объемов реализации продукции (товаров, услуг). Объем продаж определяется не столько производственными возможностями предприятия, сколько возможностями сбыта на реальном рынке, который подвержен влиянию неконтролируемых факторов, часто с большой долей неопределенности. Поэтому при подготовке бюджета продаж необходимо первоначально осуществить оценку возможных продаж, учитывая множество факторов, таких как история продаж, общее состояние экономики, деятельность производственного предприятия конкурентов, стабильность поставок, должен выявить такие несоответствия и в бюджет должны быть внесены соответствующие изменения.

Существуют два метода оценки, лежащие в основе формирования бюджета от продаж:

- статистический прогноз на основе математического анализа общеэкономических условий и конъюнктуры рынка, данные о которых получают в результате маркетинговых исследований, изучения кривых роста производства и других факторов;
- экспертная оценка на базе информации, собранной специалистами службы маркетинга. На отдельных предприятиях персонал отдела продаж оценивает сбыт каждого товара каждому из клиентов исходя из долгосрочных двухсторонних контрактов и результатов прошлых лет или ежедневных заявок на поставку продукции.

Таким образом, внедрение системы формирования бюджета доходов от продаж позволяет:

- составлять реальные прогнозы финансово-хозяйственной деятельности;
- повышать управляемость компании за счет оперативного отслеживания отклонений факта от плана и своевременного принятия решений;
- координировать работу структурных подразделений и служб на

достижение поставленной цели;

- вовремя обнаруживать узкие места в управлении предприятием, используя инструменты многовариантного анализа;

- быстро подсчитывать экономические последствия при возможных отклонениях от намеченного плана при помощи финансовых моделей и принять эффективное управленческое решение;

- контролировать достижение плановых целей посредством своевременного сопоставления фактических и запланированных результатов;

- анализировать причины вызвавшие отклонения;

- корректировать планы.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.

2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. Науч.-практ. Конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

3. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В., Внутрифирменное бюджетирование. / Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. // Настольная книга по постановке финансового планирования. // 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и Статистика. - 2006. – 464 с.

4. Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента. Учебное пособие // М.: Проспект.- 2007. - 536 с.

Коротун А.С.

студент 4 курса

Институт экономики, финансов и бизнеса

Абелгузин Н.Р., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «финансы и налогообложение»

Башкирский Государственный Университет

Россия, г. Уфа

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается финансовый рынок России, классификация финансовых рынков, место России на международной арене и два российских индекса РТС и ММВБ.

Ключевые слова: финансовый рынок, индекс РТС, индекс ММВБ, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс финансового развития, фондовый рынок.

Annotation: The article discusses the Russian financial market, the classification of financial markets, Russia's place in the international arena and two Russian RTS and the MICEX index.

Keywords: financial markets, the RTS and the MICEX index, the Global Competitiveness Index, an index of financial development, the stock market.

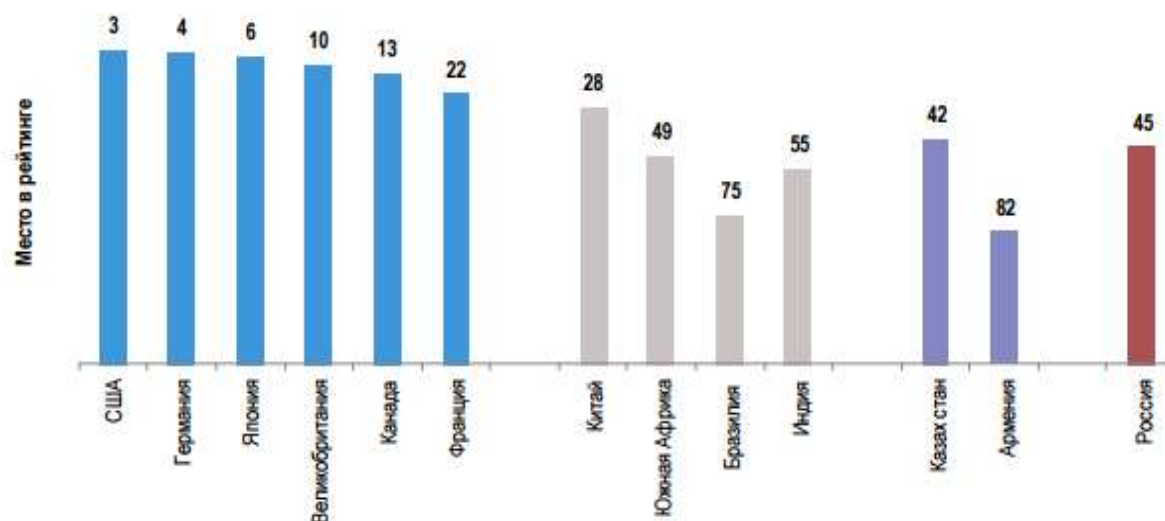
Финансовый рынок — это особый сектор экономики, формируемый специализированными финансовыми институтами, где между разнообразными участниками складываются отношения, предметом которых являются финансовые активы, финансовые инструменты, а также связанные с ними финансовые услуги.

Финансовый рынок оптимизирует процесс оборота капитала. Обеспечивая мобилизацию, распределение и эффективное использование не задействованного в производственной сфере капитала и тем самым удовлетворяя потребности отдельных хозяйствующих субъектов в нем, финансовый рынок способствует активизации экономических процессов и ускорению оборота используемого капитала, в каждом цикле которого генерируются дополнительная прибыль и прирост национального дохода.

Классификация финансовых рынков:

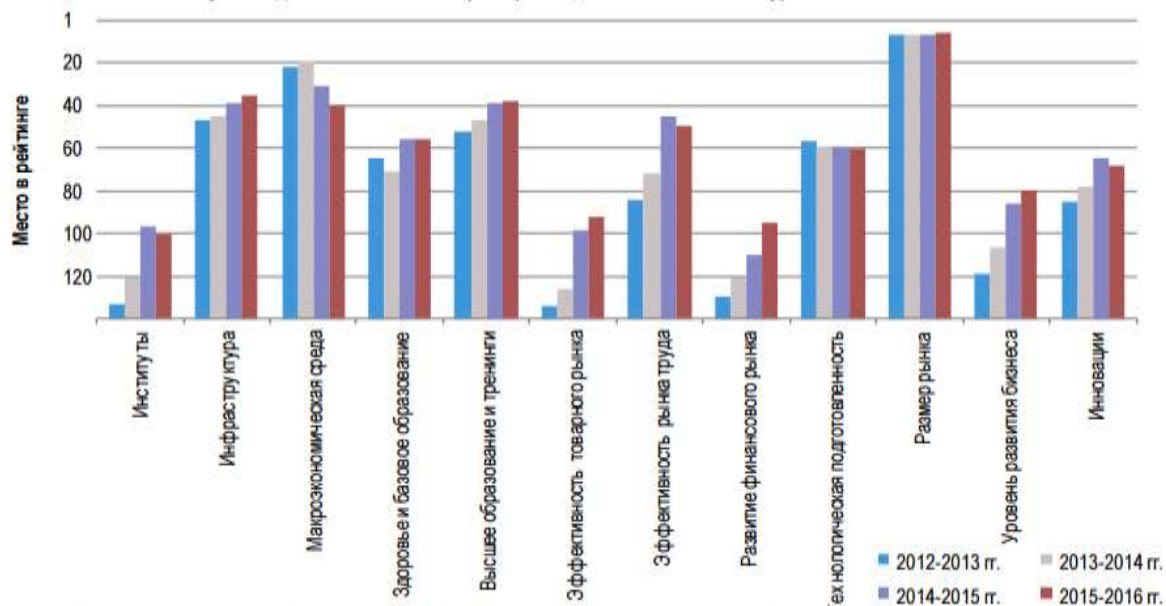
- По виду обращающихся активов: кредитный рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок, рынок драгоценных металлов, страховой рынок;
- По периоду существования и срокам обращения финансовых инструментов: рынок денег и рынок капитала;
- По критерию сроков реализации сделок: спот-рынок, срочный рынок;
- По критерию этапа обращения финансовых инструментов: первичный рынок, вторичный рынок;
- По региональному уровню функционирования: местный, региональный, национальный и мировой финансовые рынки.

В процессе становления и развития российскому финансовому рынку удалось достигнуть определенных результатов, однако в контексте глобальной конкуренции он находится на недостаточно высоких позициях. Так, в соответствии с Индексом глобальной конкурентоспособности, ежегодно рассчитываемым Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015– 2016 годы, Россия занимает 45-ю позицию из 140 возможных. Такое положение сопоставимо с положением стран БРИКС и Казахстана, но существенно уступает показателям других стран «Группы двадцати».



Источник: отчет о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 годы Всемирного экономического форума.

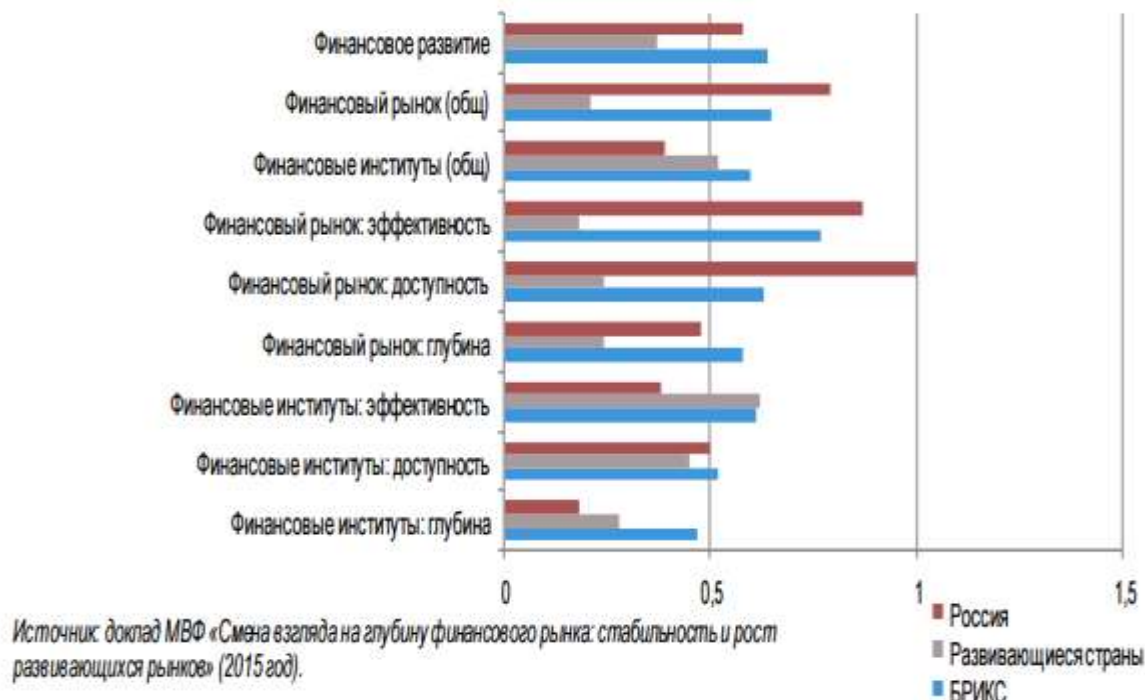
По фактору «Развитие финансового рынка», одному из 12 составных факторов Индекса глобальной конкурентоспособности, Россия находится на 95-й позиции из 140 возможных и существенно отстает от ведущих стран «Группы двадцати» (по данным Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 годы). Тем не менее по сравнению с результатами, достигнутыми Россией в период с 2012 года по 2015 год, показатели фактора «Развитие финансового рынка» значительно улучшились.



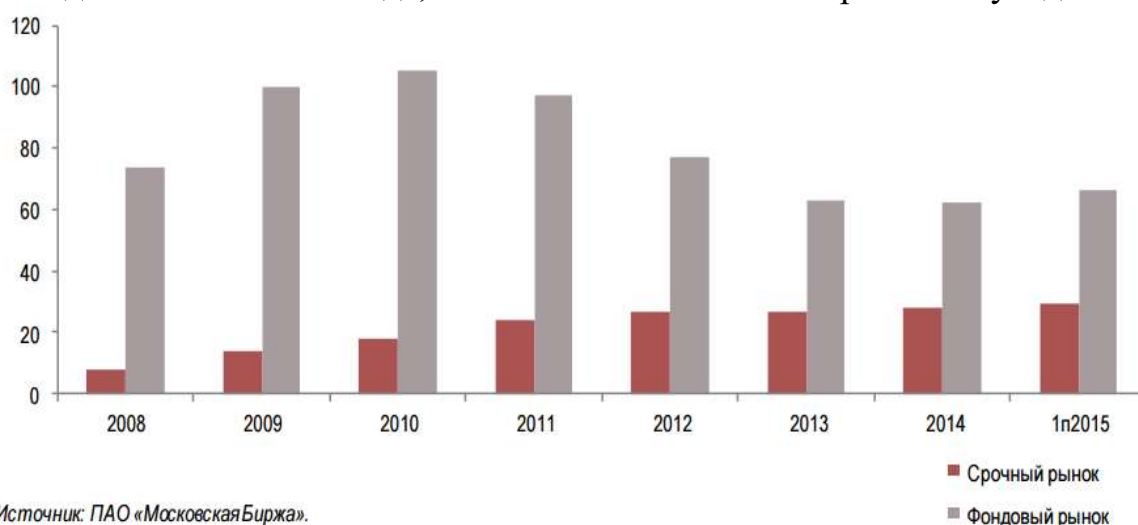
Источники: отчеты о глобальной конкурентоспособности за 2012–2016 годы Всемирного экономического форума.

Согласно индексам, специально разработанным для оценки финансового сектора (например, Индексу финансового развития, разработанному МВФ), Россия в целом по уровню финансового развития уверенно превосходит средний показатель стран с развивающимися рынками и находится на уровне таких стран как Бразилия, Индия, Южная Африка и Китай. Однако значительное преимущество по одним показателям

(к примеру, по эффективности и доступности финансовых рынков) сопровождается крайне негативным состоянием других, в первую очередь, глубины рынков и уровня развития финансовых институтов.



Количество зарегистрированных клиентов – физических лиц на фондовом рынке, по данным ПАО «Московская Биржа», в первом полугодии 2015 года достигло 1,2 млн человек – 0,8% общей численности населения, или 1,6% экономически активного населения. Среднемесячное количество активных клиентов – физических лиц на срочном и фондовом секторах финансового рынка на конец первого полугодия 2015 года составляло 29,5 и 66,6 тыс. человек соответственно. При этом на срочном рынке в последние годы рост количества физических лиц, совершающих операции, замедлился, а на фондовом рынке снижение количества активных клиентов, наблюдавшееся с 2010 года, остановилось лишь в первом полугодии 2015.



Индекс RTS (PTC) включает в себя ценные бумаги крупнейших компаний РФ, которые успешно функционируют в базовых отраслях

экономики, акции их максимально ликвидные и вращаются на фондовой бирже РТС. Это весьма чувствительный индикатор, он точно отражает настроения участников рынка, за это индекс RTS получил название «барометр рынка». Цены индекса RTS рассчитываются в долларах США.

График индекса РТС



Индекс ММВБ представляет собой ценовой, взвешенный по рыночной капитализации индекс российского фондового рынка, включающий 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных на Московской бирже. Расчет индекса ММВБ осуществляется Московской биржей в реальной времени и по рублевым ценам.

График индекса ММВБ



Корытова В.Е.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Уфимский институт (филиал)
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЕДУЩИХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В ГОРОДЕ УФА

В статье приводятся результаты маркетингового исследования предпочтений уфимских потребителей относительно крупнейших розничных торговых сетей сектора FMCG (товары повседневного спроса), также проводится оценка конкурентоспособности данных компаний.

Ключевые слова: розничная торговля, розничная сеть, конкурентоспособность, маркетинговое исследование, товары повседневного спроса

Сфера розничной торговли в России характеризуется высоким уровнем конкуренции между российскими и международными компаниями. За последние годы рост потребительского спроса в России привлек новых участников рынка, что привело к усилению конкуренции. Розничные торговые сети конкурируют между собой преимущественно на основании месторасположения магазинов, по уровню цен, качеству реализуемых товаров, сервису, широте ассортимента и санитарному состоянию магазинов. Выход на российский рынок дополнительных участников может еще более

обострить конкуренцию и снизить эффективность любой розничной сети [1].

Главными конкурентами на уфимском рынке являются следующие крупнейшие розничные сети: «Магнит», «О'кей», «X5 Retail Group» (включает в себя торговые сети «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток»), «Ашан», «Metro Cash & Carry», «Лента».

Для проведения оценки конкурентоспособности ведущих розничных торговых сетей, функционирующих на рынке товаров повседневного спроса в городе Уфа, в мае 2016 года авторами было проведено маркетинговое исследование, содержащее информацию о потребительских предпочтениях относительно данных компаний. В опросе приняли участие 100 респондентов, проживающих в городе Уфа. Сбор данных производился с помощью электронного опроса.

Респондентам было предложено оценить розничные торговые сети на примере гипермаркетов по пятибалльной шкале, в которой 1 означает полную неудовлетворенность ими, а 5 – абсолютную удовлетворенность.

Таблица 1

**Оценка потребителями торговых сетей по уровню
удовлетворенности ими**

Торговые сети	1	2	3	4	5	Не посещал(а) данную сеть
«Магнит»	2,9%	7,8%	32,4%	30,4%	18,6%	7,8%
«О'кей»	2%	1%	12,1%	24,2%	40,4%	20,2%
«Ашан»	2%	5,1%	19,2%	18,2%	44,4%	11,1%
«X5 Retail Group»	3,1%	8,3%	30,2%	37,5%	16,7%	4,2%
«Лента»	3,1%	6,1%	15,3%	15,3%	32,7%	27,6%
«Metro Cash & Carry»	5,2%	3,1%	9,3%	10,3%	12,4%	59,8%

Анализируя данные из таблицы можно сделать вывод о том, что по посещаемости наименее популярными являются торговые сети «Metro Cash & Carry» и «Лента», наиболее популярными торговыми сетями являются «X5 Retail Group» и «Магнит».

На основе данных таблицы 1 была построена диаграмма с рассчитанной средней оценкой (по пятибалльной шкале) по уровню удовлетворенности каждой из рассматриваемых торговых сетей (рис. 1).

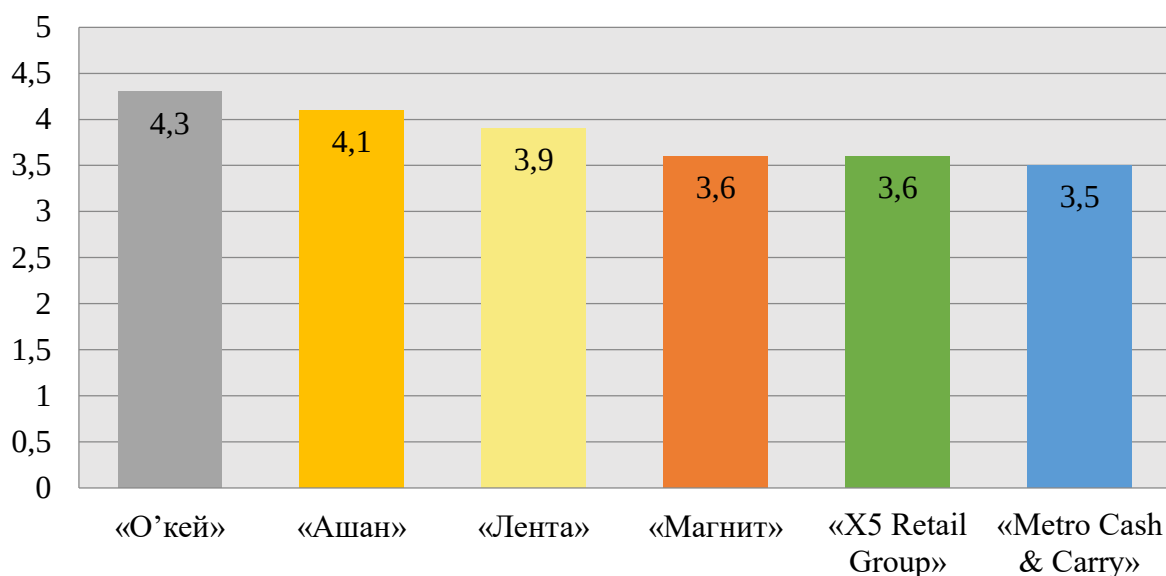


Рис.1. Средняя оценка удовлетворенности потребителей ведущими торговыми сетями города Уфа

По диаграмме мы видим, что наибольшую оценку среди опрошенных потребителей получили такие торговые сети как «О'кей» (4,3 балла из 5) и «Ашан» (4,1 балла). Также респонденты считают, что данные компании, по сравнению со своими конкурентами, обладают наибольшей широтой ассортимента (4,5 и 4,4 балла соответственно), более высоким качеством реализуемых продуктов (4,1 и 3,9 балла соответственно), наиболее оптимально организованной работой касс (4 и 3,8 балла соответственно). Кроме того, респонденты удовлетворены фирменным стилем (имиджем) данных компаний и комфортностью при совершении покупок в магазинах данных сетей. Также опрошенные удовлетворены рекламной активностью (4 балла) торговой сети «О'кей» и проведением различных акций (4,1 балла) в данной компании.

Наименьшую оценку по уровню удовлетворенности получила компания «Metro Cash & Carry» (3,5 балла из 5). Опрошенных потребителей не устраивает месторасположение данного магазина (2,6 балла), уровень цен (3,5 балла), рекламная политика (3,2 балла) и наиболее редкое, по сравнению с конкурентами, проведение акций (3,3 балла).

По результатам проведенного исследования вычислим уровень конкурентоспособности каждой компании по формуле:

$$УК = СБ/ВБ \quad (1)$$

где УК – уровень конкурентоспособности, СБ – средний балл на основе мнения потребителей, ВБ – высший балл.

При значении 0,9 – 1 уровень конкурентоспособности является высоким, при 0,75 – 0,89 – средним, при 0,6 – 0,74 – допустимым, при 0,5 – 0,59 – низким, при 0 – 0,49 – критическим.

Таблица 2

Итоговый уровень конкурентоспособности торговых сетей

Торговая сеть	Значение	Уровень
«О'кей»	0,86	Средний
«Ашан»	0,82	Средний
«Лента»	0,78	Средний
«Магнит»	0,72	Допустимый
«X5 Retail Group»	0,72	Допустимый
«Metro Cash & Carry»	0,7	Допустимый

Таким образом, учитывая данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что розничные торговые сети «О'кей», «Ашан» и «Лента» имеют средний уровень конкурентоспособности, а такие торговые сети, как «Магнит», «X5 Retail Group» и «Metro Cash & Carry» имеют допустимый уровень конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ПАО «Магнит» [сайт]. URL: <http://ir.magnit.com/>

Косников С. Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Экспертиза и управление недвижимостью»

Кубанский государственный аграрный университет

Кудинова А.И.

студент 2 курса

факультет «Государственное и муниципальное управление»

Россия, г. Краснодар

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена моделированию динамики численности населения в Российской Федерации. Среди причин демографического кризиса в Российской Федерации выделяют несколько основных: большое количество автомобильных аварий, алкоголизм, различные болезни. Представлены результаты прогноза Росстата о численности населения до 2020 года.

Ключевые слова: численность населения, демографический кризис, прогноз, демография, демографическая политика.

The article is devoted to modeling of dynamics of population in the Russian Federation. Among the causes of the demographic crisis in the Russian Federation identified a number of the main: a large number of car accident, alcoholism, different diseases. The forecast of «Rosstat» shows the results of the population growth until 2020.

Keywords: outsourcing, government agencies, staff numbers of workers directive and functional regulatory approach, the advantages and disadvantages of outsourcing.

Наблюдение за динамикой численности населения является одним из важнейших направлений политики каждого государства. Оно показывает количественную характеристику устройства общества, жизнедеятельности людей, их координации с государством и правовой структурой, дает возможность обнаружить и посчитать главные закономерности в поведении человека, в распределении благ между людьми. Анализ динамики явлений и процессов, происходящих в общественной жизни, проводится при помощи характерных для статистики методов - методов обобщающих показателей, которые предоставляют числовое измерение количественных и качественных характеристик объекта, взаимосвязей между ними, путей их развития. Эти показатели показывают общественную жизнь граждан, которая представляет собой предмет исследования.

Сложная и разнообразная по своему происхождению социальная жизнь населения страны является системой связей разных свойств, разных уровней, разного качества. Самыми существенными направлениями изучения в социальной статистике считаются: социальная и демографическая структуры населения и их смена, материальное благосостояние людей, высота заработка, уровень здравоохранения, культуры и образования, политической жизни. Разрабатывается система коэффициентов для каждой отрасли в отдельности, учитываются источники информации и специальные подходы к применению статистических материалов с целью улучшения социальной ситуации в стране и регионах.

Самым древнейшим разделом статистики является социальная статистика. Первые исследования динамики численности населения проводились еще в древних временах в военных и хозяйственных целях. Впервые основные закономерности для исследования массовых данных обнаружены в области таких явлений, как рождаемость и смертность населения.

В настоящее время население – объект всеобщего изучения, так как оно (трудоспособная его часть) является незаменимым участником процесса производства и потребителем результатов этого производства. Примечательно то, что с каждым годом растет интерес к исследованию динамики численности жителей, условий жизнедеятельности людей. Исходя из этого, формулируется вывод, что население является незаменимой частью всех процессов, которые случаются в обществе. Исследование динамики и состава населения нужно для того, чтобы контролировать и прогнозировать эти процессы.

Естественный упадок численности населения России в предшествующие годы составляет в среднем более 920 тыс. человек в год. Он затронул большинство наций и этносов, которые проживают в стране. В начале 90-х годов прошлого столетия эти потери можно было компенсировать с помощью процесса миграции. В 1994 г. миграционный прирост составил 810 тыс. человек. Но в 2004 году в Россию мигрировало всего 39 тыс. человек. В настоящее время в нашей стране настоящий

демографический кризис — с огромной скоростью падает еще и «качество» населения, в отличие от, например, стран Западной Европы. В стране 2 млн. беспризорников, 12% детей школьного возраста не ходят в школу, 9 из 10 школьников больны. Невероятным является тот факт, что больше сотни тысяч случаев алкоголиков до 14 лет зафиксированы только в Москве. В стране 4 млн. наркоманов и это официально зарегистрированный показатель. Ежегодно преждевременно уходят из жизни 450 тыс. трудоспособных мужчин, от курения умирает 300 тыс. граждан России в год, от наркомании погибают 70 тыс. человек. В стране происходит деградация молодежи— и физическая, и духовная. Следует отметить, что еще М. Ломоносов высказывал неутешительные выводы по поводу демографии России. Он написал трактат в 1761 году «О сохранении и размножении российского народа», в чем видел «величество, могущество и богатство всего государства». К тому же он предлагал приглашать в Россию иммигрантов. Ломоносов провел собственное наблюдение и заметил, что у православных умирало более 300 младенцев на 1 тыс. родившихся, у мусульман— 150. Однако, несмотря на проблемы, численность населения росла. Дело в том, что в начале XIX века в России у каждой женщины в среднем рождалось до 7 детей. В мире это считалось самым высоким показателем в те времена. Сейчас этот показатель составляет всего 1,3 вместо необходимых 2,2. Поэтому в настоящее время демографическая ситуация в России считается кризисной. Ученые высказывают мнения, что могут исчезнуть малые северные народы. Демографический кризис сначала коснется именно их. [3, стр. 34]

Чрезвычайными темпами происходит вымирание России. По обнародованным официальным данным Росстата, за первый квартал 2015 года в стране умерло 585,8 тысячи человек. А родилось 352,7 тысячи. Число жителей России уменьшилось на 233 тысячи человек за три месяца. Если демографический упадок страны продолжится такими же темпами, то в этом году уйдут из жизни около двух с половиной миллионов россиян. А число людей, проживающих в стране, уменьшится минимум на 900 тысяч человек. Нет никакого различия между Гражданской, Великой Отечественной войнами и концом XX века с точки зрения демографии. Это три примерно одинаковые по важности демографические ямы. Страна несет глобальную потерю населения. С января по март в авариях на дорогах погибли 6,1 тысячи человек, были убиты 7,4 тысячи, умерли от алкоголизма 8,9. Необходимо отметить, что, наряду со всем этим, жители России умирают из-за болезней. От рака умерли 70,2 тысячи человек, от болезней органов пищеварения - 23, органов дыхания - 23,2, от инфекционных заболеваний - 9,5, а от болезней системы кровообращения - 432,4 тысячи человек. За прошедшие 15 лет население России уменьшилось почти на 15 миллионов человек. Происходящее в стране нельзя назвать иначе как демографической катастрофой.

История демографических предсказаний берет свое начало с далеких

времен. Многие ученые — представители различных областей знаний — пробовали найти некие «объективные законы роста населения»: биологические, математические, экономические и т.д. Эти «законы» пробовали получать из наблюдений над закономерностями размножения животных и насекомых или экспериментировали с математическими моделями. Однако, эти эксперименты не увенчались успехом. Никакого автоматизма в росте населения (кроме его инерции) не существует. Демографические изменения происходят из-за изменений социального поведения людей, которое, в свою очередь, управляется законами общественной жизни. Поэтому лишь изучение совершенствования человеческого общества, координации экономических, психологических, культурно-этнических и других социальных факторов, которые определяют в назначенные периоды времени демографические установки, планы, решения и действия тысяч и миллионов людей может привести исследователей к достоверному прогнозированию будущего демографического развития. [1, стр. 22]

Для изучения возможных будущих тенденций смертности исследуются оценки экспертов о возможности снижения (или роста) смертности и основные причины смерти. На базе данных оценок составляются гипотетические таблицы смертности, по которым затем рассчитываются коэффициенты дожития, необходимые для прогноза. Но есть более простой путь. Можно использовать таблицы смертности по каким-либо странам, достигшим больших успехов в снижении смертности, чем наша страна, задавшись сроками, в которые мы могли бы достичь тех же успехов. Ко всему прочему, можно также пользоваться типовыми таблицами смертности Коула и Демени, взяв из них необходимые данные. Необходимо понимать, что точность прогноза зависит от качества гипотезы о тенденциях демографического развития, а не от сложности математических формул. [4]

На 1 января 2016 года Росстат сообщил, что численность населения России равна 146,5 млн человек, прирост в год ограничился цифрой 0,1%. Несмотря на прогнозы демоскептиков, которые сосредотачивают внимание общества на уменьшении количества молодых женщин детородного возраста и к тому же контролируют безграничный приток мигрантов в страну, рождаемость в 2014 году повысилась на 0,8%, а смертность снизилась на 4,9%. Естественная убыль населения снизилась почти в два раза. Но все это дало возможность получить увеличение численности населения страны исходя из миграционного притока. [2, стр. 48]

Многие берутся прогнозировать численность население России. Так например, ООН. Она предоставила долгосрочный неблагоприятный прогноз до 2050 года. В отличие от него, прогнозы Росстата имеют большую обоснованность в научно-методическом плане, а также они предоставлены на более короткий срок — до 2031 года. От части они смогли бы восприниматься, как более точные, если бы так резко не изменялись в предшествующие 10 лет под влиянием политической обстановки.

Из-за того, что Росстат состоит под идейным влиянием демоскептиков, официальные прогнозы численности населения до недавнего времени состояли только из несколько вариантов большего или меньшего уменьшения численности населения России. Эти прогнозы быстро изменили свое главное направление только после выхода Указа Президента РФ No 1351 от 09.10.2007 «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года», где было указано, что «целями демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года являются стабилизация численности населения к 2015 году на уровне 142–143 млн человек и создание условий для ее роста к 2025 году до 145 млн человек». В настоящее время существует прогноз Росстата, в котором отмечается, что численность населения на конец 2020 года может быть в трех вариантах – 136,2 млн, 141,8 млн, 145,6 млн человек [6, стр. 60]. Так или иначе, существенного возрастания или уменьшения численности населения России к 2020 году, исходя из политической науки и официальных прогнозов, не должно случиться.

Согласно существующим вариациям прогноза Росстата, численность населения в трудоспособном возрасте, после достижения в 2006 г. исторического максимума 90,3 млн человек (2010 г – 88,4 млн чел., далее предстоит пересчет на базе Всероссийской переписи населения 2010 года), может сократиться к концу 2020 г. до 77,1–79,6 млн человек. Из всего вышесказанного следует, что если брать среднесрочную перспективу, то главными причинами этого можно считать возрастание количества людей, которые пересекают границы пенсионного возраста, родившихся во время высокой рождаемости после Второй мировой войны, и уменьшение потока входящих в трудоспособный возраст детей демографического кризиса 1990-х годов. [5, стр. 38]

Если демографические прогнозы Росстата сбудутся, и если коэффициент экономически активного населения в стране составит в 2020 году 69,4–71,2 млн человек, то сокращение в сравнении с сегодняшней ситуацией будет приблизительно 4–6 млн человек. То есть, снижение численности рабочей силы будет гораздо меньше, чем предполагаемое снижение численности населения в трудоспособном возрасте.

Чтобы данные предположения не выглядели «игрой в коэффициенты», можно привести некоторые факты, которые подтвердят возможность возрастания численности экономически активного населения с последующей стабилизацией на вполне высоком уровне:

1) в связи с возрастанием продолжительности жизни и состояния здоровья людей пенсионного возраста сможет возрасти группа работающих пожилых людей (в возрасте от 55–60 до 72 лет).

2) возможно, будут частично зарегистрированы «неформально» занятые российские граждане (несколько миллионов человек);

3) возможно, частично перейдут в категорию экономически активного

населения нынешние 4 млн человек, учтенные Росстатом, как «экономически неактивные, нуждающиеся в работе». [6, стр. 45]

Исходя из вышесказанного, численность рабочей силы в России к 2020 году сможет как сократиться на несколько миллионов человек, так и сохраниться.

Ни одно издание или книга не может целиком описать все существующие проблемы демографии России. Выбрав самые важные проблемы нашей демографической ситуации, трудно найти грамотные пути их решения.

Не исключено, что шансы сохранения численности населения России в настоящее время не исчерпаны. Исход будет зависеть от того, в какие сроки люди поймут величину и глобальность опасности демографического вырождения и от того, насколько быстро народ сумеет объединить усилия по сохранению и развитию института семьи, возрастанию демографических возможностей. Важнейшим аспектом при преодолении ужасающих тенденций нашего демографического развития будет, непременно, всеобщее демографическое образование страны.

Многие годы величайшие умы ломали голову в поисках так называемого смысла жизни, над вопросом: зачем мы приходим в этот мир? Демографы, я думаю, дают на этот вопрос простой и наилучший ответ: жизнь нужна лишь затем, чтобы прожить ее как можно лучше и передать эстафету жизни следующим поколениям.

Использованные источники:

- 1.Бутов В.И. Демография / под ред. В.Г. Игнатова. – М., 2005.
- 2.Статистика: учебник /под ред. И.И. Елисеевой. – М., 2005.
- 3.Октябрьский П.Я. Россия сегодня: проблемы демографии / Вопросы статистики, 2007, № 4. С. 44-52.
- 4.Демографический ежегодник России – 2007 г. Стат. сборник / Росстат. – М.: 2007 г.
- 5.Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сборник / Росстат. – М., 2007.
- 6.Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. www.gks.ru.

References

1. Vladimir Butov Demographics / ed . VG Ignatov. - M. , 2005 .
2. Statistics : Textbook / Ed . II Eliseeva . - M. , 2005 .
3. The October PY Russia today: problems of demography / Questions of Statistics , 2007 , number 4. C. 44-52 .
4. Demographic Yearbook of Russia - 2007 Stat . collection / Rosstat . - M: 2007 .
5. Statistical Yearbook . 2007: The Stat.sbornik / Rosstat . - M. , 2007 .
6. The official website of the Federal Service of State Statistics . www.gks.ru.

*Котельников Д.А.
аспирант, преподаватель
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВОГО ПРИБРЕЖНОГО ТУРИЗМА НА КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА

Аннотация: Статья освещает вопросы устойчивого развития прибрежного туризма в зоне черноморского региона. Рассматриваются проблемы качества и доступности предоставляемых рекреационных услуг, неравномерности распределения туристского потока в течении сезона, повышенной экологической уязвимости прибрежных территорий. Результатом исследования является обоснование необходимости придания прибрежному туризму устойчивой формы и разработки соответствующих мероприятий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, туризм, санаторно-курортная сфера.

Черноморский регион располагает благоприятными условиями для развития прибрежного туризма – на его территории сосредоточены такие уникальные туристско-рекреационные ресурсы, как пляжи, акватории, эстетические природные ландшафты, объекты культурно-исторического наследия, наземное и морское биоразнообразие. Вместе с тем эти ресурсы весьма уязвимы в условиях повышенной эксплуатации экологических систем в рамках рекреационного освоения прибрежных территорий. В этой связи возрастает актуальность перехода данных территорий на траекторию устойчивого развития, принципы которого отвечают социальным, экономическим и экологическим потребностям общества.

Необходимость придания прибрежному туризму устойчивой формы природосообразного поведения обусловлена еще и тем фактором, что данная сфера является приоритетной в хозяйственной специализации черноморского побережья, чем обусловлена зависимость уровня его социально-экономического развития от величины реализованных санаторно-оздоровительных и туристских услуг. В качестве основного фактора, детерминирующего рекреационный спрос, выступает качество и доступность товаров и услуг санаторно-курортной сферы и индустрии гостеприимства (HoReCa). Сопоставив средние денежные доходы россиянина и среднюю стоимость койко-дня в гостинице или санатории, можно сделать вывод о достаточно высоких ценах на турпутевки. Кроме того, в последнее время наметилась тенденция постепенного сокращения продолжительности лечебно-оздоровительных туров, что в целом отрицательно коррелирует с динамикой роста цен на платные услуги в сфере туризма, культуры и отдыха (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика цен на туристские услуги и средняя продолжительность пребывания 1 размещенного лица в Краснодарском крае

(2009 – 2013) [1]

	2009	2010	2011	2012	2013
Проживание в гостинице в 2-х местном номере (за сутки с человека, в рублях)	1039	1248	1302	1473	1512
Санаторий (за день с человека, в рублях)	1296	1615	1513	1553	1509
Дом отдыха, пансионат (за день с человека, в рублях)	817	875	931	1143	1060
Средняя стоимость 1 турпакета, реализованного населению тыс. рублей	26,8	35,8	36,4	41,2	38,6
Средняя продолжительность пребывания 1 размещенного лица, дней	9,91	8,96	8,24	8,03	7,36

Для того чтобы создать условия для повышения рекреационного спроса, необходимо провести сегментирование рынка покупателей товаров и услуг территории и осуществить диверсификацию санаторно-курортного предложения, ориентированную на различные целевые группы. В качестве признаков классификации целесообразно использовать покупательскую способность, цель поездки, длительность пребывания и т.д. Полагаем, что этот подход позволит реализовать на практике такой важный принцип устойчивого развития, как социальная справедливость, которая в данном контексте достигается за счет повышения доступности санаторно-оздоровительных и туристских услуг для всех групп населения.

Следующий важный принцип устойчивого развития – экономическая эффективность – достигается за счет оптимизации использования ограниченных ресурсов, что в аспекте устойчивого прибрежного туризма предполагает перевод объектов туристско-рекреационного назначения в режим круглогодичного функционирования. Как показывает анализ распределения численности самостоятельных туристов, прибывающих на курорты Краснодарского края, наибольшее число туристов зарегистрировано в летние месяцы, т.е. в так называемый «высокий сезон» (рисунок 1). С 2009 по 2013 гг. наметилась тенденция сокращения числа туристов, посещающих курорты в остальное время года, что свидетельствует о преобладании сезонных видов отдыха на прибрежных территориях.

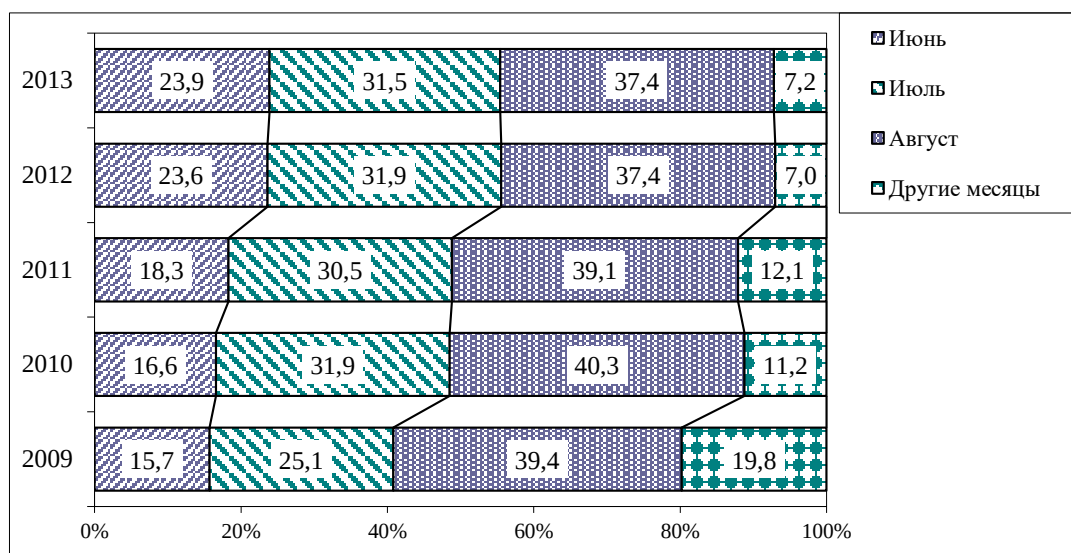


Рисунок 1 – Распределение численности самостоятельных туристов по месяцам в Краснодарском крае (в процентах к итогу) [1]

Таким образом, диверсификация туристского предложения по видам отдыха, включая освоение и популяризацию зимнего, весеннего и осеннего туризма, позволит обеспечить более гармоничное распределение туристского потока в течение года и увеличить заполняемость номерного фонда коллективных средств размещения (рисунок 2).



Рисунок 2 - Состав коллективных средств размещения Краснодарского края по сезонности функционирования в 2013 году (в процентах к общему итогу) [1]

Третий важный принцип устойчивого развития – сохранение природного равновесия и способности экосистем к самовосстановлению. В контексте развития устойчивого прибрежного туризма данный принцип предполагает такое размещение объектов туристского интереса, которое не будет приводить к эрозии береговых зон и деградации экологических

систем. Наиболее перспективным направлением здесь может являться реализация такой формы туризма, как экотуризм, который «подразумевает стремление в первую очередь к общению с природой, познанию ее объектов и явлений, активному отдыху на природе» [3]. При этом объектами экотуризма могут быть как природные, так и культурные достопримечательности, природные и природно-антропогенные ландшафты, где традиционная культура составляет единое целое с окружающей средой. Прибрежные территории Краснодарского края имеют благоприятные условия для реализации данного вида туризма. Обилие уникальных природно-климатических, культурно-исторических и геологических ресурсов открывает широкие возможности для освоения разнообразных форм устойчивого туризма: сельский туризм, природный туризм, культурный туризм и т.д. (рисунок 3).

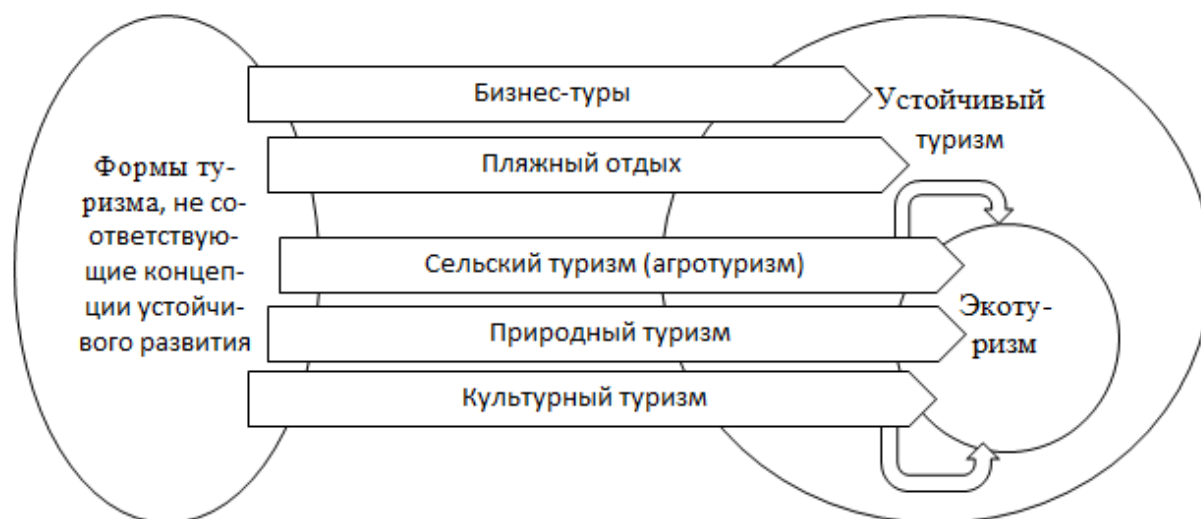


Рисунок 3 – Виды устойчивого туризма

Базой для развития экологического туризма на территории прибрежных территорий являются объекты эколого-просветительской и туристической деятельности, некоторые показатели которых приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Эколого-просветительская и туристическая деятельность на территории государственных природных заповедников и национальных парков [2]

	2010	2011	2012	2013	2014
Число музеев, шт.	2	3	3	3	3
Численность посетителей, тыс. человек	12,2	80,8	20,6	71,8	91,4
Число визит-центров	6	6	5	6	6

Численность посетителей, тыс. человек	5,5	14,5	20,7	23,0	33,4
Число экотроп и маршрутов	90	110	122	179	211
Численность посетителей, тыс. человек	550,8	467,4	79,41)	983,0	676,6
из них					
водные	3	3	6	4	4
конные	15	15	14	18	26
пешие	72	92	102	156	175

В заключении стоит отметить, что повышение устойчивости развития прибрежного туризма курортных территорий черноморского региона во многом зависит от степени консолидации усилий бизнеса, организаций, индивидуумов. Инициаторами должны выступать не только администрации муниципальных образований, но также все группы резидентов соответствующей территории – торгово-промышленные палаты, объединения и союзы предприятий, индустрия гостеприимства, домохозяйства и СМИ.

Использованные источники:

1. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2009 – 2013: стат. сб. - Краснодар: Краснодарстат, 2014. – 104 с.
2. Состояние окружающей среды в Краснодарском крае: стат. сб. - Краснодар: Краснодарстат, 2015. – 56 с.
3. Экологический бюллетень. №1, 2004-2005 гг.: [сайт]. URL. <http://www.nerush.org/download/Nerush%202004%201%20ecotour.pdf> (дата обращения: 18.04.2016).

*Котикова А.В.
студент 4 курса
Шмигирилова Л.Н., к.с.н.
доцент*

*Белгородский Государственный Университет
Россия, г. Белгород*

СОДЕЙСТВИЕ КАРЬЕРНЫМ УСТРЕМЛЕНИЯМ МОЛОДЕЖИ

Построение карьеры человека происходит в молодом возрасте, при этом особая роль отводится мероприятиям по профориентации и карьерным устремлениям молодежи. В настоящее время наблюдается спад экономической активности молодых специалистов. Выпускники вузов не стремятся к профильному трудоустройству и предпочитают, как можно позже начинать трудовую деятельность. Местные органы власти, субъекты молодежной политики, высшие учебные заведения в незначительной степени содействуют трудоустройству и карьерной готовности выпускников. Мероприятия, направленные на налаживание ситуации на рынке труда выпускников реализуются не комплексно и не всегда эффективны. При

относительно низком стремление молодежи трудоустроится после выпуска из вузов, велика вероятность потери умений и навыков, приобретенных за время обучения в вузе и в результате прохождения трудовой практики

Кроме того, наблюдается тенденция по снижению уровня перспектив трудоустройства молодых специалистов. У многих молодых людей возникают трудности в профильном трудоустройстве из-за недостаточности опыта, отсутствия предложения на рынке труда, низкой экономической активности молодежи. Молодежь по природе своей не прогрессивна и не консервативна, она – всего лишь сила, готовая к любому начинанию, в том числе и трудовому. Вовлечение в трудовую деятельность позволяет молодым людям, проходить важный этап социализации, эффективно включаться в экономику государства, получать первичный опыт взаимодействия с работодателем и средства на удовлетворение личных потребностей.

Молодым людям необходимо понимать важность построения своей успешной будущей карьеры и стремиться к этому. Карьерно- устремленная и трудоустроенная молодежь – это огромный потенциал позитивных изменений в обществе и инструмент воздействия на положительные явления в социуме.

В большинстве городов России, центры, располагающие комплексными программами по содействию карьерным стремлениям граждан, не адаптированы для молодежи. Способы, применяемые такими центрами (ярмарка вакансий, дни карьеры, презентации компаний, профориентационные тесты, объявления о вакансиях в СМИ) на практике реализуются не в полной мере.

В связи с этим, проблема содействия карьерным устремлениям молодежи имеет особую важность на современном этапе развития общества.

В последнее время внимание ученых к проблеме профориентации и карьерным устремлениям молодежи не снижается. Это подтверждается увеличением количества научных работ, посвященных этой проблеме.

Отдельные вопросы формирования профессиональных навыков молодежи, её профессионального самоопределения, мобильность современной молодежи изучались в рамках различных дисциплин, и нашли своё отражение в трудах таких ученых как Ю.В. Арутюнян, Е.А. Климов⁹¹.

Свой вклад в исследование проблем профессионального самоопределения студенчества внесли Ю.Р. Вишневский, Л.Н. Банникова, Я.Б. Дидковская⁹².

Изучили структуру и межпоколенную динамику жизненных притязаний молодежи и стратегии их ресурсного обеспечения В.С. Магун,

⁹¹Арутюнян Ю.В. Социальная структура молодежи. М., 2009; Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности. М., 2010; Климов Е.А. Психология профессионала. М., 2011.

⁹²Вишневский Ю.Р., Банникова Л.Н., Дидковская Я.Б. Исследование проблем профессионального самоопределения студенчества // Университетское управление. 2000. № 2(13).

М.В. Энговатов⁹³.

Мотивы студенческой занятости изучались в трудах М. А. Ворона⁹⁴.

Несмотря на то, что в трудах различных авторов затрагивается проблема, карьерных стратегий, факторов экономической активности молодежи, отсутствуют практические проекты, способные вовлечь молодежь в рабочий процесс и стимулировать интерес к карьере.

Анализ различных источников свидетельствует о том, что в научных трудах проблема карьерных устремлений молодежи затрагивается не в полной мере и недостаточно разработана. Кроме того, современные исследования механизмов содействия трудоустройства отсутствуют. Все это определяет необходимость уточнения теоретических и практических основ работы с выпускниками вузов, в современных условиях труда, возникает необходимость практических разработок и рекомендаций по совершенствованию системы содействия карьерным устремлениям.

В связи со всеми изменениями в экономическом и социальном укладе России и осознанием перехода к рыночной экономике становится очевидным, что тема «трудоустройства» в ее классическом понимании, закрывается, потому что это всего лишь небольшой элемент проблемы развития молодого человека на рынке труда. Исходя из этого, необходимо изменение функции, которую выполняют сегодня центры содействия трудоустройству – не по линии федеральной службы занятости, а по линии образования: необходимо появление функции обучения, просвещения, ориентирования в сфере получения конкретных навыков поведения в условиях рыночных отношений и развития мотивации на успех.

Для создания успешной карьеры необходимо «невмешательство государства», то есть государство должно, используя свои ресурсы, лишь «содействовать» карьере выпускника, что возможно только при развитии государством обучающего направления в сфере рынка труда.

Основная проблема выпускников не в том, что они получили несоответствующее образование, а в том, что они не умеют грамотно строить отношения с работодателем при трудоустройстве.⁹⁵ Известно, что работодатели охотнее берут на работу коммуникабельных, уверенных в себе, инициативных людей, а самой главное - умеющих творчески подходить к решению проблем. Работодатели сегодня предъявляют завышенные требования к молодым специалистам. Многие компании не видят перспектив применения труда выпускников вуза и относятся к их способностям и возможностям с большим неуважением, не видят для них условий карьерного роста в рамках своего предприятия. Следовательно,

⁹³ Магун В. С., Энговатов М. Структура и межпоколенная динамика жизненных притязаний молодежи и стратегий их ресурсного обеспечения // Вестник общественного мнения. 2008

⁹⁴ Ворона М. А. Мотивы студенческой занятости // Социологические исследования. 2008.

⁹⁵ Негашева, Е.А. Актуальные социальные технологии преодоления молодежной безработицы. V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2013 года [Электронный ресурс]: <http://www.scienceforum.ru/2013/14/4494>

основной мерой по социальной поддержке молодежи может стать смягчение критериев приема на работу, трудоустройство без опыта работы, создание гибкого графика работы для студентов дневной формы обучения и др.

Сегодня есть возможность совместить вторичную занятость студентов с ориентацией на будущую профессию. При разумной организации данная форма занятости молодежи может быть экономически выгодна компаниям и предприятиям и ориентирована на выполнение социальных функций. Социальный эффект от реализации программы вторичной занятости студентов может полностью оправдать экономические затраты на ее реализацию, поскольку приобщение к трудовой деятельности, безусловно, оказывает позитивное влияние.

В системе занятости молодежи характерной является частичная или скрытая безработица, когда работодатель дает возможность трудиться неполный рабочий день, неделю или официально не регистрирует работника.⁹⁶ По мнению многих специалистов, для нормализации ситуации в области занятости выпускников требуется развитие предпринимательства, особенно в малых городах и сельской местности. Малый и средний бизнес во многом инициирует появление дополнительных рабочих мест, способствует деловой активности граждан, в том числе и тех, кто менее конкурентоспособен на рынке труда.

В силу специфики и стратегической важности предпринимательскую подготовку следует рассматривать как самостоятельную образовательную область и развивать по двум направлениям. Первое касается всех без исключения молодых людей и направлено на развитие их способностей, знаний, умений и навыков в проектно-практической деятельности, на формирование предпринимательского образа. Второе является линией подготовки специалистов, профессионально занимающихся предпринимательской деятельностью в области промышленного производства, сфере услуг, торговли, рекламы, масс-медиа, банковского дела и т.д. и формирующих новые источники ресурсов с целью получения прибыли.

Элементом поддержки безработных молодых специалистов является финансирование государством общественных работ и привлечение к ним молодежи. Под общественными работами понимается трудовая деятельность, имеющая социально полезную направленность и организуемая в качестве дополнительной социальной поддержки выпускников. Общественная работа позволит снизить социальную напряженность, при этом часть молодых специалистов будет обеспечена рабочими местами с оплатой труда.⁹⁷

⁹⁶ Материалы международной межвузовской студенческой научно-практической конференции, посвященной году молодежи в РФ. – М.: Институт международных социально-гуманитарных связей, 2009. – С. 152-156.

⁹⁷ Бойцова, С. В. Механизмы содействия занятости безработной молодежи / С.В. Бойцова // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2013. – № 5. – С.162-164.

Вышеперечисленные мероприятия являются дополняющими друг друга, и для наиболее оптимального решения проблемы содействия трудоустройству и карьерным устремлениям молодежи целесообразно их совместное комплексное и целенаправленное применение. Но молодой специалист хочет получать социальные гарантии и «приличную» заработную плату. Для этого нужно совершенствовать законодательную базу. Нужно как можно больше внимания уделять молодым специалистам.

Государственные и федеральные социальные программы должны стимулировать создание и преобразование рабочих мест в более перспективных и развитых отраслях экономики, привлекая для этого не только бюджетные средства, но и средства частных предприятий, инвесторов.

Работодатели во все времена высоко ценили такие качества, как коммуникабельность, быстрая обучаемость, активность, стремление к карьерному росту. Кроме того, молодой специалист должен быть амбициозен, но в меру, настойчив, но не нагл, должен быть уверенным пользователем компьютера, знать иностранный язык, а лучше - не один. Очень важно правильно подать себя, показать, почему и чем именно он лучше других. Хорошим признаком будет демонстрация полученных знаний применительно к практическим задачам. Перечень основных, на наш взгляд, социально ожидаемых качеств выпускника, молодого специалиста представлен в табл.1. Именно эти качества возникают вследствие взаимодействия студентами со всеми субъектами образовательного процесса и являются основой успешного трудоустройства и продвижения по карьерной лестнице.

Обучение и повышение квалификации молодежи призвано не только передавать молодым специалистам необходимые знания и развивать у них профессиональные навыки. Обучение является важнейшим инструментом пропаганды и закрепления желательного отношения к делу, к организации и разъяснения того, какое поведение ожидается, какое поведение будет поощряться, подкрепляться, приветствоваться.

Повышение квалификации – обучение после получения основного образования, направленное на последовательное поддержание и совершенствование профессиональных знаний (углубление, приведение в соответствие с требованиями более высокой должности), навыков, рост мастерства по имеющейся профессии.⁹⁸

Повышение квалификации выпускников вузов должно быть комплексным по охвату, дифференцированным по отдельным специальностям, индивидуализированным, непрерывным, ориентированным на перспективные профессии.

Работа с резервом кадров для выдвижения на вакантные должности

⁹⁸ Стратегия развития персонала: Учебно-методическое пособие для написания курсовой работы. Для студентов специальности 080507 «Менеджмент организации». [Текст]: учеб.пособие / С.П. Дёшина – Глазов: Глазовский инженерно-экономический институт, 2008. – 40 с.

также рассматривается нами как одно из важнейших направлений проекта.

Кадровый резерв — это потенциально активная и подготовленная часть выпускников, способная замещать должности, а также часть молодых специалистов, проходящая планомерную подготовку для занятия рабочих мест более высокой квалификации. Формирование резерва кадров осуществляется на основе профессионального отбора кадров, результатов аттестации, изучения личных дел выпускников, штатного расписания, планов карьеры работников.

Наличие резерва позволяет заранее на плановой, научно и практически обоснованной программе готовить кандидатов на вновь создаваемые и подлежащие замещению вакантные должности, эффективно организовать обучение и стажировку молодых специалистов, включенных в резерв, рационально их использовать на различных направлениях и уровнях в системе управления.

Формирование резерва проводится на основе выводов аттестационных комиссий Центров содействия трудоустройству и карьерным устремлениям, базирующихся на объективной всесторонней оценке информации о деловых и личностных качествах кандидатов на вакантные должности. При этом в основу выводов таких комиссий должен быть положен, в свою очередь, анализ конкретных результатов профессиональной деятельности специалистов, достигнутых на различных этапах их учебы и работы. Особое внимание при этом должно уделяться уровню профессиональной и общеобразовательной подготовки, организаторским и аналитическим способностям, чувству ответственности за результаты работы, целеустремленности, умению обосновывать и принимать самостоятельные, ответственные решения. При выдвижении в резерв учитываются результаты оценки знаний, полученных в ходе обучения, а также в системе повышения квалификации, заключения по итогам стажировок, тестирований и т.п.

Использованные источники:

1. Арутюнян, Ю.В. Социальная структура молодежи / Ю.В. Арутюнян. – М., 2009. – 320 с.
2. Арутюнян, Ю.В. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности / Ю.В. Арутюнян. – М., 2010. – 210 с.
3. Бойцова, С. В. Механизмы содействия занятости безработной молодежи / С.В. Бойцова // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2013. – № 5. – С.162-164.
4. Вишневский, Ю.Р., Исследование проблем профессионального самоопределения студенчества // Ю.Р. Вишневский, Л.Н. Банникова, Я.Б. Дидковская / Университетское управление. – 2000. – № 2(13).
5. Ворона, М. А. Мотивы студенческой занятости / М.А. Ворона // Социологические исследования. – 2008. – № 8. – С.106-115.
6. Магун, В. С., Энговатов М. Структура и межпоколенная динамика жизненных притязаний молодежи и стратегий их ресурсного обеспечения / В. Магун, М. Энговатов // Вестник общественного мнения. – 2008. – № 4 (72)

- С.70-82.

7. Негашева, Е.А. Актуальные социальные технологии преодоления молодежной безработицы. V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2013 года [Электронный ресурс]: <http://www.scienceforum.ru/2013/14/4494>

Котыло Т.В.
студент 3 курса
факультет «Банковского дела»
Галкина М.Н.
научный руководитель, ассистент
кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск

ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ

В статье ставится задача рассмотреть понятие и методы переоценки основных средств. Показана необходимость и значение проведения периодической переоценки, а также связь с инфляцией.

Ключевые слова: переоценка, основные средства, инфляция, методы переоценки, амортизация

REVALUATION OF FIXED ASSETS IN REPUBLIC OF BELARUS: ESSENCE, VALUE AND METHODS

Summary: In article the task to consider concept and methods of revaluation of fixed assets is set. Need and value of carrying out periodic revaluation, and also connection with inflation is shown.

Keywords: revaluation, fixed assets, inflation, revaluation methods, depreciation

Необходимость корректировки стоимости активов в Республике Беларусь особо актуальна. В настоящее время экономика республики характеризуется высокими темпами инфляции. Следовательно, возникает проблема искажения бухгалтерских данных, необходимых для учета основных средств. Целью работы является систематизация и углубление теоретических знаний по переоценке основных средств.

Рассмотрим некоторые из толкований переоценки основных средств:

Таблица 1 – Сущность категории «переоценка основных средств»

Сущность категории	Автор
Переоценка основных средств - изменение первоначальной стоимости основных средств в связи с изменением цен на материалы, ростом производительности труда и другими факторами, влияющими на	А.Б. Борисов [1]

сопоставимость цен на основные средства.

Переоценка основных фондов – это регулярно проводимая оценка основных фондов с целью приведения их фактически сложившейся стоимости к ее реальному рыночному уровню. Н. Глазко [2]

Примечание. Собственная разработка автором на основе источников 1,2.

В соответствии с указом №622 «О вопросах переоценки основных средств, доходных вложений в материальные активы, объектов незавершенного строительства и оборудования к установке» обязательной переоценке всеми организациями подлежит стоимость зданий, сооружений и передаточных устройств в случае достижения показателя уровня инфляции в ноябре текущего календарного года за предшествующий ему период с даты проведения последней переоценки 100 и более процентов [3].

В Республике Беларусь переоценке подлежат все основные средства, числящиеся на балансе организации. Целью переоценки основных средств является приведение их балансовой стоимости в соответствие со складывающимся уровнем цен.

В соответствии с Положением о порядке переоценки основных средств восстановительная стоимость каждого объекта основных средств может быть определена по усмотрению предприятия одним из методов, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Методы переоценки основных средств

Метод переоценки		
индексный метод	метод прямой пересчета	метод пересчета валютной стоимости
производится на основании применения индексов пересчета, разработанных государственными ведомствами, когда восстановительная стоимость определяется путем умножения первоначальной стоимости объекта, по которой он отражен в учете, на индекс пересчета	базируется на ценах, сложившихся на новые объекты, аналогичные оцениваемым, на момент проведения переоценки	производится на основании пересчета в белорусские рубли стоимости объекта в валюте по официальному курсу Национального банка республики Беларусь

Примечание. Собственная разработка автором на основе источника 4.

Выбор метода переоценки не зависит от того, какой метод применялся при предыдущей переоценке, и должен быть обоснован и закреплён в учетной политике предприятия.

Одновременно с изменением первоначальной стоимости пересчитывается и сумма амортизации, начисленная к моменту переоценки

по объектам основных средств. Пересчет суммы амортизации производится для того, чтобы после переоценки величина амортизации составляла такой же процент от восстановительной стоимости, как и до переоценки [4 с. 202].

Последняя обязательная переоценка зданий, сооружений и передаточных устройств проводилась в Беларуси по состоянию на 1 января 2014 года.

По данным Национального статистического комитета, в ноябре 2015 года к декабрю 2013-го уровень инфляции составил 28,6%. Таким образом, учитывая, что уровень инфляции в ноябре 2015 года к декабрю 2013 года не достиг 100%, переоценка всех видов переоцениваемого имущества по состоянию на 1 января 2016 года осуществляется по решению организации или собственника имущества самостоятельно [3].

Несмотря на это переоценка дает возможность определить ту стоимость основных средств любого предприятия, которая является достоверной на данный момент времени. Любому собственнику важно понимать, что, если не проведена грамотная переоценка основных средств предприятия, высока вероятность того, что предприятие перестанет быть рентабельным. А нерентабельное предприятие никакой прибыли его владельцу принести не сможет.

Результаты, которые дает переоценка основных средств предприятия, позволяют четко представить себе реальную информацию о финансовом состоянии организации, а это, в свою очередь, дает возможность организовать работу предприятия на более качественном и профессиональном уровне. Также нее нужно забывать о том, что переоценка основных средств предприятия является идеальной основой для расчета амортизационных отчислений и оптимизации налогообложения, т.е. переоценка основных средств является одним из инструментов по снижению размеров обязательных налоговых выплат.

Под влиянием ряда некоторых факторов балансовая стоимость основных средств может существенно изменяться по времени, и только независимая переоценка основных средств дает возможность устранить это несоответствие.

Использованные источники:

1. Борисов А.Б., Большой экономический словарь — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
2. Переоценка как инструмент оптимизации управления предприятием / Глазко Н. (ГИУСТ БГУ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: elib.bsu.by – Дата доступа: 26.04.2016
3. Переоценка основных средств на 1 января 2016 года будет проводиться по решению организаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belta.by> – Дата доступа: 26.04.2016
4. О.А. Левкович, И.Н. Бурцева, Бухгалтерский учет: учеб. Пособие. 4-е изд. / – Мн.: Амалфея, 2006. – 800 с.

*Кочетков Н.В.
студент группы ПГСбд-42
строительный факультет
Шигабетдинова Г.М.
научный руководитель*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ВОСПИТАНИЕ ПОДРОСТКОВ

Аннотация: в статье представлены результаты эмпирического исследования по выявлению способов воспитания подростков.

Ключевые слова: подростки, кризис, воспитание.

Подростковый возраст – это трудный возраст, когда родители легко могут потерять контакт с детьми, придираясь и подсказывая на каждом шагу своему чаду. Но в то же время, недостаток родительской требовательности тоже может привести к большим и серьезным проблемам.

Одним важнейшим советом для родителей является то, что подростками нужно разговаривать, даже когда их стиль общения неприемлем для вас. Нужно иметь силу и смелость сказать «нет» тем вещам, которые мы, родители, считаем недопустимыми. Подростки склонны к импульсивным решениям – родители должны поставить этому твердый заслон, одновременно с этим демонстрируя взвешенность в решениях собственных и готовность неторопливо обсуждать с подростками их собственные намерения.

В хороших семьях с детьми-подростками разговаривают тепло, спокойно и по-деловому, как со взрослыми. Твердость - необходима, поскольку подростка в это время может "заносить".

При этом важно - стремиться разговаривать, разговаривать, быть рядом с тем, что их волнует, помогать им ориентироваться в их проблемах и их поддерживать. Как бы ни было трудно, подростков нужно учить. Это время, когда родители обязаны готовить их к взрослой жизни, где необходима ответственность и самоконтроль.

Подростковый кризис.

Если подростковый возраст сопровождается частыми конфликтами со взрослыми, это называют кризисом подросткового возраста. В это время подростку хочется доказать, что он может все сам, без родителей, ему важно чтобы никто не вмешивался в его жизнь, подростку хочется независимости от родительского контроля. Важно понимать, что биологической основы у кризиса подросткового возраста - нет.

Возможны два пути протекания кризиса:

- Симптомы первого – это классические симптомы практически любого из кризисов детского возраста: строптивость, упрямство, негативизм, своеволие, недооценка взрослых, отрицательное отношение к их требованиям, ранее выполнявшимся, протест-бунт. Некоторые авторы добавляют сюда также ревность к собственности. Для подростка требование

не трогать ничего у него на столе, не входить в его комнату, а главное – «не лезть ему в душу». Остро ощущаемое переживание собственного внутреннего мира – вот та главная собственность, которую оберегает подросток и ревниво защищает от других.

- Второй путь противоположен: это чрезмерное послушание, зависимость от старших или сильных, возврат к старым интересам, вкусам, формам поведения.

Кстати, вы думаете, что кризис всегда обусловлен негативными изменениями? Если это так, то вы сильно заблуждаетесь. Позитивный смысл подросткового кризиса заключается в том, что через борьбу за собственную независимость, у него формируются способы поведения, позволяющие ему и в дальнейшем справляться с жизненными трудностями. Конечно, не следует на весь подростковый возраст смотреть под углом кризиса. Но знание кризиса необходимо для того, чтобы помочь подростку наиболее полно реализовать возможности этого периода, выработать эффективные, конструктивные способы преодоления трудностей, что, с точки зрения современной психологии, важно для решения главных задач развития в этот период.

PARENTING TEENS

Abstract: the article presents the results of empirical research to identify ways of raising teenagers.

Key words: adolescents, crisis, education.

Adolescence is a difficult age, when parents can easily lose contact with children, finding fault and suggesting at every step to the child. But at the same time, the lack of parental demands can also lead to bigger and serious issues.

One important advice for parents is that teenagers need to talk, even when their style of communication is unacceptable to you. You need to have strength and courage to say "no" to things that we as parents deem unacceptable. Adolescents are prone to impulsive decisions – parents need to put a solid barrier, while simultaneously demonstrating prudence in the decisions of private and leisurely willingness to discuss with teenagers their own intentions.

In good families with teenagers talking warmly, calmly and efficiently as adults. The hardness is required because of a teenager at that time can "enter".

It is important to strive to speak, to talk, to be close to those they care about to help them navigate their problems and to support them. No matter how difficult, teenagers need to be taught. This is the time when parents need to prepare them for adulthood where responsibility and self-control.

Teenage crisis.

If adolescence is accompanied by frequent conflicts with adults, it calls the crisis of adolescence. At this time the teenager wants to prove that he can do everything himself, without parents, it is important that no one intervened in his life, the teenager wants independence from parental control. It is important to understand that the biological basis of the crisis of adolescence - no.

There are two possible ways of the crisis:

• Symptoms first is classic symptoms of almost any of the crises of childhood: obstinacy, stubbornness, negativism, self-will, the underestimation of the adults, a negative attitude towards their demands, which were earlier, protest-riot. Some authors add also the jealousy of ownership. For a teenager the requirement not to touch anything on his Desk, not to enter his room, and most importantly – not to look into his soul". Acutely aware of the experience of one's own internal world – this is the main property, which protects the teenager and jealously protects from others.

• The second way is the opposite: it is the excessive obedience, dependence on senior or strong, a return to old interests, tastes, forms of behaviour.

By the way, do you think that the crisis is always caused by negative changes? If so, then you are greatly mistaken. Positive sense of teenage crisis is that through the struggle for their own independence, he formed behaviors, allowing him to continue to cope with life's difficulties. Of course, it is not necessary for all Teens to watch, in the context of crisis. But the knowledge of the crisis is necessary in order to help the teen more fully realize the potential of this period, to develop effective and constructive ways of overcoming difficulties that, from the point of view of modern psychology, it is important to address major development challenges of this period.

*Кочин Ю.А., к.т.н.
доцент*

кафедра торговое дело

Сивинцева Я.О.

студент 4 курса

факультет коммерции

Пермский институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕТОДОМ SERVQUAL

Аннотация

Качество торгового обслуживания - это совокупность всех характеристик торгового процесса и обслуживания покупателей. В статье рассматривается процесс оценки качества торговых услуг на примере супермаркета. Приведены результаты оценки по критериям качества: надежность, отзывчивость, материальность и осязаемость, убедительность и уверенность, сопереживание.

Ключевые слова: Качество торгового обслуживания, методы оценки, показатели и критерии качества торговых услуг.

Качество торгового обслуживания - это совокупность всех характеристик торгового процесса и обслуживания покупателей. Содержание процесса по торговому обслуживанию покупателей зависит от

форм продажи и дополнительных услуг, ассортимента товаров и его соответствия спросу населения, а также от состояния материально-технической базы.

Добиться покупательской лояльности с помощью ассортиментных и ценовых показателей в условиях насыщенного потребительского рынка становится сложно, так как они могут быть легко скопированы конкурентами. В связи с этим эффективным инструментом управления конкурентоспособностью торгового предприятия становится качество торговой услуги. Контроль и оценка качества исполнения услуг торговли осуществляется с помощью различных методов. В соответствии с ГОСТ Р 52113 - 2014 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества» определены следующие методы оценки качества (таблица 1).

Таблица 1 – Методы оценки качества торгового обслуживания[1]

Метод	Характеристика
Инструментальный	В виде результата использования технических средств и проведении соответствующих измерений.
Органолептический	Через реакцию органов чувств, анализ оценки может носить количественный или качественный характер.
Модельно-расчетный	С использованием зависимости оцениваемого показателя качества от показателей, определяемых другими методами или моделированием случайного процесса формирования показателей качества.
Экспертный	На основе анализа суждений специалистов и экспертов, включая анализ измерений показателей и условий оказания услуг.
Социологический	Проведением социологических обследований (анкетирования, опроса, учет записей в книге отзывов и предложений).

Наиболее известными методами являются экспертный и социологический. Экспертный метод – это самодостаточный метод исследования, основанный на навыках, возможностях и знаниях специалиста, позволяющий делать выводы и заключения относительно свойств объекта путем его изучения, оценки и восприятия. Социологический метод – это совокупность различных приемов социологических исследований, направленных на анализ и сбор данных, отражающее реальное состояние процессов в обществе. К методам социологических исследований относят: анкетирование, опросы, статистический анализ, эксперименты и математическое моделирование и др.

Универсальным инструментом для измерения качества в сфере торговых услуг является метод SERVQUAL (от англ. Service, Quality) [2]. Его задача - установить степень разрыва между ожиданиями и восприятием покупателей. Данная методика предполагает проведение анкетирования потребителей, либо экспертов - специалистов торговых предприятий и обработку результатов.

В основе методики лежит анкета, состоящая из 22 пар вопросов, сгруппированных по пяти критериям качества. Каждый критерий качества включает несколько единичных показателей качества, выбор которых

зависит от стратегии торгового предприятия. В систему SERVQUAL входит метод шкалирования, с помощью которого покупатели (эксперты) определяют уровни ожидаемого и воспринимаемого качества полученной услуги по каждому единичному показателю. Соответственно этому анкета включает две части: «ожидание» - выявление ожиданий потребителя в отношении качества торговой услуги и «восприятие» торговой услуги.

По методу SERVQUAL была проведена оценка качества торгового обслуживания в супермаркете ООО «Виват – Трейд», находящемся по адресу: г. Кунгур, ул. Свободы, 8. Супермаркет входит в состав одноименной торговой сети – одного из лидеров розничной торговли Пермского края. В магазине реализуется универсальный ассортимент продовольственных и ограниченный ассортимент непродовольственных товаров повседневного спроса, в том числе под собственными торговыми марками. Форма торгового обслуживания покупателей - самообслуживание; по отдельным товарным группам - индивидуальное обслуживание через прилавок. Перечень критериев и единичных показателей качества, а также результаты анкетирования 10 экспертов приведены в таблице 2.

Данные таблицы показывают, что все критерии качества имеют отрицательное значение, т.е. уровень оказываемых предприятием услуг не соответствуют ожиданиям покупателей.

Наиболее высокое качество выявлено у критерия «убедительность, уверенность», что свидетельствует о компетентности и вежливости персонала, формируемом доверии к компании и персоналу, безопасности услуг. Высокое качество имеет также показатель «часы работы магазина удобны для покупателей», это говорит о том, что торговое предприятие ориентировано на клиентов и работает в удобное для них время.

Таблица 2 – Оценка качества торговых услуг по методу SERVQUAL

Критерии качества		Единичные показатели качества	
название, описание	значе- ние	описание	значе- ние
Надежность – способность оказать обещанную услугу точно.	-8,20	1. Акционный товар имеется в продаже в течение всего периода проведения акции.	-7
		2. Соотношение «цена - качество» товаров оптимальное.	-11
		3. У магазина надежная репутация.	-8
		4. Кассиры и продавцы избегают ошибок и неточностей в своих операциях.	-9
		5. Политика предоставления услуг, в т.ч. возврата товаров	-6
Отзывчивость – желание помочь клиенту и быстро оказать услугу.	-6,25	1. Сотрудники магазина быстро реагируют на просьбы клиентов.	-9
		2. Сотрудники магазина помогают покупателю при отборе товара при наличии такой просьбы.	-6
		3. Между покупателями и сотрудниками магазина существует атмосфера доверия и взаимопонимания.	-6
		4. Если у покупателя появляется проблема,	-4

Материальность, осязаемость – восприятие помещений, оборудования, внешнего вида персонала.	-5,80	сотрудники пытаются оперативно ее решить.	
		1. В магазине современное торговое оборудование, удобное для отбора товара и эстетичное в экспозиции.	-7
		2. Интерьер магазина создает благоприятную атмосферу.	-7
		3. Музыкальное сопровождение в магазине располагает к времяпровождению и совершению покупки.	-6
		4. Сотрудники магазина приятной наружности, располагают к общению.	-7
Убедительность, уверенность - компетентность и вежливость персонала, формируемое доверие к компании и персоналу, безопасность услуг.	-0,25	5. Внешний вид рекламных материалов магазина, информация представлена в доступном виде.	-2
		1. Сотрудники магазина вежливы в отношениях с покупателями.	0
		2. Покупатели при потреблении продукции собственного производства магазина чувствуют себя в безопасности.	1
		3. Наличие охраны, видеонаблюдения на парковке.	1
		4. Обслуживание покупателей в магазине производится в соответствии с правилами торговли и санитарными нормами.	-3
Сопереживание - контакт с сотрудниками легкий и приятный, понятный для потребителей язык, стремление понять клиента.	-2,75	1. Сотрудники магазина ориентируются на потребности покупателей при обновлении и расширении ассортимента.	-5
		2. Информирование покупателей об услугах и рекламных акциях производится на понятном для потребителя языке.	-1
		3. Дополнительные услуги, оказываемые в магазине, отвечают запросам потребителей.	-6
		4. Часы работы магазина удобны для покупателей.	1
		Общий коэффициент качества Qобщ	-4,65

Крайне низкое качество имеют критерий «надежность» и единичный показатель из данной группы - соотношение «цена - качество» товаров оптимальное.

В разной степени низкое качество выявлено у всех оставшихся критериев. Эти показатели отражают разрыв в ожидании покупателей увидеть в магазине современное торговое оборудование, удобное для отбора товара и эстетичное в экспозиции, что интерьер магазина создает благоприятную атмосферу. Также нужно уделять внимание и самому обслуживающему персоналу, о чем говорит критерий отзывчивость. Сотрудники магазина должны быть приятной наружности, располагать к общению. Нужно не только уделять потребителям внимание, но и оказывать им дополнительные услуги, минимизировать ошибки при выполнении работ.

Таким образом, объединение всех показателей в общий коэффициент качества, который составил минус 4,65, говорит о том, что предприятию ООО «Виват – Трейд» необходимо дорабатывать все моменты, которые уводят его от желаемого уровня качества в глазах клиентов. Особое значение нужно уделить блокам: надежность, отзывчивость, материальность и осязаемость. Покупатели предъявляют особые требования на рынке розницы и цель любого торгового предприятия стремиться к улучшению показателей качества.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 52113-2014. Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг.
2. Чкалова О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – С. 313-319.

*Краснова Я.Ю.
студент 3 курса
юридический факультет
СфБаиГУ
Гареева Э.Р.
научный руководитель, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

ПРОЦЕСС КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ

В настоящей статье рассматриваются сущность и процесс криминалистической идентификации. Результаты криминалистической идентификации устанавливают факты, имеющие значение судебных доказательств. Поэтому она осуществляется в определенном, установленном процессуальным законом порядке, и к ней предъявляются жесткие требования безупречности методики и достоверности выводов.

Ключевые слова: преступление, криминалистическая идентификация, процесс идентификации.

Совершая преступление, преступник действует в конкретных условиях места и времени. В связи с этим обстановка места совершения преступления определенным образом характеризует и отражает различные связи между действиями преступника, окружающей его средой и наступившим преступным результатом. Например, на месте происшествия остаются следы, где отражаются внешние признаки человека (преступника или потерпевшего) в виде следов рук, ног, признаки орудий совершения преступления в виде следов взлома и т.п. При обнаружении следов возникает необходимость установить, какое отношение они имеют к событию расследуемого преступления, оставлены ли эти следы конкретным

лицом или предметом. Эти и другие вопросы решаются комплексом средств и методов, применяемых оперативным работником, следователем и экспертом.

Всеобщим методом познания в криминалистике, как в любой другой науке, является диалектико-материалистический метод, поскольку законы материалистической диалектики имеют значение, присущее любой форме движения материи, в том числе и процессу мышления.

Оперативная и следственная деятельность - процесс перехода от незнания к неполному знанию, а от него - к знанию более полному, процесс непрерывного приближения истины.

Криминалистическая идентификация - это процесс, осуществляемый путем сравнительного исследования признаков объекта, их отображений или частей объекта в целях выделения конкретного объекта из множества ему подобных по индивидуальной совокупности его признаков в целях предупреждения, пресечения, раскрытия и расследования преступлений.

Теория криминалистической идентификации соединила в себе общие положения всех форм и видов криминалистической идентификации любых следов. Она основывается на диалектических положениях об индивидуальности объектов материального мира, их относительной устойчивости, способности материальных объектов к отображению своих свойств вовне. Индивидуальность объектов материального мира означает отсутствие абсолютно тождественных объектов в природе. Каждому объекту свойственны индивидуальные отличительные признаки: рельеф, размеры, цвет, форма, вес и т.д. С другой стороны, любой объект равен, тождественен самому себе. При этом необходимо отметить, что даже если объект разделен на части, он все равно сохраняет свои индивидуальные признаки, приобретая новые, позволяющие установить принадлежность каждой конкретной части определенному единому объекту⁹⁹.

Практическое значение решения вопроса о тождестве заключается в том, что результаты идентификации позволяют судить о наличии или об отсутствии связи какого-либо объекта с расследуемым событием являются основанием для построения следственных версий и средством их проверки. Они позволяют установить ряд важных для расследования обстоятельств: место совершения преступления, применявшиеся при этом орудия и оружие, наконец, лицо, совершившее преступление. Это обусловило необходимость научной разработки теории криминалистической идентификации¹⁰⁰.

Процесс идентификации представляет собой исследование, при котором устанавливается объект, оставивший следы на месте происшествия, путем изучения и сравнения признаков этого объекта, отобразившихся в следах, с признаками предполагаемого объекта. Соответственно, результатом этого процесса является установление тождества

⁹⁹ Мамурков В.А. Основы решения идентификационных задач в криминалистической гомобиоскопии // Российский юридический журнал. 2014. № 1. С. 160 - 168.

¹⁰⁰ Топорков А.А. Криминалистика: учебник. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2012. С. 222.

предполагаемого объекта объекту, оставившему след в действительности (идентификация объекта, оставившего след)¹⁰¹.

Процесс криминалистической идентификации состоит из следующих стадий:

- 1) получение информации об отождествляемом объекте, формулирование задач и условий идентификации;
- 2) анализ первичной информации, определение групповой принадлежности искомого объекта, распознавание личности неизвестного преступника, диагностика неизвестного вещества или предмета;
- 3) розыск и выделение из установленной группы одного или нескольких проверяемых объектов;
- 4) сравнительное исследование признаков проверяемого и искомого объектов, установление их различия либо индивидуальности комплекса совпадающих признаков;
- 5) оценка собранной информации и формулирование вывода о тождестве либо дифференциации.

При осуществлении криминалистической стадии необходимо придерживаться последовательности данных стадий. Только тогда результаты криминалистической идентификации могут установить действительные факты, имеющие значение для дела.

Последовательное и полное выполнение следователем и оперативным работником основных положений теории криминалистической идентификации обеспечивает на научной основе успешное решение правоохранительных задач в повседневной оперативно-розыскной и следственной работе, судебной деятельности, а также в деятельности экспертных криминалистических учреждений.

Использованные источники:

1. Мамурков В.А. Основы решения идентификационных задач в криминалистической гомобиоскопии // Российский юридический журнал. 2014. № 1. С. 160 - 168.
2. Самищенко С.С. Современная дактилоскопия: проблемы и тенденции развития: Монография. М.: Академия управления МВД России, 2002. 336 с.
3. Топорков А.А. Криминалистика: учебник. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2012. 464 с.

¹⁰¹ Самищенко С.С. Современная дактилоскопия: проблемы и тенденции развития: Монография. М.: Академия управления МВД России, 2002. С. 92 - 93.

Красулина С.Н.

выпускница

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)»**

Россия, г. Новосибирск

ЭКСТРИМАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАМЧАТСКОГО РЕГИОНА, ЕГО РАЗВИТИЕ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ КРАЯ

Статья посвящена экстремальному туризму Камчатского региона его специфике, влиянию на экономику края. А так же в статье рассматриваются вопросы развития туризма внутри страны, вопросы привлечения новых туристов.

Ключевые слова (туризм, экстрим, туристический поток, внутренний туризм, выездной туризм).

Камчатский край образован 1 июля 2007 года. Представляет собой часть Дальневосточного федерального округа и является субъектом Российской Федерации[3]. Край богат водными ресурсами. Поэтому местность вызывает интерес у рыболовов. Здесь водятся форель, все виды тихоокеанского лосося. В Камчатском крае имеются практически все минеральные лечебные и столовые воды, известные в мире. На территории Камчатки 30 действующих и около 150 потухших вулканов. С их деятельностью связано проявление таких необычных явлений как гейзеры и горячие источники. Животный мир края насчитывает 37 видов диких животных. В Камчатском крае имеется 3 государственных заповедника, 19 государственных заказников, 169 уникальных природных объектов, 5 природных парков. 18% территории Камчатского края отнесено к категории охраняемых. Все это манит туристов круглый год и дает развитие разного рода туризму.

Что же такое экстремальный туризм? В широком смысле – разновидность туристического отдыха, связанного с риском [1].

Что могут предложить туристические фирмы Камчатского края?

Предложения разнообразны: от спокойного отдыха с насыщенными экскурсионными программами до экстремального с охотой, рыбалкой и восхождениями на горные вершины. В летний период в основном это – скалолазание, горный туризм, охоты, рыбалка, различные круизы. В зимнее время – это горнолыжный туризм, езда на снегоходах и собачьих упряжках.

Для любителей экстрима предлагается следующие виды организации досуга:

- треккинг - передвижение или переход по горной (пересечённой) местности [2];
- альпинизм — вид спорта и активного отдыха, целью которого является восхождение на вершины гор. Спортивная сущность альпинизма состоит в преодолении препятствий, создаваемых природой (высота, рельеф,

погода), на пути к вершине [9];

- рафтинг - спуск по горной реке на каноэ или специальных плотах[4]. Это один из наиболее посещаемых туров, совершенно безопасный даже для самых юных туристов, можно часто совмещают со спортивно-любительской рыбалкой;

- горные лыжи;

- сноубординг - спуск по снегу с горных склонов на специально оборудованной доске. Это более агрессивный, активный и экстремальный вид, нежели горные лыжи[4].

Экстремальные увлечения, связанные с горными лыжами и сноубордом, можно разделить на несколько групп: -frisking,(freddie) - спуск по крутым неподготовленным склонам со сложным рельефом;- heliskiing - то же самое, но с использованием вертолета в качестве средства доставки на гору; -ski touring (randonee ski) - ски тур, горный туризм с использованием лыж и специальных креплений для подъема в гору; -ski mountaineering (лыжный альпинизм) - восхождение на гору с целью спуститься на лыжах или сноуборде (использование страховки или какого либо дополнительного снаряжения, кроме лыж, на спуске нарушает "чистоту" такого восхождения); в последние годы появилась -new school - нечто вроде сноубордического фристайла.

- дайвинг – это подводное погружение, ныряние со специальным снаряжением[4].

- экотуризм - это природный туризм, способствующий охране природы[5].

- экскурсии и морские экспедиции на Командорские и Курильские острова, облеты действующих вулканов;

В 1985 году Камчатский край посетило 300 тыс. туристов. В 1991 году 500 человек. Такой спад туристской активности обусловлен политическими и экономическими факторами и коррелирует с динамикой соответствующих показателей на российском рынке.

Таблица 1. Статистика въездного и внутреннего туризма Камчатского края

Годы	Всего туристов	Иностранн ые	Российские туристы, включая жителей Камчатского региона
1985	300 000	-	300 000
1991	500	500	Нет данных
1995	6 533	3 603	2 930
1996	6 479	2 392	4 087
1997	7 042	3 967	3 075
1998	8 060	4 067	3 993
1999	8 700	4 500	4 200
2000	11 717	6 820	4 897
2001	30 398	7 464	22 934
2002	32 030	7 785	24 245

2003	21 000	8 000	13 000
2004	26 400	8 400	18 000
2005	31 600	8 600	23 000
2006	38 000	14 500	23 500
2007	36 500	12 500	24 000
2008	38 300	14 000	24 300
2009	28 000	12 000	16 000
2010	53 000	12 000	41 000
2011	52 900	10 300	42 600
2012	54 926	9 600	45 326
2013	57 463	9 769	47 694
2014	120 000	14 400	105 600
2015	180 000	19 800	160 200

В период с 1991 по 1995 гг. туристский поток значительно вырос по сравнению со значением 1991 года (6 533 чел. к 500 чел.), а в 1999 году увеличился почти в 1,5 раза по сравнению с уровнем 1995 года.

В 2000-е гг. вместе со значительным ростом туристского потока на рынке России, динамика прибытий туристов в Камчатский край была положительной. Незначительное снижение числа туристов в 2007 г. и в 2009 г. обусловлено мировым экономическим кризисом и снижением туристского потока на мировом рынке.

В период с 2009 по 2012 гг. значительный рост въездного туристского потока связан с увеличением числа прибытий российских туристов (как жителей Камчатского края, так и туристов из других регионов России).

По сообщению туристского информационного центра Камчатского края поток туристов на Камчатку в 2015 году, по сравнению с 2014-м, вырос в 3 раза. Регион посетили более 180 тыс. человек. Значительный прирост произошел в основном за счёт внутреннего туризма. В 2016 году на Камчатке ждут не меньшего количества туристов. Таким образом, среднегодовой прирост туристского потока в Камчатский край за последние 5 лет составил 8,6%, при снижении числа иностранных туристов в среднем на 5% в год.

Анализируя приведенные в Таблице 1 данные, следует отметить, что за последние 5 лет прирост количества иностранных туристов составил на 65% (с 12 000 до 19 800 человек).

В настоящее время в Госдуме России обсуждается законопроект о компенсации гражданам РФ части затрат, связанных с отдыхом в ряде регионов страны. Его действие будет распространяться на россиян, которые отправятся в отпуск в Крым, Карелию или на Камчатку. Если этот закон будет принят, край выиграет в вопросах приёма туристов и в вопросах поездок камчатцев на отдых в Крым или Карелию. Чтобы получить компенсацию, необходимо будет приобрести в турагентстве путевку, стоимость которой не должна превышать 50 тысяч рублей на одного человека. Возвращать деньги предлагается двумя способами: через

работодателя или налоговую инспекцию[6].

Рост внутреннего турпотока на Камчатку отмечается в течение нескольких последних лет. При этом интерес растет настолько активно, что регион начинает испытывать нехватку гостиничного фонда. Этот вопрос может быть решен в отдаленном будущем: помимо строительства крупного отеля, на Камчатке планируется возведение специализированного пирса для круизных судов и уже идет строительство морского вокзала. На создание объектов туристической инфраструктуры в Камчатском крае в 2016 году будет выделено 47.5 миллионов рублей. Об этом было заявлено на расширенной коллегии Агентства по туризму и внешним связям Камчатского края[8].

Помимо российского, растет и зарубежный турпоток. Это обусловлено выгодным для иностранцев курсом рубля, а ранее толчок к развитию въездного туризма дали удачно организованные чартерные программы. Больше всего иностранных туристов прибывает на Камчатку из США, на втором месте Япония[9].

Учитывая современные тенденции развития международного и внутреннего туристского рынка можно утверждать, что Камчатский край обладает рядом существенных конкурентных преимуществ туристской привлекательности. К наиболее важным из них можно отнести: 1) близость к странам азиатско-тихоокеанского региона, которые можно рассматривать как один из целевых рынков; 2) благоприятная экологическая обстановка; 3) наличие всемирно известных памятников культурного и природного наследия ЮНЕСКО; 4) разнообразие туристско-рекреационных ресурсов[7].

Серьезный подход к экстремальному туризму в данном регионе, приведет к повышенному притоку туристов из России и жители близлежащих стран, таких как Казахстан, Китай, Монголия, Корея, Япония.

Если грамотно развивать край в этом направлении, то туристы будут посещать его в еще большем количестве. В связи с этим край может заинтересовать и туристов с дальнего зарубежья. Из всего этого видно, что экстремальному туризму есть куда развиваться и тем самым все больше привлекать к себе новых туристов.

Использованные источники:

1. Туристический портал. Статья. Виды туризма: экстремальный туризм [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tyr74.ru/articles/article133.html>.
2. Сайт Wild Russia неизвестный мир [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.wildrussia.travel>.
3. Сайт Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. Основная информация о Камчатском крае. Официальный интернет ресурс. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minvostokrazvitiya.ru/regions/reg41.php>
4. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: Учебное пособие - Ростов-на-

Дону: Феникс, 2008. - 252 с.

5. Сергеева Т.К. Экологический туризм: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 360 с.

6. Сообщение туристского информационного центра Камчатского края от 19.01.2016 [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: http://www.russiatourism.ru/contents/turism_v_rossii/regions/dalnevostochnyy-fo/kamchatskiy-kray/potok-turistov-na-kamchatku-uvelichilsya-v-3-raza

7. Официальный сайт Камчатского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kamchatka.gov.ru>

8. Статья от 21.04.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kamgov.ru/news/na-razvitie-turisticeskoj-infrastruktury-na-kamcatke-v-2016-godu-budet-vydeleno-bolee-47-millionov-rublej-3205>

9. Статья RATA-News. В поездки на Камчатку отправляется все больше туристов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.travel.ru/news/2015/01/29/241529.html>

Кривцова Н.Е.

студент 2го курса

факультет «Институт экономики и управления»

Леонова Е.Ю.

студент 2го курса

факультет «Институт экономики и управления»

Овчинникова И.В.

научный руководитель

КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета беспокоят специалистов в данной области не первый год. В связи с действующим законодательством России, а также под воздействием сложившихся экономических тенденций в области учетной стандартизации возникла необходимость выделения в рамках бухгалтерского учета так называемого, налогового учета.

Данные виды учета возникали и развивались относительно независимо друг от друга. Одной из причин, повлиявших на возникновение бухгалтерского учета, следует считать осуществление хозяйственной деятельности. А толчком для появления налогового учета являлась возрастающая роль государства в общественной жизни. [5]

Определение бухгалтерского учета приводится в ст. 1 Фед. Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. В соответствии с ним, бухгалтерский учет представляет собой формирование документированной, систематизированной информации об объектах, предусмотренных законом № 402-ФЗ, в соответствии с требованиями, предусмотренными законом №

402-ФЗ, и составляется на основе бухгалтерской финансовой отчетности. Главной целью бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о деятельности организаций, обеспечение этой информацией внутренних и внешних пользователей с целью анализа информации для выявления тенденций развития организации. Что касается налогового учета, то он представляет собой систему обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль организации на основании данных первичных документов в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ («Налог на прибыль»). [7,4]

Необходимо отметить, что происходит нарастание обособления бухгалтерского учета от налогового. В частности, принятие «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», а также ориентация на МСФО (международные стандарт финансовой отчетности), способствуют дальнейшему разделению двух учетов. В связи с этим хозяйствующие субъекты вынуждены вести два учета: налоговый для предоставления налоговых деклараций для налогового контроля; и бухгалтерский для формирования бухгалтерской отчетности для всех ее пользователей. Бесспорно этот процесс очень трудоемкий и затратный по той причине, что организациям пришлось увеличить штат работников, в связи, с чем возрос и объем издержек, однако качество налогового учета принципиально не улучшилось. [3]

Устойчивая финансово-бюджетная система страны, а также степень заинтересованности хозяйствующих субъектов в экономике в основном формируются за счет реализации фискальных целей государства и осуществления эффективной финансовой деятельности. Чаще всего роль бухгалтерского учета в финансовых взаимоотношениях предприятий с бюджетом сводится к информационному обеспечению задач налогообложения. Однако государство наделило налоговую систему большими полномочиями, в результате чего происходит ее вмешательство в систему бухгалтерского учета. [5]

В результате этого складывается ситуация, когда большинство бухгалтеров придерживаются мнения о том, что бухгалтерский учет служит интересам налоговой политики государства, что приводит к искажению реального финансово-экономического состояния предприятия, соотношению расходов и доходов, а также приводит к налогообложению фиктивной прибыли. Все это видоизменяет цели и задачи бухгалтерского учета. [5]

Из-за несогласованности информационных потоков налогообложения и бухгалтерского учета в сфере реализации фискальных целей вводится налоговый учет. Его обособление в отдельный вид учета, а также его законодательное признание приводит к потере самостоятельности бухгалтерского учета в научно-профессиональной и теоретико-методологической сфере. [2]

Эти факты являются свидетельством того, что исследование проблем

оптимизации взаимоотношений систем бухгалтерского и налогового учета очень актуальны в современных условиях. [1]

Любая организация стремится усовершенствовать свое управление с целью повышения эффективности производства, улучшения работы, а также получения максимальной прибыли. Важным элементом, способствующим данному совершенствованию, можно считать анализ внутренней информации, который составляется по данным налогового и бухгалтерского учета. Так как одновременное ведение данных систем учета вызывает дополнительные затраты, в учетной практике все чаще становится распространенным их сближение. Бухгалтерские службы, в целях оптимизации своей работы, стремятся к применению одинаковых способов учета в бухгалтерском и налоговом учете. Однако из-за существенных расхождений в методологии учета возникает проблема невозможности полного сближения этих систем.

Наиболее значимым отличием является то, что информация о доходах и расходах формируется с применением разных правил, которые учитываются при налогообложении прибыли и отражаются в системе бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете доходы и расходы формируются в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, «Расходы организации» ПБУ 10/99 и др., а при налогообложении прибыли - по правилам, установленным главой 25 Налогового Кодекса РФ. [5]

Безусловно, те дополнения и изменения, которые принимаются в Налоговом Кодексе РФ, в Положениях по бухгалтерскому учету и в других нормативных актах налогового и бухгалтерского законодательства приводят к повышенной интеграции и сближению правил признания доходов и расходов соответствующих видов учета. Однако различия в формировании одной и той же информации для отражения в системе бухгалтерского учета и для целей налогообложения остаются даже после введенных изменений. Поэтому организации продолжают одновременно вести как налоговый, так и бухгалтерский учет, что требует значительных сил учетных работников.

В связи с этим интеграция бухгалтерского и налогового учета должна осуществляться по двум направлениям:

1. Правила признания доходов и расходов должны быть приближены к правилам, которые приняты в бухгалтерском учете. Наличие отличий между ними неизбежны, так как правила налогового учета зависят от целей налоговой политики государства, а правила бухгалтерского учета должны подчиняться задаче формирования достоверной и полной информации об обязательствах, имуществе, хозяйственных операциях организации на основе принципов, которые признаны международными и отечественными стандартами бухгалтерского учета и отчетности. Важно учесть тот факт, что налогоплательщики поймут правила признания доходов и расходов при налогообложении прибыли только в том случае, если отличия этих правил в налоговом и бухгалтерском учете будут отчетливо

продуманы, а также обоснованы с учетом целей и функций российской системы налогообложения. [2]

2. Устранение случайных, то есть неоправданных различий в суммах доходов и расходов, которые признаются по одним и тем же правилам и в налоговом и в бухгалтерском учете. Данные различия возникают вследствие того, что применяются различные группировки доходов и расходов и различные технические приемы их определения и способов учета. [2]

Кроме вышеизложенных направлений, по нашему мнению, целесообразно выделить еще два возможных пути взаимодействия бухгалтерского учета и налогового учета:

1. Путь, предусмотренный российским законодательством, а именно параллельное ведение двух учетов на основе единой информационной системы предприятия. [6]

2. Учет по отклонениям. В этом случае система, которая наиболее полно и достоверно удовлетворяет потребителей информацией, берется за основу. А далее информация для иных пользователей корректируется на основе базового учета. Однако, выделение главного потребителя и второстепенного достаточно проблематично, что является несовершенством данного пути. [6]

Следует сказать, что наметилась тенденция увеличения различий бухгалтерского и налогового учета в связи с концепцией перехода на МСФО. Российские компании все более часто включаются в международный бизнес, улучшается отечественная инвестиционная среда, а вместе с ней растет и финансовая грамотность инвесторов. Поэтому, описанные направления улучшений взаимодействия двух учетов могут позволить в значительной мере не только упростить систему налогового учета, но и уменьшить расходы организаций, а значит улучшить ее финансовое состояние. При этом снизятся злоупотребления в сфере налогообложения путем повышения контроля достоверности налогового учета. Особый акцент необходимо уделить тому, что, качественное слияние налогового и бухгалтерского учета способно усовершенствовать как бухгалтерский учет, так и налоговую систему страны в целом.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет и налогообложение (Проблемы взаимодействия). – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dslib.net/bux-uchet/buhgalterskij-uchet-i-nalogooblozhenie.html>
2. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ И.В.Овчинникова, Е.И.Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн.ун-т им. Т.Ф.Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово, 2016. 424с.
3. «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», одобренная Приказом Минфина

РФ от 1 июля 2004 года № 180. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48508/6714056a4969e6a62294c613e529b16eea23cd14/

4. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 05.08.2000. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: № 117-ФЗ https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/043b3ec883ce309e856dd0c833f5b8b817c276e9/

5. Проблемы взаимодействия бухгалтерского учета и налогового учета. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/accounting-and-auditing-311/7533-problems-of-interaction-of-accounting-and-tax-accounting>

6. Проблемы взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учета. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vzaimodeystviya-sistem-buhgalterskogo-i-nalogovogo-ucheta>

7. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 – [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

*Криони О.В., к.т.н.
доцент
Хуснуллин Р.Р.
магистр 1го курса
УГАТУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ РЕАЛИЗАЦИИ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ БАНКОВ

Аннотация: Создание целостной системы по работе с непрофильными активами Банков, является актуальной задачей в условиях переживаемого Россией структурного кризиса. В статье даются общие понятия не профильных активов, а так же объясняется их прирост в последнее время. На основе различной зарубежной литературы и зарубежного опыта выявлены основные направления по урегулированию данного вопроса, как на уровне отдельной организации, так и на уровне страны в целом.

Ключевые слова: структурный кризис в России, непрофильные активы банков, причины возникновения непрофильных активов банка, методы реализации непрофильных активов.

В настоящее время Российская Федерация переживает структурный экономический кризис, вызванный низкой эффективностью и ресурсной зависимостью экономики. Текущий кризис подтолкнул экономику России к следующему шагу в своем развитии и определил дальнейшие стратегические цели развития экономики нашей страны. В нынешнее время Россия стремится стать абсолютно самостоятельной, в плане обеспечения себя всеми необходимым производствами, уменьшения импорта и увеличения

экспорта. Для того что бы экономика страны не зависела от цен на ресурсы, а именно цен на нефть, в ближайшей перспективе планируется увеличение числа производств по переработке сырой нефти, полностью исключить экспорт сырой нефти и увеличить добычу природного газа.

Структурный кризис выявил слабые места в областях экономики России, и тем самым указал, что они требуют улучшения. Одной из таких слабых зон оказался банковский сектор страны. Банки переживают по настоящему «трудные» времена, вызванные массовыми банкротствами строительных организаций которые потеряли своих иностранных инвесторов и сельскохозяйственных производителей, которые закупали все необходимое сырье, а так же технику и оборудование иностранного происхождения.

Зайдя на сайт Арбитражного суда, можно убедиться, что намного больше стало исковых заявлений о взыскании задолженности со строительных организаций и сельскохозяйственных производителей, с дальнейшим получением исполнительных листов и возбуждением исполнительного производства в отношении должников. Чаще всего подаются заявления о признании строительных организаций и сельскохозяйственных производителей несостоятельными (банкротами), по причине того что они больше не способны платить по своим обязательствам, а истец хочет вернуть свои денежные средства. Не является исключением и когда сами юридические лица подают заявления о признании их самих несостоятельными (банкротами) с рассмотрением их дела в упрощенной процедуре (ликвидации).

Проводив анализ заявлений по Арбитражному суду Республики Башкортостан, можно сделать вывод, что среднее число поданных заявлений на банкротство строительных организаций и сельскохозяйственных производителей составляет по 10-15 заявлений в неделю, а это около 40-60 в месяц. Из них процедуру банкротства, как правило, вводят в 70% случаев. Иными словами, за один месяц в Республике Башкортостан объявляются банкротами в совокупности около 40 строительных организаций и сельскохозяйственных производителей.

Ужесточается итак «плачевное» состояние сельскохозяйственных производителей и тем, что полученные ими в рамках поддержки государством отечественного производителя субсидии и гранты прекращаются при введении любой из процедур банкротства.

Последней и завершающей процедурой банкротства является конкурсное производство, в которой происходит реализация всего имущества предприятия выявленного в результате проведения инвентаризации на открытых и публичных торгах. Это имущество может быть и залогом Банка, при продаже этого залога Банк получает не более 70% от вырученных средств, и не более суммы задолженности, остальное идет на специализированные счета должника.

Но бывает и так, что залог Банка устаревает морально, и на торгах его

никто не покупает, тогда Банк может принять нереализованный залог на свой баланс, тем самым у него появляются непрофильные активы.

Непрофильными активами называют имущество организации, находящееся у нее на балансе, и не связанное с ее деятельностью.

Главной целью Банка, выдающего кредит, является возврат отданных денежных средств под определенным процентом, для получения больших денежных средств через некоторый промежуток времени. В кризисной ситуации, при банкротстве клиентов Банка, Банк не всегда может получить денежные средства, а получает неликвидное имущество – непрофильные активы.

Проблема непрофильных активов Банка состоит в том, что если Банк оставляет предмет залога за собой, и данный предмет залога никак не связан с деятельностью Банка, то согласно Налогового кодекса Российской Федерации, Банк становится плательщиком налога на имущество. Не получив выданные денежные средства в виде кредита обратно, так еще и платя налог на имущество, Банк стремится как можно быстрее реализовать непрофильный актив.

Перед Банком стоит вопрос: «Каким образом можно максимально эффективно и быстро реализовать непрофильный актив?».

Для решения поставленной задачи, каждый Банк в отдельности старается своими силами реализовать непрофильный актив, нет никакой системности в данном процессе.

У многих может возникнуть вопрос: «Почему до сих пор никто не организовал систему реализации непрофильных активов Банков?». Ответ довольно таки прост, потому что реализация непрофильных активов не является профильной для Банков и требует дополнительных затрат и усилий.

Банки выставляют свои непрофильные активы на различных сайтах специализирующихся по продажам различного имущества. Наиболее популярным из подобных сайтов в настоящее время является Avito.ru. Некоторые Банки на своих официальных сайтах добавляют вкладку «непрофильные активы», где любое физическое или юридическое лицо может ознакомиться с непрофильными активами Банка и при необходимости их купить.

Дальнейшей тенденцией сайтов занимающихся размещением подобных объявлений о продаже имущества на «просторах» Интернета, является появление комиссионных сборов за размещение различного рода объявлений. Т.е. если раньше любой Банк создавал на таком сайте свою страницу и размещал там свои непрофильные активы бесплатно, то в сложившейся ситуации за каждое подобное объявление нужно будет заплатить, что влечет дополнительные убытки.

Существует множество различных книг и пособий зарубежного и российского производства в которых различные экономические деятели высказывают свое мнение на то, как по их мнению нужно организовать работу по совершенствованию методов реализации непрофильных активов

Банков. Проведя классификацию их методов, можно выделить как минимум три основных, которые в большей степени повлияют на конечный результат, а именно помогут Банкам быстро избавляться от своих непрофильных активов.

В первую очередь, экономические деятели считают необходимым на государственном уровне, создать единую платформу для реализации непрофильных активов Банка, где каждый Банк абсолютно бесплатно мог бы размещать свои объявления по продаже имущества. Это даст возможность не терять Банкам дополнительных убытков, а так же собрать всех покупателей в «одном месте», тем самым увеличив предложение и соответственно повысить шансы продажи непрофильных активов.

По их мнению, на сегодняшний день на рынке сформировалась определенная группа людей, которая знает о непрофильных активах Банков и где они их размещают. Эти люди знают, что Банку нужно максимально быстро продать данные активы, в связи с чем они предлагают цену с очень большим дисконтом в ущерб Банку, возможно для дальнейшей перепродажи. С созданием же единого сайта по реализации непрофильных активов Банков такая проблема исчезнет с появлением новых покупателей ставящих перед собой главную цель не перепродать купленное ими имущество, а купить нужное им имущество для осуществления различной деятельности.

Проанализировав основной рынок непрофильных активов, ведущие экономисты утверждают, что многие потенциальные покупатели просто не знают о существовании подобных различных сайтах или отдельных страничек на них, где Банк размещает свои непрофильные активы. Создание единого официального сайта по продаже непрофильных активов Банков с помощью государственной поддержки, обеспечит большую популярность такого сайта и создаст обширную аудиторию из потенциальных покупателей.

Во-вторых, многие экономические деятели считают, что внутри каждого Банка необходимо создать отдел, который бы занимался сотрудничеством с людьми занимающихся реализацией имущества, ведущими организаторами торгов и др. Помимо этого, данный отдел должен осуществлять контроль за единым сайтом по реализации непрофильных активов Банков, а так же выкладывать новые объявления.

Возможно, не все Банки могут позволить создать себе такой отдел, поэтому существует альтернатива, которая заключается в сотрудничестве Банка и продавца имущества. Банкам необходимо установить с продавцами имущества определенный контакт и заключить договоры о сотрудничестве, в которых были бы прописаны определенные условия. Одним из таких условий станет комиссионный процент от продажи любого непрофильного актива Банка, который будет зачисляться на счет, специально открытый на условиях соглашения в Банке. Это позволит Банку и продавцу действовать на взаимовыгодных условиях.

В-третьих, экономисты предлагают создать единый государственный фонд ориентированный на скупку непрофильных активов Банков, с целью дальнейшего использования этого имущества в государственных целях. Получается, что будет тоже взаимовыгодные условия, дающие государству нужное ему имущество по привлекательной цене, а Банку уход с баланса непрофильных активов.

Предложенное совершенствование методов реализации непрофильных активов Банков, по мнению ведущих экономических деятелей, является эффективным и способным дать необходимый результат, тем самым улучшив состав основных средств банков и снижая их риск по показателю ликвидности активов (именно на этот показатель опирается Банк России при лишении лицензий на осуществление банковской деятельности).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.10.2007 N 229-ФЗ (ред. от 01.05.2016) «Об исполнительном производстве».
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016).
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.05.2016).
4. Рудык Н.Б. «Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учеб.-практич. пособие (Серия "Современные финансы и корпоративное управление")», изд-во «Дело», 2005г., 224 стр.
5. <https://kad.arbitr.ru/> - официальный сайт картотеки арбитражных дел Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации.

Крутько Л.С.

старший преподаватель

кафедра экономической теории и экономической политики

Уральский федеральный университет

Россия, г. Екатеринбург

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Й.ШУМПЕТЕРА И И.КИРЦНЕРА

Предпринимательство, по сути, представляет собой разновидность усилий по организации и управлению производством с целью достижения фирмой наилучших результатов, это – неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства.

Характерно, что основоположники классической политэкономии не видели особого смысла в существовании этого субъекта рынка, поскольку экономические процессы осуществляются сами по себе, по принципу «невидимой руки». В их представлениях предприниматель может выступать либо в качестве собственника (А.Смит), либо в роли инвестора (Д.Рикардо). Иных функций за предпринимателем не признавалось.

Лишь на рубеже 19 и 20 вв., экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства четвертый – организацию. Й. Шумпетер в работе «Теория экономического развития» (1912г.) дал этому фактору современное его название – предпринимательство.

Наибольший вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес именно Й. Шумпетер. Он называл предпринимателем такого организатора производства, который прокладывает новые комбинации:

- * создание нового материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами;
- * введение нового способа производства;
- * завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;
- * использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- * введение новой организации дела, например монополии, или, наоборот, преодоление ее.

Борясь с рутинной, осуществляя реализацию нововведений и обеспечивая экономический рост, предприниматель становится, по словам Й. Шумпетера, «созидающим разрушителем».

Эта характеристика, безусловно, не является исчерпывающей. Впоследствии Г. Брифс открыл еще одну важную функцию предпринимателя – контроль за ценами и издержками, а также их рациональным соотношением. Рональд Коуз также выделял этот аспект деятельности. В статье «Природа фирмы» он подчеркивает, что предприниматель – это лицо, которое в конкурентной системе направляет производство, реализуя тем самым роль механизма цен.

Шумпетер полагает, что «предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем». Поэтому предпринимательство не составляет профессию или устойчивый общественный класс. Новаторскую функцию предпринимателя Шумпетер четко отделяет от функции капиталиста: предприниматель в чистом виде не обязательно обладает правом собственности на какое-либо имущество и, следовательно, не несет какого-либо риска (он выпадает на долю капиталиста, сужающего предпринимателя деньгами).

В то же время своим инновационным характером она отличается и от рутинных функций менеджера. Но предприниматель — это и не изобретатель, а в лучшем случае человек, экономически реализующий изобретения.

Личные свойства и качества предпринимателя отмечали многие теоретики, но только Шумпетер попытался их систематизировать. Это — специфическая мотивация, требующая не удовлетворения потребностей, а

активной деятельности ради создания «империи», победы над соперниками и радости творчества. Это своеобразный интеллект: избирательный, но не глубокий, сильная воля и развитая интуиция.

Из новаторской функции предпринимателя Шумпетер выводит не только категорию прибыль, но и процент и даже экономический цикл.

Понятие «предприниматель» играет определяющую роль и в теориях неоавстрийской школы. Для Мизеса, Хайека и их последователей рынок, конкуренция - это в первую очередь «предпринимательский процесс». В реальной экономике, пишет Л. Мизес, предпринимателем, т.е. человеком, действующим в условиях неопределенности, является каждый. Для специфической категории людей, «более инициативных, предприимчивых и зорких, чем средний уровень толпы», Мизес предложил бы использовать другой термин: «делец» («promoter»), близкий по смыслу к шумпетеровскому предпринимателю, но без присущего Шумпетеру акцента на технических нововведениях.

Более развитую «австрийскую» теорию предпринимательской функции создал специализировавшийся в данной области ученик Мизеса И. Кирцнер, который убедительно доказал, что состояние неравновесия экономических систем заслуживает такого же внимания, как и равновесное. В отличие от Шумпетера он рассматривает предпринимательство как деятельность, ведущую не от равновесия, а к равновесию. (Под ним понимается состояние, в котором человек, принимающий решения, исходит из того, что он знает решения всех других людей). Естественно, что реальная рыночная экономика постоянно находится в неравновесии. Это, в частности, проявляется в том, что на рынках не устанавливается единая цена на данное благо.

Информация в ней не бывает полной и равномерно распределенной, а поэтому человек, обладающий повышенной «чуткостью» (alertness) к возможностям извлечения прибыли, может заработать на арбитражных сделках, т.е. на спекуляции в нашем понимании этого слова. Этот человек, которого Кирцнер и считает предпринимателем, может купить товар по дешевой цене, а продать его в другом месте или в другое время по более дорогой. Предпринимателем является и производитель, играющий на разнице цен ресурсов и продуктов. Предпринимательское поведение демонстрирует, по Кирцнеру, и потребитель в условиях несовершенной информации.

Поскольку рынок состоит из взаимодействующих решений потребителей, предпринимателей-производителей и собственников ресурсов, то совокупность изменений во взаимосвязанных решениях участников рынка в течение определенного периода времени формирует рыночный процесс. И в движение он приводится в результате первоначальной рыночной неосведомленности его участников. Будучи конкурентным, рыночный процесс, по мнению Кирцнера, является также предпринимательским по своей сути.

Специфическое качество кирцнеровского предпринимателя заключается в его способностях воспринимать и осваивать возможности получения прибыли. Благодаря способности понимать обстановку на местах, но главным образом своей бдительности ему удастся создать такое сочетание видов деятельности и обмена, которое было бы невозможно без его посредничества. Вслед за Л. Мизесом Кирцнер показывает, что предпринимательство не является свойством, присущим только коммерсантам или спекулянтам, которые занимаются исключительно рискованными операциями. Любая целенаправленная деятельность людей содержит в себе предпринимательский аспект, связанный с неизбежной неопределенностью будущих обстоятельств. Суть активного предпринимательства Кирцнер видит прежде всего в бдительности по отношению к прежде не замечавшимся возможностям.

Учёный развивает неоавстрийские традиции, ставя во главу угла рыночного процесса такие факторы, как субъективизм и недостаток знаний. При условии существования рассеянного знания предприниматель способен изобрести и реально создать новые сферы деятельности, предоставить индивидам возможность следовать целям, которые ранее были для них недоступны. В этом качестве он становится творцом, изменяющим окружающую среду, которая для других является чем-то ранее заданным. В результате такой деятельности предприниматель порождает длительные изменения в самих контурах экономической сферы, вызывая сдвиги в общей структуре цен, трансформацию деловой активности и поиск новых возможностей получения прибыли. Именно поэтому предпринимательская функция, по Кирцнеру, лежит в основе экономической динамики рыночных отношений как процесса, для которого типично скорее движение к равновесию, нежели статичное состояние равновесия.

На наш взгляд, подход Шумпетера и Кирцнера к предпринимательству имеет общие черты, но только на стадии развития и становления предпринимательства, когда его можно представить начинающим примитивным спекулянтом, действующим в отраслях, не требующих концентрации ресурсов. Утверждение Кирцнера о том, что любая целенаправленная деятельность людей содержит в себе предпринимательский аспект, является весьма сомнительным. В русском языке существует различие в таких определениях, как «предприимчивый» и «предпринимательский». Безусловно, быть предпринимателем означает затевать какое-либо дело, прилагать усилия, то есть быть предприимчивым. Однако предпринимательство предполагает активное вовлечение в рыночный обмен, необходимость быть связующим вектором совмещения спроса и предложения. Помимо этого, предпринимательство трактуется как особый тип хозяйственной деятельности (а не только поведения), особый тип мышления и экономическая категория. Видимо, Кирцнер не делает существенной разницы между предприимчивостью и предпринимательством, тем более, что предпринимательство облекается в

организационно-правовые формы и подлежит государственному контролю.

Кирцнер в анализе предпринимательской деятельности больше уделяет внимание малому и среднему бизнесу, который, в целом, основан на спекулятивных операциях, а Шумпетер отдает предпочтение крупным компаниям (монополиям), которые обладают достаточными ресурсами для внедрения нововведений. Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности.

Кубрак М.С.

студент, 2 курс

Шимко Д.С.

студент, 2 курс

факультет банковского дела

Чернорук С.В.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра финансов

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье представлен комплексный анализ методологических основ денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 3 последних года. Основное внимание уделено таким показателям, как темпы инфляции, валютные курсы и процентные ставки. Предложены пути совершенствования денежно-кредитной политики в республике Беларусь.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, денежно-кредитное регулирование, денежно-кредитный механизм, Национальный банк.

Денежно-кредитная политика является одним из основных инструментов регулирования экономики. Под денежно-кредитной политикой понимают совокупность мероприятий, предпринимаемых правительством в денежно-кредитной сфере с целью регулирования экономики. Она является частью общей макроэкономической политики [1].

Выработка и проведение денежно-кредитной политики Республики Беларусь – основная задача Национального Банка Республики Беларусь. Чтобы проанализировать особенности денежно-кредитной политики в Республике Беларусь рассмотрим денежно-кредитную политику страны за последние 3 года.

Денежно-кредитная политика Республики Беларусь в 2013 г. определялась макроэкономическими условиями и, в первую очередь, процессами во внешней торговле и платежном балансе.

Замедление экономического роста в странах – основных торговых партнерах РБ обусловило снижение спроса на продукцию белорусских

производителей на внешних рынках. Реальный ВВП России за 9 месяцев 2013 г. вырос на 1,3%, тогда как в аналогичном периоде 2012г. составил 4%, реальный ВВП стран Евросоюза в 3 квартале 2013 г. оставался отрицательным – минус 0,3% [2].

Так как основным торговым партнёром Республики Беларусь является Российская Федерация, то изменения во второй половине 2013 г. поставок из нефти и нефтепродуктов из РФ, а также ухудшение ситуации на мировом рынке калийных удобрений оказали существенное значение на экономику Республики Беларусь.

Важнейшей задачей Национального банка и Правительства Республики Беларусь в 2013 г. было замедление инфляции до 12%. Фактически инфляция составила 16,5% (21,8 в 2012 г.). Базовая инфляция замедлилась с 17,1% в 2012г. до 12% в 2013г [4, с. 3].

В стране за 2013г. золотовалютные резервы уменьшились с 8,1 до 6,7 млрд. долл. США. Это было связано со снижением цен на золото на мировом рынке, а также с выплатой внешних займов.

Чтобы компенсировать снижение золотовалютных резервов, правительство Республики Беларусь привлекло дополнительные валютные средства. Существенное содействие в этом оказали белорусские банки, которые купили валютные облигации Правительства Республики Беларусь на сумму 842 млн. долл. США. Одновременно были активно заимствованы на внешних рынках – 2,1 млрд. долл. США на чистой основе за 2013г [4, с. 4].

В 2013г. было обеспечено устойчивое функционирование валютного и депозитного рынков, что способствовало недопущению усиления негативных настроений населения. Обменный курс белорусского рубля за 2013 г. снизился по отношению к доллару США на 11%, к евро – на 15,3%, к российскому рублю – на 3% [4, с. 4].

При разработке основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2013 год предполагалось, что складывающиеся макроэкономические условия позволят существенно снизить процентные ставки в экономике. В частности, прогнозировалось, что ставка рефинансирования к концу 2013г. может составлять 13-15% годовых. Фактически она снижена с 3 до 23,5% годовых [2].

Среди важнейших тенденций второго полугодия 2013 г, обусловивших необходимость поддержания более высоких процентных ставок, следует отметить следующие:

- ускорение инфляционных процессов;
- формирование отрицательного сальдо внешней торговли, которое составило за 2013 г. – плюс 0,5 млрд. долл. США;
- возросшее давление на обменный курс белорусского рубля;
- отток рублевых вкладов населения.

В течение 2014 года развитие макроэкономической ситуации носило

сложный и неоднородный характер, что напрямую повлияло на результаты денежно-кредитной политики. Падение цен на нефть, девальвация валют стран – основных торговых партнеров, геополитическая напряженность, а также конъюнктурное изменение рынков оказали негативное воздействие на развитие ситуации в экономике Республики Беларусь. Для нивелирования негативного влияния внешних факторов Правительством и Национальным банком были осуществлены макроэкономические корректировки. Это позволило нормализовать ситуацию на внутренних финансовых рынках.

В 2014 году приоритетом процентной политики осталось поддержание положительного уровня в реальном выражении процентных ставок в экономике, обеспечивающего привлекательность и сохранность сбережений в национальной валюте. Ставка рефинансирования поддерживалась на уровне, необходимом для достижения ценовой стабильности в экономике. С учетом замедления инфляционных процессов ее среднегодовое значение в 2014 году сложились на уровне 14 – 16 процентов годовых.

Национальный банк продолжал регулировать ликвидность в банковской системе посредством использования стандартных инструментов, обеспечивая достижение цели денежно-кредитной политики, поддержание устойчивости банковской системы и своевременное осуществление платежей. Международные резервные активы Республики Беларусь увеличились за 2014 год на USD 0,2 – 0,5 млрд. [2].

Основной целью денежно-кредитной политики Национального банка в 2015 году было ограничение инфляции для содействия устойчивому и сбалансированному развитию экономики. В январе 2015 г. было принято решение об отмене ряда введенных ранее жестких мер, носивших временный характер. В связи с этим динамика инфляционных процессов в 2015 г. замедлилась, прирост потребительских цен снизился с 17,1% в январе 2015г. до 13,2% в июне 2015 г., при этом уровень инфляции был ниже запланированного 18 % [2].

В 2016 году Национальный банк планирует продолжить применение режима монетарного таргетирования, используя в качестве промежуточной цели широкую денежную массу, в качестве операционной цели – рублевую денежную базу. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 18 процентов плюс/минус 2 процентных пункта (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.).

Таким образом, на денежно-кредитную политику Республики Беларусь оказывают влияние макроэкономические условия. Несмотря на динамичное развитие экономики, и денежно-кредитной сферы, в настоящее время имеется ряд нерешенных проблем и макроэкономических рисков, которые ограничивают эффективность проводимой денежно-кредитной политики и развитие банковского сектора.

Мы считаем, что в целях недопущения дальнейшего развития отрицательных тенденций в экономике Национальному банку необходимо провести следующие мероприятия:

- ограничить объём денежной массы, необходимый для осуществления экономической деятельности;
- поддерживать золотовалютные резервы на безопасном уровне.
- проводить более жесткую денежно-кредитную политику, а также применять эластичные механизмы курсообразования;
- проводить последовательную работу по привлечению сбережений населения в национальной валюте.

Применив перечисленные меры, государство сможет добиться недопущения дальнейшего развития отрицательных тенденций в экономике.

Использованные источники:

1. Базылев, Н. И. Экономическая теория: учебник / Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – Изд. 3е, перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2002. – 743 с.
2. Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 22.04.2016
3. Министерства финансов Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 22.04.2016
4. Ермакова, Н. А. Об итогах выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2013 год / Н. А. Ермакова // Банковский вестник. – 2014. – № 2. – С. 3-6.

*Кузгаильдина Л.Р.
студент магистратуры 2 курс
УГАТУ
Россия, РБ, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА

Проведен анализ подходов к определению сущности и структуры организационной культуры.

Ключевые слова: организационная культура, ценности и символы, мотивация, культура труда и поведения

The analysis of approaches to definition of essence and structure of organizational culture.

Key words: organizational culture, values and symbols, motivation, work culture and behavior

За последние десятилетия Российская экономика прошла большой путь в направлении от централизованного планирования к рыночной экономике, создав тем самым возможности развивать межфирменные и международные отношения, как с отечественными, так и с зарубежными организациями, что, несомненно, позволяет повысить конкурентоспособность российских участников процесса, и ведущей составляющей успеха организации выступает организационная культура.

Как отдельную область научных исследований организационную культуру стали выделять в конце двадцатого века, в связи с феноменальным

экономическим ростом Японии. В 1984 году в работе Терренса Дила и Алана Кеннеди «Корпоративная культура: обряды и ритуалы корпоративной жизни» авторы впервые предположили, что эффективность лидерства, а также долговременный успех организации связаны с наличием здоровой корпоративной культуры. С этого момента началось систематическое изучение проблемы корпоративной культуры. Уже в следующем году вышла книга Эдгара Шейна «Организационная культура и лидерство», рассматривавшая взаимосвязь лидерства и культурных аспектов в организации. Кроме того, на рубеже восьмидесятых и девяностых годов были изданы такие труды известных ученых как «Теория Z» Уильяма Оучи и «В поисках эффективного управления» Тома Питерса и Роберта Уотермана, которые среди прочего утверждали, что корпоративная культура – один из важных факторов эффективности компании с экономической точки зрения и ее адаптации и интеграции к внешней среде [1].

Изучение организационной культуры сталкивается с определенными трудностями. В частности, из-за наличия большого количества трактовок понятия культуры как таковой возникают трудности в определении культуры организации. Трудность определения вызвана, в первую очередь, сложностью рассматриваемого понятия, историческим развитием его содержания, пересечением с другими концепциями и т.д. В результате существуют лишь разнообразные функциональные описания, которые фокусируются на конкретных целях исследования, но целостного определения организационной культуры, по существу, получившего общее признание, пока нет. По мнению П. Фроста [2], организационная культура является «концептуально скользким» понятием. Отсюда и такое количество разнородных мнений и литературы по этой теме. В большинстве случаев на практике словосочетание «организационная» культура используется для описания общей атмосферы в компании, ценностей и миссии организации, характерных для нее методов управления, стилей лидерства.

Таблица 2. Обзор понятия «организационная культура»

Автор	Определение организационной культуры	Ключевые составляющие организационной культуры
Левкин Н.В [3]	«..система знаний, <u>ценностей</u> , регулятивов, <u>знаков</u> и информационных процессов, способствующих эффективной организации бизнеса в условиях конкурентной борьбы».	Система знаний, ценности, регулятивы, знаки, информационные процессы
У.Оучи [Цит.4]	Организационная культура – <u>символы</u> , <u>церемонии и мифы</u> , которые сообщают членам организации важные представления о ценностях и убеждениях.	Символы, церемонии и мифы, ценности и убеждения
Мак-Лин, Ж. Маршалл	Организационная культура есть совокупность <u>традиций, ценностей, установок, убеждений и</u>	Совокупность традиций, ценности,

[Цит.4]	отношений, которые создают всеобъемлющий контекст для всего, что мы делаем, или о чем думаем, выполняя работу в организации.	установки, убеждения, отношения
Савченко Л.В [5]	«..представляет объективно-субъективный социально-экономический феномен, который следует рассматривать как систему формальных и <u>неформальных правил, норм, обычаев, традиций</u> , складывающихся в результате совместного опыта решения сотрудниками внутренних и внешних проблем и обуславливающих индивидуальность компании. Эти правила, нормы, обычаи, традиции передаются через «символические» средства материального и духовного окружения и утверждаются в организации посредством активного воздействия лидеров».	Система формальных и неформальных правил, норм, обычаев, традиций, опыт, лидеры
Э. Браун [Цит.4]	Организационная культура – это набор убеждений, <u>ценностей</u> и усвоенных способов решения реальных проблем, сформировавшийся за время жизни организации и имеющий тенденцию проявления в различных материальных формах и в поведении членов организации.	Набор убеждений, ценности, способы решения реальных проблем
Б. Феган [Цит.4]	Организационная культура – история, представленная в настоящем. Это <u>идеи, интересы и ценности</u> , разделяемые группой. Сюда входят <u>опыт, навыки, традиции, процессы коммуникации и принятия решений, мифы, страхи, надежды, устремления и ожидания</u> , реально испытанные вами или вашими сотрудниками.	История, идея, интересы и ценности, опыт, навыки, процессы коммуникации и принятия решений, мифы, страхи, надежды, устремления
Багиев Г.Л., Асаул А.Н. [Цит.4]	Организационная культура – это комплексная характеристика развитости той или иной социально-экономической структуры, присущих ей типа и формы организации жизни и деятельности людей, уровня их организационных знаний (<u>ценностей</u>), навыков (<u>традиций</u>), умений, мышления и сознания.	Ценности, традиции, умения, мышления, сознания
Спивак В.А. [Цит.4]	«культура организации - это совокупность материальных и духовных ценностей, явлений, представлений, распространенных в организации, взаимодействующих друг с другом, отражающих ее индивидуальность и проявляющихся в поведении и взаимодействии сотрудников, их восприятии себя и окружающей среды»	Совокупность материальных и духовных ценностей, явлений, представлений, поведение и взаимодействие сотрудников
О.С. Виханский, А.И. Наумов [Цит.4]	«набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий»	Набор предположений, ценности, поведения и действия

Алиева О.Д. [Цит.4]	Один из способов представления организационной реальности, образа жизни членов организаций: их убеждений, ценностей, норм поведения, табу, ритуалов, отношений к труду и организаций в целом, в социально-психологическом климате организации	Организационная реальность, образ жизни, убеждения, ценности, нормы поведения, табу, ритуалы, отношение к труду и организации, социально-психологический климат
Гоголя О.П. [6]	Армстронг М. отмечает, что «климат в организации это то, как люди воспринимают культуру, существующую в их организации или подразделении (что они думают и чувствуют в связи с ней). Его можно оценить, изучая взаимоотношения и поведение людей в организации. Организационная культура – это система общих ценностей, которые определяют поведение работников и отличают одну организацию от другой. Она обуславливает стиль руководства в организации, основные действия персонала, влияет на процесс принятия решений» [10]	Взаимоотношения и поведения людей, система общих ценностей, поведение работников, стиль руководства, действия персонала
Крупанин А [Цит.4]	А.А. Крупанин считает, что ... «культура предпринимательства», «организационная культура», «корпоративная культура», культура производства», «культура организационного поведения» – идентичные понятия, под которыми понимается объективно существующая духовная жизнь человека в сфере предпринимательства, его идейное, нравственное состояние, его ощущения, мышление и действия.	Духовная жизнь человека, идейное, нравственное состояние, ощущения, мышление и действия
М.А. Макаrenchко [Цит.4]	М.А. Макаrenchко предлагает рассматривать организационную культуру как характеристику внутренней среды организации, а корпоративную культуру как определяющую взаимоотношения с внешней средой. Такой взгляд, по мнению автора, отражает взаимосвязь культуры со структурой организации	Внутренняя среда организации
Сулова О.В. [4]	«Организационная культура – это существующая в пределах (совместной) предпринимательской структуры (организации) сложная многоэлементная система, состоящая не только из общепринятых элементов культуры –	В пределах организации, многоэлементная система, элементы культуры(традиции, ценности, нормы,

	традиций, ценностей, норм, артефактов, языка, и др., но и характерных только для организации – миссии, персонала, коммуникаций, деятельности организации и др. Эти элементы находятся в постоянном взаимодействии, выражают уникальность организации и ее восприятие другими в социальной среде, создавая мультипликативный эффект влияния на все направления деятельности организации».	артефакты, язык), миссия, персонал, коммуникация, деятельность организации

В результате анализа работ, посвященных изучению понятия и структуры организационной культуры [3-6], проведем обобщение рассмотренных подходов.

До сих пор не выработано единой трактовки понятия «организационная культура», но тем не менее можно остановиться на следующем обобщающем определении. Наиболее полным определением организационной культуры является понятие Сусловой О.В., которая утверждает, что «организационная культура – это существующая в пределах (совместной) предпринимательской структуры (организации) сложная многоэлементная система, состоящая не только из общепринятых элементов культуры – традиций, ценностей, норм, артефактов, языка, и др., но и характерных только для организации – миссии, персонала, коммуникаций, деятельности организации и др. Эти элементы находятся в постоянном взаимодействии, выражают уникальность организации и ее восприятие другими в социальной среде, создавая мультипликативный эффект влияния на все направления деятельности организации».

Согласно утверждениям Сусловой О.В. и Макаrenchенко М.А. организационная культура относится только к организации, т. е. существует только в пределах организации. И дальше, в контексте этой статьи, мы не будем затрагивать внешнюю составляющую организационной культуры, а подробно рассмотрим ее с внутренней стороны.

Почти у всех авторов, исследовавших структуру организационной культуры, центральным элементом в структуре являются ценности. Можно сказать, что именно на основе принятых ценностей формируется правила поведения в организации, отношения между персоналом, отношения работников к труду, предприятию и руководству. По результатам исследования в работе В.И.Кабапиной и Чеглаковой[8], важным составляющим в ценностях необходимо отметить лидерство, от наличия или отсутствия лидера зависит успешность организации. Вторым важным элементом является культура труда. К нему относятся такие элементы, как удовлетворенность трудом (содержанием работ), условия труда, вклад работников в организацию. Третья составляющая организационной культуры – это культура поведения (отношения). В ее состав входят следующие элементы: удовлетворенность атмосферой (климатом) в организации, характер отношений между работниками, характер отношений

между руководством и подчиненными, отношения работников к своему предприятию. Так же, чтобы оценить уровень организационной культуры необходимо рассмотреть мотивацию как важный фактор в структуре организационной культуры. Потому что именно мотивация побуждает на активную трудовую деятельность, что, в свою очередь, влияет на общее состояние предприятия.

Таблица 3. Структура организационной культуры (составлено автором)

Структура организационной культуры	Ценности	Пояснение	
		Результативность	Стремление на конечный результат
		Энергичность и лидерство	Стремление к развитию и карьерному росту
			Упорство в достижение цели
	Культура труда	Справедливость и честность	Уважение к труду сотрудников
		Удовлетворенность трудом	Удовлетворенность содержанием работы
		Удовлетворенность условием труда	График работы
			Наличие необходимых средств труда
			Заработная плата
		Вклад сотрудников в организацию	Наличие патента, изобретения
	Культура поведения (отношения)	Удовлетворенность атмосферой в организации	Социально-психологический климат внутри организации
		Характер отношений между сотрудниками, между руководством и подчиненными	Враждебность, соперничество, сотрудничество, безразличие
	Символы	Традиции, ритуалы, девиз	Девиз-краткое выражение ценностей компании
			Ритуал-последовательность, которая повторяется, обозначает базовые ценности компании.
	Мотивация	Нематериальная	Возможность карьерного и профессионального роста
			Престиж выполняемой работы
		Материальная	Высокая зарплата, премия

Итак, несмотря на огромное количество формулировок понятию «организационная культура», мы считаем, что понятийный аппарат в сфере организационной культуры еще не до конца сформирован, и исследования в этой области будут продолжены.

За не очень большой промежуток времени изучения ОК, в частности, организационной культуры российских предприятий, нет отработанных методик детального анализа их содержания и специфики, а также методики сравнительной оценки с зарубежными партнерами по бизнесу. Как пишет О.А. Орчаков [7], организационная культура – достаточно аморфное образование, и иногда трудно выделить те части и элементы, которые можно было бы отнести только к ней. Несмотря на то, что опубликовано значительное количество исследований, будет преждевременным утверждать, что в российской науке уже сложились школы и направления по этой проблеме.

Использованные источники:

1. Schein E. Organizational Culture and Leadership / E. Schein. - Jossey-Bass, 2004. - P. 15-16.
2. Frost P. Symbols and sense-making: The realization of a framework / P. Frost, G. Morgan // In Pondy, Louis R. (ed) Organizational Symbolism, 1983, pp. 207-236.
3. Левкин Н.В. Развитие ОК предпринимательских структур в усл. трансформации рыночной модели хозяйства/автореф. дисс.: СбП- 2009г.
4. Суслова О.В. Оценка влияния организационной культуры на конкурентоспособность совместных предпринимательских структур/ диссер.: СбП-2015.
5. Савченко Л.С. Управление ОК в предпринимательских структурах // автореф. дисс: СбП-2008г.
6. Гоголя О.П. Организационная культура как инструмент повышения эффективности системы управления // Вестник АПК Верхневолжья. №3(15) сентябрь 2011г.
7. Орчаков О.А. Теория организации: Учебно-методические материалы. - М.: МИЭМП, 2007. – 154с.
8. В. И. Кабалина, Л. М. Чеглакова. Корпоративные ценности в управлении российскими компаниями // Российский журнал менеджмента, Том 11, № 3, 2013. С. 5–30

*Кужагильдина Л.Р.
студент магистратуры 2 курс
УГАТУ
Россия, РБ, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭЛЕМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА

В статье показано влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности предприятий. Проведен анализ подходов к определению

сущности и структуры организационного капитала. Показана взаимосвязь элементов организационного капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, организационный капитал, нематериальные ресурсы, человеческий капитал.

The article shows the influence of intellectual capital on the performance of enterprises. The analysis of approaches to definition of essence and structure of organizational capital. The relationship of elements of organizational capital.

Key words: intellectual capital, organizational capital, intangible resources, human capital

В условиях нарастающего экономического кризиса увеличивается количество компаний, объявивших о своей несостоятельности с последующей ликвидацией. Несмотря на рост количества компаний-банкротов, существуют компании, которые на протяжении многих лет имеют положительные результаты деятельности и в условиях мирового экономического кризиса достигают новых успехов. Возникла необходимость в изучении секрета успеха данных компаний, и было выявлено, что наиболее динамично развивающиеся конкурентоспособные компании в современных условиях в качестве одного из ключевых ресурсов используют НМР или интеллектуальный капитал. Заинтересованность в изучении секрета успеха со стороны руководства предприятий возникла и по тому, что в 2000-е гг. появилось достаточно много исследований, посвященных выявлению влияния ИК на результаты деятельности компании.

Таблица 1

Обзор исследований влияния ИК на результаты деятельности компании [1]

Автор	Информационная база	Основные результаты
[Гаранина, 2008]	43 российские компании, 2001–2006 гг.	Рыночная стоимость компании определяется фундаментальной стоимостью как материальных, так и нематериальных активов. Влияние материальных активов выражено сильнее
[Байбурина, Головкин, 2008]	19 крупных российских компаний, 2002–2006 гг.	Обнаружена положительная взаимосвязь интеллектуальной добавленной стоимости и рентабельности активов. Определены факторы, влияющие на интеллектуальную добавленную стоимость
[Tan, Plowman, Hancock, 2007]	150 компаний Сингапурской биржи, 2000–2002 гг.	Показано, что степень положительного влияния ИК на результаты деятельности компании зависит от отрасли, в которой работает компания
[Попов, Власов, 2006]	Около 100 предприятий Уральского региона	Обнаружено положительное влияние инвестиций в производство новых знаний на прибыльность предприятия
[Laing, Dunn, Hughes-Lucas, 2010]	Отели Австралии	Показано положительное влияние ИК на результаты деятельности компаний

[Salamudinetal., 2010]	Компании Малайзии, 2000–2006 гг., 2121 фирм-лет	Результаты показывают, что роль нематериальных активов при создании стоимости компании увеличивается, но медленными темпами
[Предприятия и рынки..., 2010]	1 тыс. предприятий обрабатывающей промышленности России, 2009 г.	Обнаружено положительное влияние отдельных компонентов технологического капитала на уровень производительности по валовой добавленной стоимости

Из обзора основных исследований в области влияния ИК на результаты деятельности компании в работе [1] можно сделать вывод, что есть положительная взаимосвязь между ИК и результатами деятельности компании, и в зарубежных странах относятся серьезнее к этой проблеме и уделяют особое внимание изучению этого вопроса, чем в России.

В структуре НМР(ИК) выделяют три составляющих: человеческий, организационный и рыночный капитал. Наличие множество работ, посвященных изучению человеческого и рыночного капитала, показывает достаточность исследований в этой сфере. А что касается организационного капитала, то до настоящего времени не сформирован единый подход к сущности и структуре данного вида капитала. Организационный капитал – это вид Нематериальных ресурсов или интеллектуального капитала. Существуют множество определений понятию этого вида капитала, которые объясняют его с разных позиций. Но в общей постановке в определение Эдвинсона организационный капитал - это то, что остается в компании после того, как работники расходятся по домам. Данная трактовка не воспринимается всеми учеными одинаково. Однако, приведенные в табл.2 понятия не исчерпывают накопленных знаний, а отражают мнения наиболее известных авторов.

Таблица 2

Обзор определений организационного капитала

Автор	Определение	Ключевые составляющие
Армстронг [Цит.2,стр. 29.]	«..Организационный капитал- это внедренные знания»	Внедренные знания
Эдвинсон [Цит.2,стр. 29.]	«Организационный капитал-все, что позволяет реализовать человеческий потенциал работников»	Человеческий потенциал
Башкирова О.В. [4]	Элемент ИК предприятия, представляющий собой систему нематериальных ресурсов, вовлеченных в процессы управления знаниями, характеризующуюся способностью к извлечению знания из взаимодействий и процессов и использования знаний для создания добавленной стоимости. Состоит из элементов, формирующих среду для создания, распространения и использования знаний, элементов,	Система ресурсов, вовлеченных в процесс управления знаниями, создание добавленной стоимости, формализация и капитализация знания.

	ответственных за формализацию и капитализацию знания и элементов – результатов управления знаниями предприятия	
Шмулев Г.А [Цит.2,стр. 29.]	«Организационный капитал- совокупность концепций управления и технологий развития, баз данных, патентов, затрат на НИОКР»	Концепция управления, технологии развития, база данных, патентов, затрат на НИОКР
Эдвинсон [Цит. 3]	Составляющая интеллектуального капитала, наряду с другими видами капиталов обеспечивающая скорость превращения имеющихся в компании знаний в устойчивый коллективный источник роста	Превращение знаний в устойчивый источник роста
Мильнер Б.З. [Цит.5,стр. 2]	Организационный капитал – это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, патенты, бренды, культура организации, взаимоотношения с клиентами.	Процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, патенты, культуры организации, взаимоотношения с клиентами

Впервые понятие организационного капитала было введено в научный оборот в контексте изучения интеллектуального капитала предприятия. Изначально ОК рассматривался только как способ передачи знания от человека к организации, т.е как передача человеческого капитала отдельных работников предприятию.

В работах Армстронга, Эдвинсона и Башкировой организационный капитал рассматривается как способ передачи знаний. С одной стороны, организационный капитал способствует более полной реализации знаний сотрудников. А с другой стороны, задачей организации является не только реализация знаний и способностей сотрудников. Надо учитывать и влияние внешней среды. Здесь необходимо уточнить, что эти определения не в полной мере рассматривают организационный капитал.

Следующая точка зрения основана на описание структуры организационного капитала. Мильнер Б.З и Шмулев Г.А относят к организационному капиталу следующие элементы: системы управления, интеллектуальную собственность (базы данных, программное обеспечение, патенты), культура организации.

Таким образом, одни авторы смотрят на ОК с позиции передачи знания от сотрудника к организации, а другие описывают ОК как совокупность его составляющих.

На наш взгляд основными элементами организационного капитала являются: организационная культура, структура, бизнес процессы, интеллектуальная собственность, информационные системы и системы управления. На рис.1. показана взаимосвязь элементов организационной культуры.



Рис.1. Взаимосвязь элементов организационного капитала

Элементы организационного капитала не могут «существовать» по отдельности. И главным в организационном капитале является то, что он не создается из «отдельных кусков», а возникает в результате их взаимодействия. Т.е. отсутствие или неразвитость одного из элементов этого вида капитала непременно скажется на общем состоянии организационного капитала.

Использованные источники:

1. А. А. Быкова, М. А. Молодчик. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании // Вестник СПб ун-та. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. 1. С.50-53
2. В.Д Горбунов. Организационный капитал предприятия // Челябинский гуманитарий. 2010. № 10.
3. Гилева Т.А, Гурина М.Е. Формирование организационного капитала предприятия на основе реализации инноваций // Научно-технические ведомости санкт-петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. №3. С. 221-231.
4. Башкирова О.В. Управление организационным капиталом инновационно активного предприятия: автореф.дисс...канд.экон.наук.Москва, 2014.
5. Башкирова О.В. Роль организационного капитала в структуре управления современной корпорации.

*Кузнецов Я.А.
студент 2-го курса
Международный финансовый факультет
Васьбиева Д.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

APPLICATION OF US EXPERIENCE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT PROJECT FOR RUSSIA

Abstract: the article investigates the application of the US experience in the economic development project for Russia. Some theoretical aspects to understand the sources of economic growth are considered. The author concludes that the policy and institutional reforms are still necessary so that the economy could catch-up with well-developed leading economies.

Key words: leading economies, institutional reforms, economic development project, Russia's GDP.

It is broadly thought that nowadays the Russian Federation struggles to escape recession. Indeed, Russia's real GDP in 2015 was -3.75% compared to the previous year. But it seems that there is not any significant progress made towards the Russia's recovery. I suggest that it should be necessary to consider the world's experience to get out of the recession and to make steps towards further development.

This subject was mainly studied by John Maynard Keynes, the most famous and influential economist of the 20th century. The results of his research were published in his book "The General Theory of Employment, Interest, and Money" and were used in the US to get out of the Great Depression, occurred in 1929 and lasted for about 5 years. According to Keynes, some of the main factors of rapid economic growth are, of course, the policy and institutional reforms. Before it was thought that land potential was a key to the successful development. However, the world economic history has shown that in the industrialization race economies with lots of natural resources were beaten by those which had far less resources, but much more developed social institutions and more reliable policy system. It is important to emphasize that the Russian Federation has a huge land potential capacity. However, it is still not enough to catch-up with the leading economies. Maybe the problem is in the policy chosen.

Macroeconomic theory asserts that during recessions the expansionary fiscal policy should be adopted to boost real GDP and decrease unemployment. It suggests that government should increase expenditures like transfers and decrease taxation. But that was not the case in Russia in 2015. Instead, the government decreased overall spending so that not to dive into deeper budget deficit. But this caused an inflation rate of 12.9% by the end of the year [2].

Also, according to the macroeconomic theory, the government must take action to spend its budget mostly on social needs rather than military or anything

else. As a consequence, in the Russian budget plan of 2016 the government is going to increase the amount of pensions to retired workers by 4% [4]. It is not as high as needed for the rapid growth, but it is still quite effective in making steps towards the slow-motion recovery. In addition, it increased spending on other social groups (for instance, minimal wage is going to be risen by 4%) [1]. It is expected that Russia's real GDP will be -1.6% compared to the previous year and the inflation rate will be about 6-8% or 10% depending on the source of data [3]. The Trading Economics, global economics research centre states that GDP in Russia is expected to be USD 1669,85 billion by the end of this quarter. In the long-term, the Russia's GDP is projected to trend around USD 2043,25 billion in 2020, according to our econometric models [5]. The forecasts are fair and hopeful enough. In 2 years' time such steps can gauge some success of the Russian economy and help it to get out of the recession. Unfortunately, it is not suitable to perform the take-off and launch the rapid economic growth projects.

In conclusion, the Russian current economic policy which is going to be adopted in 2016 will be quite helpful. According to distinguished forecasts, Russia is going to recover from current recession in 2 years' time. However, the policy and institutional reforms are still necessary so that the economy could catch-up with well-developed leading economies.

References:

1. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/
2. <http://tass.ru/ekonomika/2567543>
3. <http://pfgfx.ru/vklady/inflyaciya-v-rossii-v-2016-godu.html>
4. <http://pensiya-expert.ru/pensiya-v-2016-godu/>
5. <http://countryeconomy.com/gdp/russia>
6. <http://www.tradingeconomics.com/russia/gdp/forecast>

*Кузнецова Е.Н., к.псих.н.
старший преподаватель
СГПИ*

*Дубинина Е.В.
студент 5 го курса
СГПИ*

Россия, г. Ставрополь

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛЕКСИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ АВСТРАЛИЙСКОГО ВАРИАНТА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА С БРИТАНСКИМ АНГЛИЙСКИМ НА ПРИМЕРЕ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности лексического состава австралийского варианта английского языка на примере народной песни «Waltzing Matilda», романов Патрика Уайта «Фосс», «Дело Твайборна», «Едущие в колеснице», романа Колин Маккалоу «Поющие в терновнике». На основе сравнительного анализа была представлена

классификация тематических групп слов-австрализмов.

Ключевые слова: австрализмы, лексический состав, сравнительный анализ, тематические группы.

Актуальность работы обусловлена тем, что австралийский вариант английского языка является одним из наиболее слабо исследованных вариантов английского языка, изучение которого началось только с середины XX века. Работа над данной проблемой даст возможность расширить наши знания в области лексикологии английского языка в целом. К тому же, в наши дни не допускается обучение иностранному языку, без принятия во внимание его модификаций.

Целью работы является исследование лексических особенностей австралийского варианта английского языка.

Из поставленной цели следуют задачи: проанализировать работы отечественных лингвистов, описывающих австралийский вариант английского языка; указать лексические особенности австралийского варианта английского языка в художественных произведениях.

Предметом исследования является лексический состав австралийского варианта английского языка на примере художественных произведений австралийских авторов.

В современном мире население англоговорящих стран пользуется своим вариантом языка, который является их национальным языком (British English, American English, Canadian English, Australian English, New Zealand English и др.). Каждый из языковых вариантов имеет как общие особенности на всех языковых уровнях (лексическом, грамматическом, и фонетическом), так и характерные национальные черты. Поэтому проблеме вариативности английского языка в настоящее время уделяется большое внимание.

Развиваясь в обстановке географической и культурной обособленности, под воздействием определенных условий окружающей среды и образа жизни коренного населения, а также в условиях тесного контакта с местными диалектами, английский язык в Австралии приобрел ряд особенностей, изучением которых занимались многие исследователи, как зарубежные, так и российские. Среди отечественных лингвистов можно выделить следующих: Щербакову Е.В., Трубаеву Е.И., Горяинову Ю.А., Лашкову Г.В. и Сисину М.А.

В статье «Слова-реалии как выражение специфических черт австралийского варианта английского языка» Щербакова Е.В. (2012) рассматривает слова-реалии австралийского варианта английского языка, связанные с тематикой флоры и фауны страны. Автор исследует источники их происхождения и представляет классификацию слов-реалий по тематическим группам.

В работе «Лексические особенности австралийского варианта английского языка» Трубаева Е.И. (2013) на основе проведенного сравнения лексико-семантических систем различных вариантов английского языка

отмечает, что территориальный вариант английского языка, одним из которых является австралийский, достаточно обособлен, при этом его нельзя назвать самостоятельным языком, а лишь вариантом английского языка.

Горяинова Ю.А. в статье «Некоторые источники разговорно-сленговой сферы австралийского варианта английского языка» (2005) говорит о том, что разговорный вариант английского языка в Австралии испытал глубокое влияние обиходного варианта британского английского. Среди причин распространения и функционирования сленга она выделяет такие, как первоначальный источник английского языка на новом континенте, исторические, политические, культурные и другие процессы, сопутствующие образованию и развитию новой нации и государства.

Лашкова Г.В. и Сисина М.А. в работе «Как понять австралийца? К проблеме австралийского варианта английского языка» (2008) рассматривают некоторые внешние и внутренние лингвистические условия формирования австралийского варианта английского языка, который они называют независимым и занимающим свое место в системе других вариантов английского языка.

Для анализа лексических особенностей австралийского варианта английского языка были выбраны литературные произведения, такие как австралийская народная песня «Waltzing Matilda», романы Патрика Уайта «Фосс» и «Дело Твайборна», «Едущие в колеснице» и роман Колин Маккалоу «Поющие в терновнике».

Выбор пал на данные произведения неслучайно: народную балладу «Waltzing Matilda» называют «неофициальным гимном Австралии». Ее текст насыщен австрализмами, словами или выражениями, которые имеют отличную для других носителей английского языка форму и иное значение, использующиеся только в Австралии. Текст баллады написал поэт Банджо Патерсен в январе 1895, известный также своими стихами, описывающих жизнь сельского населения Австралии.

Патрик Уайт – один из самых выдающихся англоязычных романистов XX века, лауреат Нобелевской премии по литературе 1973 г. Каждая выпущенная им книга являлась очередным прорывом - «Фосс» в 1957 г., опубликованный в 1961 году роман «Едущие на колеснице» стал бестселлером и получил международные награды. В 1979 году его произведение «Дело Твайборна» было номинировано на премию.

Роман-бестселлер 1977 года «Поющие в терновнике» австралийской писательницы Колин Маккалоу, который прославил ее, до сих пор остается самым продаваемым произведением. Сага повествует о жизни трёх поколений австралийцев. Соответственно он подходит для изучения австрализмов.

Рассмотрев некоторые лексические особенности австралийского варианта английского языка по отношению к британскому английскому, был сделан вывод о том, что основная часть представленных в материале австрализмов связаны с описанием людей, их состояния и деятельности –

они составляют 23,8%, это: *rommy* – американец, *swagman* – человек, который путешествует по стране в поисках работы, *mate* – дружище, *postie* – почтальон, *digger* – солдат, *squatter* – фермер, который занимался животноводством на большой территории, но не имел реальных прав на эту землю, *bushranger* – преступник, *jackaroo* – новичок в управлении фермой, *kiddies* – дети, *trooper* – конный полицейский, *fubby* – короткий и толстый, *clucky* – задумчивый, *pissed* – пьяный.

Второе место занимают австрализмы называющие животных – 18,5%:, *jumpbuck* – овца, *big red* – кенгуру, *kangaroo* – кенгуру, *mozzies* – комары, *cockatoos* – какаду, *brumby* – дикая лошадь, *chook* – курица, *dingo* – собака динго, *echidna* – ехидна.

Третью группу составляют слова, связанные с обиходной лексикой (14,8%): *billy* – кипятильник, *cuppa* – чашка чая, *tucker* – еда, *footpath* – тротуар, *docket* – квитанция, счет, *lollies* – сладость, *cut lunch* – бутерброды, *crook* – боль.

Далее идут устойчивые выражения: *G'day* – добрый день, *piffle* – чушь и ерунда, *reckon* – я считаю, *up in two shakes* – очень быстро, *shove off* – уйти (9, 25%).

7,4% составляют слова, описывающие природный ландшафт: *outback* – внутренние пустынные районы Австралии, *billabong* – рукав реки, *bush* – лес, *paddock* – большое поле.

5,5% слов-австрализмов, используется в сельскохозяйственной деятельности (*station* – ферма, *mustered* – загонять стадо, *mob* – стадо или табун). Сюда же можно отнести языковые единицы называющие различные растения (*coolibah tree* – эвкалипт, *wattles* – акация, *gum tree* – эвкалипт). Слова, связанные с информацией и алкоголем представляют по 3,7% (*dob* – информировать, *good oil* – надежная и полезная информация, а *grog* – спиртное и *booze* – алкоголь).

Сравнив использование лексических единиц австралийского варианта английского языка по отношению к британскому английскому на материале литературных произведений, можно заключить, что в Австралии первоначальный английский язык испытал глубокие изменения в ходе колониальной экспансии Великобритании, не дав исчезнуть, однако, большей части лексического запаса британского варианта английского языка. Австралийские же слова используются в основном в сферах, особенно значимых для австралийцев: социальная и хозяйственная сферы жизни, описание флоры и фауны.

В ходе сравнительного анализа лексических единиц австралийского варианта английского языка с британским английским на примере художественных произведений Патрика Уайта «Дело Твайборна», «Едущие в колеснице», «Фосс» и Колин Маккалоу «Поющие в терновнике», и народной песни «Waltzing Matilda», было выявлено, что большинство слов-австрализмов можно сгруппировать по темам «Люди», «Животные» и «Обиход», а также «Растения» и «Информация».

Полученные результаты исследования могли бы быть использованы в рамках исследования динамики словарного состава английского языка, страноведения, а также послужить базой для дальнейшего исследования не только лексических, но и фонетических, грамматических особенностей австралийского варианта английского языка.

Использованные источники:

1. Лашкова Г.В., Сисина М.А. Как понять австралийца? К проблеме австралийского варианта английского языка // Известия Саратовского университета. Т 8. Сер. Филология. Журналистика / В. Г. Лашкова – вып.1, 2008. – С. 10-12.
2. Горяинова Ю.А. Некоторые источники разговорно-сленговой сферы австралийского варианта английского языка // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Лингвистика и межкультурная коммуникация» / Горяинова Ю.А. – вып.2, 2005. – С. 44-46.
3. Трубаева Е.И. Лексические особенности австралийского варианта английского языка // Язык и культура / Трубаева Е.И. - вып.8, 2013. – С. 91-95.
4. Щербакова Е. В. Слова-реалии как выражение специфических черт австралийского варианта английского языка // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова / Щербакова Е. В. – вып.5, 2012. – С. 91-93.
5. Colleen McCullough «The Thorn Birds»: HarperCollins Publishers; 1996, p.302
6. Patrick White «Riders in the Chariot»: Spottiswoode; 1961, p.233
7. Patrick White «The Twyborn Affair»: Vintage Digital; 2011, p.207
8. Patrick White «Voss»: Vintage; 2011, p.237
9. «Waltzing Matilda» [электронный ресурс] URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Waltzing_Matilda
10. Australian English vocabulary. [электронный ресурс] URL: https://en.wiktionary.org/wiki/Appendix:Australian_English_vocabulary
11. Australian National Dictionary Centre. Meanings and origins of Australian words and idioms. [электронный ресурс] URL: http://andc.anu.edu.au/australian-words/meanings-origins?field_alphabet_value=All
12. The Australian National Dictionary. [электронный ресурс] URL: <http://australiannationaldictionary.com.au>

*Кузнецова М.В.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Захарян А.В., к.э.н.
доцент*

*факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
Российская Федерация, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОГРАММЫ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА КУБНИ

Статья посвящена особенностям развития программы материнского капитала в Краснодарском крае. Показана статистика использования средств материнского капитала семьями. Также рассмотрены результаты, достигнутые благодаря данной программе.

Ключевые слова: материнский капитал, помощь, рождаемость, краснодарский край, государственная программа.

The article is devoted to the peculiarities of the parent capital program in the Krasnodar region. Shows the statistics of uses the maternity capital. Also reviewed progress made by this program.

Keywords: maternity capital, support, birthrate, Krasnodar region, the state program.

Самой востребованной помощью от государства на сегодняшний день является материнский капитал – единовременная выплата для семей, у которых родился второй или последующий ребенок, для компенсации расходов на содержание малыша. Так как в стране уже долгий период времени наблюдается снижение демографической ситуации (по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2002 г. доля детей до 18 лет была ниже, чем доля населения пенсионного возраста, и продолжала снижаться), была разработана данная мера повышения уровня рождаемости. Программа материнского капитала стартовала 1 января 2007 года. Первоначальный размер выплаты составлял 250 тыс. руб., но сегодня точная сумма выплат - 429 408 руб. В 2016 г. планируется увеличить размер материнского капитала до 475 тыс. рублей, но законодательством еще не были утверждены эти данные. Изначально программа была рассчитана на срок до 2016 года[1].

Дальнейшая судьба государственной программы по выплате семейного капитала, которая так волновала многие российские семьи, была определена в декабре 2015 года, когда В.В. Путин поручил продлить ее до 31 декабря 2018 года включительно.

Утрата права на материнский капитал наступает после преждевременной смерти ребенка до трехлетнего возраста или до окончания трех лет с фактического времени оформления права усыновителя. Кроме

того, основанием для лишения МК считается изменение гражданства ребенком или решение суда по отмене акта усыновления. Смерть лица (родителя или усыновителя), на имя которого выдавался сертификат, также автоматически влечет за собой потерю права на МК. Право передается другому из родителей или новому усыновителю.

Юридически МК может аннулироваться по решению соответствующего суда в случае совершения родителем или усыновителем уголовно-наказуемого преступления против ребенка или в случае лишения родителей (усыновителей) родительских прав. Потеря или порча сертификата не является причиной утраты прав владением материнским капиталом[2].

Кроме выплаты средств, которые предоставляются в рамках данной федеральной программы, во множестве субъектов Российской Федерации осуществляются также выплаты регионального материнского капитала. Объем таких выплат варьируется от 50 000 в Ивановской, Владимирской, Челябинской и других областях до 450 000 (и даже 1 млн. руб.) в более благополучных в экономическом отношении регионах.

С момента принятия Закона в стране регулярно стал наблюдаться рост уровня рождаемости. Исходя из данных, опубликованных на сайте Федеральной службы государственной статистики, в среднем за 2015 год численность населения в Краснодарском крае составила 5,4 млн. человек, а на 1 января 2016 года – уже 5,5 млн. человек.

Реализацией государственной программы на территории Краснодарского края занимаются местные отделы Пенсионного фонда РФ, в то же время, региональный материнский капитал, как в самом Краснодаре, так и во всем Краснодарском крае будут предоставлять гражданам России региональные подразделения социальной защиты населения. Именно они ведут списки участников программы и выдают уведомления о получении права на областной материнский капитал.

На Кубани в ходе данной программы уже более 216 203 человек получили сертификаты государственного образца. На цели исполнения программы материнского капитала было использовано около 18 млрд. руб. Кроме того, жители Кубани могут рассчитывать не только на федеральные меры поддержки детства и материнства, но также и на краевой материнский капитал, получение которого регламентировано краевым законом от 22.02.2005 № 836-КЗ «О социальной поддержке многодетных семей в Краснодарском крае», дополненного статьей 3.1, которая устанавливает право на поучение региональной субсидии жителями края. Размер данной субсидии в 2016 г. – 110 775 тыс. руб.[3].

Региональная программа материнского капитала начала действовать в 2011 году и распространяется на семьи, родившие или усыновившие третьего и последующего ребенка, и проживающие на Кубани. Данную материальную помощь может получить не только женщина, но и мужчина, если он является единственным родителем (усыновителем) малыша.

Распорядиться средствами, выделенными по программе материнского капитала, можно будет не ранее 3-х лет со дня рождения (усыновления) третьего ребенка, по трем направлениям:

- 1) Приобретение нового жилья или улучшение уже имеющегося;
- 2) Получение ребенком хорошего образования;
- 3) Оформление накопительной части пенсии родителя по труду;
- 5) Реабилитация ребенка-инвалида[4].

Как и средства, выделяемые федеральным бюджетом, деньги, предоставленные местным бюджетом, нельзя обналичить. Расходование средств осуществляется со специального счета в банке в безналичной форме[5].

В полном объеме на Кубани воспользовались средствами материнского капитала 46 тыс. семей, причем большая их часть направила средства на улучшение жилья или решения жилищного вопроса. Всего, начиная с 2007 по 2015 год, в Пенсионный Фонд РФ по Краснодарскому краю поступило не менее 100 тысяч заявлений о распоряжении средствами, а за 2015 год уже подано более 7 тысяч. У 6000 человек появился реальный шанс дать своим детям достойное образование. Всего 60 человек решили распорядиться материнским капиталом для оформления накопительной части пенсии матери.

Использованные источники:

1. <http://semeykapital.ru/> - материнский капитал 2016-2017
2. <http://vse-posobia.ru/materinskij-kapital/> - все о пособиях
3. <http://pro-materinskiy-kapital.ru/regionalniy/v-krasnodare-i-krasnodarskom-krae/> - все ответы по материнскому капиталу
4. Романенко В.А. Материнский капитал в России: способ повышения рождаемости или средство получения денег/Романенко В.А., Захарян А.В.//Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 4-1. С. 232-234.
5. <http://materinskij-kapital.ru/region/krasnodar> - все о программе материнский капитал

Кузьмина О.О.
студент 4го курса
Орловский ГАУ
Россия, г. Орел

УЧЕТ ЗАТРАТ НА МАСЛОЖИРОВЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ

Статья посвящена анализу процесса постановки учета затрат на производствах, занимающихся изготовлением и переработкой растительных масел. Рассмотрены основные особенности формирования статей расходов масложировых производств.

Ключевые слова: учет затрат, растительное масло, расходы.

История производства растительного масла исходит из глубины веков. Масло является одним из самых универсальных и необходимых продуктов.

Производством растительного масла занимается огромное количество предприятий, большинство из которых самостоятельно выращивает семена подсолнечника для дальнейшей переработки. Главный вопрос здесь заключается в том, как правильно сформировать учет затрат на предприятии. В данной статье постараемся дать ответ на поставленный вопрос.

В начале дадим определение понятию "затраты". Это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции сырья, материалов, топлива, природных ресурсов и другого имущества, трудовых ресурсов, а также других затрат на изготовление продукции, на управление непосредственно производством и организацией в целом, продажу продукции. [3]

Для того, чтобы предприятие стабильно функционировало необходимо эффективно организовать учет. Для учета затрат на производство подсолнечного масла используют Методические рекомендации по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости масложировой продукции, которые были утверждены приказом Минсельхоза России от 14 декабря 2004 г. № 537. [4] Изучив данные рекомендации, предприятия, вырабатывающие масложировую продукцию, в бухгалтерском учете организуют учет расходов по статьям затрат и по экономическим элементам и могут разрабатывать внутренние положения, необходимые для надлежащей организации учета затрат на производство и калькулирования себестоимости масложировой продукции.

Для правильной организации учета затрат на предприятии важно помнить, что затраты на производство растительного масла группируют по следующим статьям расходов:

- сырье и основные материалы за вычетом попутной продукции и возвратных отходов;
- вспомогательные и упаковочные материалы;
- топливо и энергия на технологические цели;
- затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства масла;
- отчисления на социальные нужды (страховые взносы);
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прочие производственные расходы;
- расходы на продажу. [5]

При этом в масложировой промышленности имеются свои особенности формирования статей расходов. [4] Так, в учете затрат на производство на статью «Сырье и основные материалы» относят фактическую себестоимость семян. При этом из стоимости семян исключают по ценам возможного использования стоимость побочной продукции и отходов. На статью «Вспомогательные материалы» относят фактическую себестоимость материалов, расходуемых при производстве растительных

масел. На статью «Топливо и энергия на технологические цели» относят фактическую себестоимость топлива и всех видов энергии, израсходованных при выработке растительного масла.

Если же мы говорим об общепроизводственных и общехозяйственных расходов, то их распределяют между стоимостью растительного масла в соответствии с закрепленным в учетной политике методом распределения.

Помимо формирования статей расходов в учете затрат на предприятиях, изготавливающих растительные масла, имеются и другие особенности. Во-первых, на данных предприятиях происходит комплексное использование сырья. Это учитывается при определении основного объекта калькулирования, соотношения основной, попутной продукции и отходов. Во-вторых, в организациях, вырабатывающих несколько видов масложировой продукции (масложиркомбинатах, жиркомбинатах), существует так называемый внутрихозяйственный оборот продукции, когда при производстве продукции может использоваться как сырье, приобретенное у поставщиков, так и выработанное в самой организации.

Что же касается непосредственно отражения в бухгалтерском учете, то важно знать, что информация о расходах по обычным видам деятельности организации собирается на счетах 20 - 29. Прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ, оказанием услуг, а также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы отражаются по дебету счета 20 "Основное производство". [6] По дебету счета 23 "Вспомогательные производства" отражаются прямые расходы на производство электроэнергии на собственной электростанции, пара при наличии собственной котельной, тары. По кредиту счета 23 "Вспомогательные производства" отражаются суммы фактической себестоимости произведенной вспомогательными цехами и хозяйствами продукции. _Общепроизводственные расходы отражаются на счете 25 "Общепроизводственные расходы". Общехозяйственные расходы отражаются на счете 26 "Общехозяйственные расходы". Затраты непромышленных хозяйств отражаются на счете 29 "Обслуживающие производства и хозяйства".

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что в масложировых предприятиях имеется множество своих нюансов, которые необходимо учитывать при организации учета затрат. Важно помнить, что правильно поставленный учет - залог бесперебойного и прибыльного функционирования предприятия.

Использованные источники:

1. Калькуляция себестоимости продукции / Карачковская О.И., Ветрова Л.Н. Журнал - Экономика и социум / Выпуск №2-5(15) с.772-773.
2. Учет затрат обслуживающих производств и хозяйств / Черникова В.С., Ветрова Л.Н. Журнал - Экономика и социум / Выпуск №2-4(15) с.1282-1288.
3. Экономическая статистика / Чернова Т.В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m81/11_5.htm

4. Методические рекомендации по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости масложировой продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Организация учета затрат на производство и калькуляция себестоимости продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru>
6. Бухгалтерия онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhonline.ru/forum/index?g=posts&t=270734>

Куклина Н.Д.
магистрант

Уральский Федеральный университет имени Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург
ТИПОЛОГИЯ ИМИДЖЕВЫХ АГЕНТСТВ

Аннотация:

Основное внимание в данной статье уделяется проблеме отсутствия на сегодняшний день четкой классификации имиджевых агентств по типам, масштабам и видам деятельности. В статье анализируются различные категории имиджевых агентств, их целевая аудитория, цели и роль на отечественном рынке предоставления имиджевых услуг. Также в статье проанализированы статистические данные о развитии рынка имиджевых агентств в России.

Ключевые слова и фразы: имидж, имиджевые агентства, имиджевые компании, рекламные кампании.

В статье представлен анализ типологии имиджевых агентств в России и мире. Актуальность проведенного исследования состоит в необходимости обозначить типологию имиджевых агентств и дать определение термину «имиджевое агентство», так как имиджевые агентства являются достаточно новым явлением в отечественной практике.

Несмотря на то, что понятие имиджа появилось в научной лексике более 30 лет назад, ученые до сих пор спорят, какое определение является наиболее правильным. Например, известный эксперт в данной сфере Б. Джи [1] отмечает, что для большинства людей имидж – это определенная размытая мистическая аура, окружающая товары, компании, регионы, а также отдельных людей. Он утверждает, что имидж невозможно объяснить логически и так, чтобы данное определение можно было считать универсальным.

Если говорить о дословном толковании, имидж – это образ, подобие или изображение чего-либо. В психологии данный термин обозначает общность присваиваемых человеку или объекту характеристик. Е. В. Змановская склонна связывать между собой понятия имиджа и стереотипа, и говорит, что имидж представляет собой эмоционально окрашенный публичный образ определенного стереотипа» [3, с. 9].

Также имидж трактуется как мысленное представление об объекте или

человеке [2], возникающее целенаправленно или спонтанно под влиянием СМИ, а точнее генерируемого ими информационно-психологического воздействия (пропаганда, реклама и т.д.).

К сожалению, учитывая большое разнообразие толкований и неопределенность значения такого термина как «имидж», не удивительно, что понятие «имиджевое агентство» на данный момент конкретно не расшифровывается нигде, хотя перечисленные выше авторы предлагают различные обобщенные трактовки данного термина в своих научных трудах.

Поэтому, основываясь на работах ученых, и на собственном опыте взаимодействия с рекламными компаниями и имиджевыми агентствами, хотим предложить, на наш взгляд, наиболее полное определение термина «имиджевое агентство». Это организация, деятельность которой направлена на создание положительной репутации определенного человека или объекта (товар, услуга, физическое или юридическое лицо, местность, населенный пункт, регион, страна), деятельность которой включает в себя комплекс стратегических действий, направленных на привлечение внимания к объекту, создания вокруг него информационных поводов, поддержания положительной репутации в необходимой для объекта среде и услуг стилистов для позитивного внешнего восприятия.

Каждый второй человек, который не сталкивался по роду своей деятельности с работой имиджевых и рекламных агентств, считает, что их деятельность одинакова, что они выполняют одни и те же функции, добиваются одних и тех же целей с помощью аналогичных инструментов. Мы можем об этом рассуждать, основываясь на мнении 30 людей, которым мы задали вопрос: «Что вы знаете о работе имиджевых и рекламных агентств?». И вот ответы, которые мы получили: 53% опрошенных считают, что «это одно и то же», 27% респондентов говорят, что «есть небольшие различия, но цель все равно рекламировать что-либо». Еще 10% утверждают, что «это совершенно разные организации, одни занимаются деятельностью в сфере создания и продвижения имиджа, а другие продажей посредством рекламы». Ещё 10% сообщили, что «ничего не знают» о работе таких организаций.

Действительно между моделями деятельности рекламных и имиджевых агентств есть много общего, и они действуют в смежных сферах, однако, решают разные задачи: либо рекламируют и продают, либо создают и продвигают. Если говорить языком продавцов, то рекламные агентства работают «оптом», а имиджевые «в розницу». У рекламной компании и имиджевого агентства может быть даже одинаковое количество клиентов, но рекламой стараются охватить как можно большую аудиторию и поверхностно, а имиджевые агентства действуют более тонко и глубоко, потому что у них нет задачи охватить как можно большую аудиторию и что-то ей продать, у них задача сформировать положительный образ объекта, показать его репутацию и все достоинства для целевой аудитории.

Для примера: вспомните или представьте, как работают магазины

марок Mass market (реклама) и Lux (имиджевое агентство). Чаще всего, когда вы оказываетесь в магазине Mass market вы не получаете необходимой вам помощи от продавцов-консультантов или она слишком поверхностна, данные специалисты редко бывают обучены взаимодействию с клиентом, не могут его понять, а значит и оказать квалифицированную помощь в подборе необходимой вещи. Совершенная противоположность магазины Lux марок, когда вы оказываетесь там, к вам всегда хорошее отношение, с вами могут поддержать диалог и оказать квалифицированную помощь, как бонус одарят улыбкой и дадут несколько полезных советов.

Возвращаясь к научным определениям, цель рекламной компании – создавать резонанс вокруг определенных товаров и услуг с целью повышения объемов их продаж. То есть их задача – продавать товары и услуги непосредственно сейчас, не решая никаких средне- и долгосрочных задач. Рекламное агентство строит кампанию так, чтобы как можно больше людей узнало о товаре или услуге, и захотело ее купить.

Задача имиджевого агентства – в первую очередь повысить инвестиционную привлекательность, стоимость и общественный вес человека, товара, услуги или любого другого продвигаемого объекта. Учитывая нестабильность имиджа при его спонтанном формировании, работа имиджевого агентства заключается в создании постоянного положительного фона вокруг продвигаемого объекта, что косвенно влияет на его стоимость и уровень продаж товаров и услуг. Но при этом методы прямой рекламы навязывания конкурентных преимуществ здесь не применяются.

Разница между компаниями данного типа так же заключается в цене услуг и их распространенности, mass market как и реклама доступнее, но то ли качество и эффект получится от кампании, если придется тратиться на нее каждый сезон, видя у конкурентов подобное. Рекламное агентство чаще ориентировано на решение краткосрочных задач.

В Lux, а, следовательно, имиджевых агентствах эффект от кампании накопительный и потратившись один раз, можно получить больше, попасть в свою целевую аудиторию сразу и стать уникальным. Для такого типа организаций создание положительной репутации заказчика, в целом, более глобальная задача при долгосрочном планировании развития компании или другого объекта.

Следует отметить, что имиджевые агентства неоднородны по основной целевой аудитории, решаемым задачам и их масштабам. В целом можно выделить три основных типа:

1. Имиджевые агентства, которые специализируются на оказании стилистических услуг. Их задача – научить клиента быть современным и актуальным в определенных условиях, помочь понять и принять модные тенденции, сформировать личный или корпоративный стиль, а также решить другие подобные задачи. Такие агентства преимущественно ориентированы на индивидуального клиента, их задача – сделать так, чтобы положительный

имидж формировался на основе внешнего вида и поведения заказчика. Дадим им название «имиджевые агентства по стилю».

2. Имиджевые агентства, которые специализируются на рекламных и пиар услугах. Организации из данной категории состоят в наиболее близком родстве с рекламными агентствами. Их поле деятельности – продвижение товаров, услуг и брендов за счет создания для них положительной репутации. Как правило, рекламируются положительные черты объекта, его неоспоримые преимущества и эксклюзивные особенности. Однако продвижение чаще всего ориентировано не на текущее повышение продаж, а на увеличение общей стоимости за счет роста доверия. Компания, которая улучшает свой имидж с помощью такого агентства, становится более известной и узнаваемой, вызывает больше доверия, благодаря чему ей проще привлечь инвестиции и продать свои товары/услуги. В отличие от предыдущей категории данные имиджевые агентства ориентированы на корпоративного, а не индивидуального заказчика. Предлагаем называть агентства такого типа «репутационно-имиджевые агентства».

3. Имиджевые агентства, занимающиеся продвижением территорий и крупных компаний. Это категория, в которую входят самые серьезные имиджевые агентства, напрямую сотрудничающие с государственными и крупнейшими международными корпоративными заказчиками. Сравнительно с предыдущими категориями, это организации высшего порядка, которые способны планировать и реализовывать самые масштабные кампании регионального, государственного и международного уровня. Дадим название «брендинговые имидж-агентства».

В России имиджевые агентства такого класса только начинают развиваться, так как спрос на их услуги, особенно по части продвижения имиджа и создания положительной репутации территорий, начал формироваться совсем недавно. На Западе ситуация иная. В США имиджевое продвижение территорий активно осуществляется с 1980-х годов прошлого века, в странах Европы этот процесс начался с 1990-х, и активно продолжается сегодня. В качестве примера можно привести туристические рекламные кампании целых стран (Испания, Греция, Турция и проч.), направленные на формирование их положительного имиджа.

Следует отметить, что в России на данный момент количество и качество имиджевых агентств резко контрастирует с возможностями рекламных агентств. Если по развитию рекламной индустрии Россия стабильно входит в ТОП 20 стран мира, то рынок имиджевого продвижения фактически только развивается, что подтверждается динамикой роста в пределах 35% - 55% в год, на протяжении последних 5 лет, по данным АКАР. На данный момент в стране насчитывается около 5000 имиджевых и рекламно-имиджевых агентств.

Если говорить об их качественном составе, то он различается в зависимости от региона. Так, согласно статистическим данным АКАР,

процентное соотношение имиджевых агентств в крупных городах России, по нашей типологии выглядит следующим образом:

В Москве и Санкт-Петербурге статистика совпадает: доля имиджевых агентств по стилю — 55%, репутационно-имиджевых — 35% и брендинговых имидж-агентства — 10%.

Казань мы рассматриваем как центральную часть России, ситуация отличается от первой большим количеством имиджевых агентств по стилю их 70%, и соответственно меньшим количеством репутационно-имиджевых агентств — 28% и брендинговых имидж-агентства всего 2%.

Калининград - часть России в окружении европейской культуры представляет среднее количество имиджевых агентств: 42% по стилю и 55% репутационно-имиджевых агентств, брендинговых имидж-агентств лишь 3%.

Екатеринбург мы рассматривали как границу страны на Востоке и Западе, здесь большое количество имиджевых агентств по стилю — 72% и сравнительно не большое по репутации 24% и брендингу 6%.

Тюмень в этом списке представитель сибирского региона, в котором присутствие имиджевых агентств по стилю развито на 80%, репутационно-имиджевых на 18% и брендинговых имидж-агентства на 2%.

Данные по Москве и Санкт-Петербургу позволяют говорить, что этих городах наиболее развито разделение деятельности имиджевых агентств, однако это не удивительно, так как эти два города носят статус официальной и неофициальной (культурной) столиц страны, а значит, эти города наиболее развиты и все самые передовые технологии, знания изначально тестируются и применяются здесь, значительно позже доходя до регионов.

Калининград наиболее близок к средним показателям по первым двум позициям разделения деятельности имиджевых агентств, возможно из-за влияния европейских тенденций, так он находится в окружении европейской культуры разных стран.

Статистика по Казани, Екатеринбургу и Тюмени, дает понять, что наиболее активно в этих регионах развито присутствие имиджевых агентств, которые оказывают стилистические услуги от 70% и выше. Направление деятельности репутационных и брендинговых агентств на данный момент развито слабо.

Основываясь на приведенных статистических данных, следует, что структура разделения имиджевых агентств на категории в различных регионах во многом отражает количественное деление компаний и организаций по масштабности деятельности.

В целом, российский рынок имиджевых агентств на данный момент серьезно отстает от ведущих рынков западных стран, так как начал развитие сравнительно недавно. Однако он активно развивается, причем прослеживается динамика увеличения доли крупных агентств, ориентированных на продвижение территорий и международных проектов. Следует отметить, что очевидный рост количества и качества имиджевых

агентств говорит о том, что российские лица, компании и территории все чаще задумываются о том, что формирование положительного имиджа позитивно влияет на их развитие. Сохранение данной тенденции позволяет рассчитывать на постепенное формирование положительной репутации отечественных объектов и субъектов, как в мире, так и внутри страны.

Использованные источники:

1. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. — СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 224 с.
2. Горин С.В. Деловая репутация организации. — Ростов н/Д.: Феникс, 2006. — 256 с.
3. Змановская Е.В. Руководство по управлению личным имиджем. — СПб.: Речь, 2005. — 144с.
4. Имидж. Энциклопедический словарь / авт. сост. А.Ю. Панасюк. — М.: РИПОЛ классик, 2007. — 768 с.
5. Ротовский А.А. Системный PR — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. — 256 с.
6. Ульяновский А.В. Корпоративный имидж: технологии формирования для максимального роста бизнеса/А.В. Ульяновский. — изд.2-е дораб. — М.: Эксмо, 2008. — 400 с.
7. Ассоциация Коммуникационных Агентств России (АКАР). [Электронный ресурс]/ <http://www.akarussia.ru/> (дата обращения 21.04.2016).
8. [Электронный ресурс]/ <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения 25.04.2016).

Купреева Е.С.

магистрант

ФГАОУ ВПО Балтийский федеральный университет им. Канта

Калининградская область, г. Калининград

Зайцева Н.А., д-р экономических наук

профессор

кафедра гостиничного и туристического бизнеса

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Москва

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО
ТУРИЗМА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: авторами статьи исследованы общие тенденции и прогнозы ЮНВТО в части развития семейного туризма. На основе изучения аналитических и статистических данных развития данного вида туризма в Калининградской области, были сформулированы основные тренды его развития, а также описаны возможности и угрозы, которые могут возникнуть при реализации указанных трендов. Данные проведенного исследования могут быть использованы предпринимателями Калининградской области для принятия стратегических решений по разработке региональных туров по направлению «семейный туризм».

Ключевые слова: семейный туризм, Калининградская область, перспективы развития, тренд, ЮНВТО

Семейный туризм в последние годы получает все большее развитие во всем мире, что подтверждается данными исследований ЮНВТО [7]. Особое значение придается этому виду туризма в Российской Федерации в связи с возрастанием роли семьи в обществе (таблица 1) [2].

Таблица 1. Прогноз ЮНВТО и Ростуризма в части развития в Российской Федерации семейного туризма

Ближний период (2016-2018 годы)	Средний период (до 2025 года)	Дальний период (до 2030 года)
Увеличение количества российских туристов по направлению «семейный туризм» вследствие возрастания роли семьи в Российской Федерации	Повсеместная компьютеризация общества приведет к использованию компьютерных технологий для организации семейного туризма	Реализация концепции непрерывного образования детей и взрослых отразится на технологиях организации семейного туризма - специалисты, занятые в этой сфере, будут не только развлекать туристов, но и обучать

Совершенно очевидно, что в каждом регионе Российской Федерации будут разные проблемы и тенденции развития семейного туризма, связанные с туристической специализацией дестинаций [4].

На основе исследования особенностей туристической специализации Калининградской области были выявлены и сформулированы следующие тренды развития семейного туризма в Калининградской области (таблица 2).

Таблица 2. Основные тренды в развитии семейного туризма в Калининградской области

Основные зоны моделирования	Ближний период (2016-2018 г.)	Среднесрочный период (до 2025 г.)	Долгосрочный период (до 2030 г.)
«Бизнес и власть»	Предоставление компенсаций правительством Калининградской области семьям при оплате путевок на санаторно-курортное лечение в «низкий» сезон с целью выравнивания загрузки санаторий и пансионатов области, оказывающих услуги семейного туризма	Улучшение экологического и санитарно-гигиенического состояния муниципальных пляжей Калининградской области, что приведет к повышению привлекательности региона для россиян, ориентированных на семейный туризм	Повышение правительством Калининградской области инвестиционной привлекательности объектов инфраструктуры, используемых в организации туров по направлению «семейный туризм»
«Региональный	Увеличение в музеях	Введение в	Формирование и

Основные зоны моделирования	Ближний период (2016-2018 г.)	Среднесрочный период (до 2025 г.)	Долгосрочный период (до 2030 г.)
продукт и власть»	Калининградской области количества программ (квесты, мастер-классы, интерактивные занятия), предназначенных для семейного туризма, что будет способствовать развитию данного вида туризма	эксплуатацию тематического парка в г. Пионерский Калининградской области позволит обеспечить устойчивый поток туристов по направлению «семейный туризм»	эффективное продвижение бренда Калининградской области как территории семейного туризма
«Подготовка кадров и бизнес»	Сохранение тенденции нехватки квалифицированных сотрудников, занятых в сфере семейного туризма в Калининградской области [6]	Появление в Калининградской области программ обучения специалистов по организации семейного туризма с использованием компьютерных технологий и игровых форм обучения в данном виде туризма	Увеличение в Калининградской области количества специалистов по направлению «семейный туризм» благодаря реализации концепции непрерывного образования взрослых

Далее авторами статьи было проведено исследование того, как именно эти тренды могут быть реализованы (таблица 3).

Таблица 3. Описание тренда в развитии семейного туризма в Калининградской области

ТРЕНД			
Название	Формирование и эффективное продвижение бренда Калининградской области как территории семейного туризма		
Описание	На территории поселка Куликово планируется построить аквапарк, океанариум, детский развлекательный центр, выставочный центр [3]. Данные объекты инфраструктуры будут способствовать увеличению количества российских туристов по направлению «семейный туризм» при условии формирования и эффективного продвижения бренда Калининградской области как территории семейного туризма		
Вероятность	Более 90%	50-90%	Менее 50%
Горизонт	ближний	средний	дальний
Возникает для:	Всех секторов индустрии туризма Калининградской области		

Для реализации стратегии развития в Калининградской области семейного туризма авторами статьи была разработана концепция «тура будущего» под названием «Янтарный край для всей семьи». Программа тура

рассчитана на 7 дней/6 ночей (таблица 4).

Таблица 4. Программа тура «Янтарный край для всей семьи»

Дни	Описание мероприятий по программе тура
Первый день	Прибытие в Калининград самолетом или поездом, трансфер до Светлогорска, размещение в гостинице. Обед (ужин) в гостинице, свободное время. Занятие с игропедагогом [5]
Второй день	Завтрак в гостинице. Экскурсия в аквапарк, океанариум в п. Куликово. Обед в кафе. Свободное время. Возвращение в гостиницу. Ужин
Третий день	Завтрак в гостинице. Экскурсия на Янтарный комбинат, проведение мастер-класса, собирание янтаря. Обед в кафе при комбинате. Возвращение в Светлогорск. Ролевые игры для детей и взрослых с применением компьютерных технологий. Ужин.
Четвертый день	Завтрак в гостинице. Поездка в Пионерский. Посещение тематического парка «Амберленд-Янтарная земля»: парка динозавров, геолого-палеонтологического музея, детской интерактивной игровой площадки с аттракционами. Обед в кафе между посещениями данных объектов. Возвращение в гостиницу. Ужин.
День пятый	Завтрак в гостинице. Поездка в п. Куликово. Группа может разделиться: взрослые посетят казино, SPA-центры, а дети в сопровождении игропедагога посетят парк развлечений и кинотеатр. Обед в кафе. Возвращение в гостиницу. Свободное время. Ужин.
День шестой	Завтрак в гостинице. Поездка на Куршскую косу: посещение «танцующего леса», орнитологической станции, интерактивные занятия в Визит-центре. Обед в кафе (в теплое время года возможен пикник). Возвращение в гостиницу. Игры с аниматором (игропедагогом). Ужин
День седьмой	Завтрак в гостинице. Выезд из гостиницы. Поездка в Калининград. Посещение зоопарка. Обед в кафе. Трансфер в аэропорт или на железнодорожный вокзал

Данный тур ориентирован на следующие группы туристов: семьи с детьми от 5 до 14 лет из центральной части России, со средним уровнем дохода.

Для тура с данной целевой аудиторией необходима возможность размещения в экологически чистом районе в гостинице, располагающей семейными номерами, в штате которой есть аниматор или игропедагог. Питание должно быть 5-разовым или сухой паек на время выездов на экскурсии. В кафе, где проходят обеды, должно быть детское меню.

Тур может осуществляться в любое время года, но оптимальным временем по соотношению цена/качество будет осень/весна. Буклеты с описанием данного турпродукта будут распространяться в детских садах, школах, домах детского творчества. Кроме того, рекламу турпродукта нужно разместить на сайтах, посвященных детям, но предназначенных для родителей.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в Калининградской области есть большие возможности для развития такого вида туризма, как семейный туризм [1].

Однако без поддержки развития туризма в целом и семейного туризма в частности региональными органами власти, со временем могут возникнуть сложности с обеспечением все увеличивающегося потока туристов необходимыми товарами и услугами.

Использованные источники:

1. Kropinova E.G., Zaitseva N.A., Moroz M. Approaches to the assessment of the contribution of tourism into the regional surplus product. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No 3, 2015, P. 275-282. DOI 10.590/mjss2015.v6.n3s5p275
2. Zaitseva N.A. The Forecast of Development of the Hotel Business in Russia as a Promising Direction of Business Expansion of International Hotel Chains. *Middle East Journal of Scientific Research*. 2013, Volume 14 Number (3), pp. 328-334
3. Постановление Правительства Калининградской области «О государственной программе Калининградской области «Туризм» № 993 от 24.12.2013 г.
4. Зайцева Н.А. Менеджмент в сервисе и туризме. М. Форум. 2012
5. <http://atlas100.ru/catalog/obrazovanie/igropedagog/> Атлас новых профессий. Дата обращения 25.03.2016
6. http://krt.gov39.ru/trk/nojkuren_pionerskij/amberland/ Официальный сайт Корпорации развития туризма Калининградской области. Дата обращения 26.03.2016
7. <http://www2.unwto.org/> Официальный сайт ЮНВТО. Дата обращения 26.03.2016

Курдюкова Е.
студент

факультет государственного управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В СФЕРЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ

В современных условиях преодоление бедности является наиболее важной задачей для России. Наилучшая политика уменьшения уровня бедности должна учитывать факторы, влияющие на распространение бедности и использовать более результативные инструменты, которые предотвращают попадание людей за черту бедности, а также включать оказание помощи населению, находящемуся в тяжелом финансовом положении.

Ключевые слова: государственная политика, безработица, сокращение бедности, размер пенсий.

Глубокое изучение вопроса бедности в России началось после перестройки в 90-х гг., когда огромное количество людей в один момент

оказались за чертой бедности. К тому же вопросы внедрения государственной политики по преодолению бедности в современных условиях требуют дополнительного исследования и анализа.

Российская Федерация согласно Конституции РФ должна приводить в исполнение динамичную государственную социальную политику, направленную на обеспечение своим гражданам необходимых социальных прав, например, право на образование, на жилье, на труд и его достойную оплату, на охрану здоровья и т.д. Поэтому на первом месте государственной политике стоят вопросы по сокращению бедности.

Огромный уровень бедности населения и высокие различия общества по доходам отрицательно сказываются на экономическом росте России, а также замедляют создание институтов социального государства [1]. Социальное неравенство тормозит развитие платежеспособного и политически лояльного среднего класса. Сбалансированное экономическое развитие не может быть осуществлено за счет лишь мелкой сверхбогатой группы населения, если при этом существует массовая бедность.

По результатам исследования факторов причин бедности было выяснено, что эффективность стратегии по уменьшению бедности зависит от качества осуществления трех основных направлений: выстраивание условий, которые обеспечивают занятому населению достаточный заработок для непадания под черту бедности; разработка наиболее эффективной системы помощи социально уязвимым группам населения (пенсионеры, лица с ограниченными возможностями и т.д.); запрет на дискриминацию бедных, которые получают бесплатные или дотируемые социальные услуги.

При реализации данных направлений необходимо обеспечение экспертизы всех государственных реформ на предмет оценки регулирующего воздействия и социальных последствий. Во-вторых, создание населению трудоспособного возраста условий, которые дают возможность самостоятельно выйти из бедности. Наибольшее число безработных приходится на наиболее продуктивные возрастные группы 30-49 лет, 20-29 лет (рисунок 1).

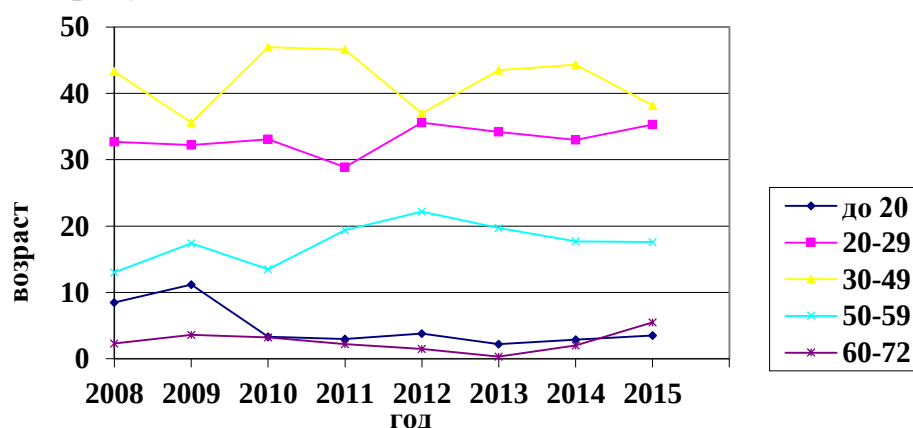


Рисунок 1 – Численность безработных по возрастным группам

Выделим ключевые направления государственной политики, которые сосредотачивают усилия на обеспечение доступа бедных к ресурсам:

институциональное регулирование рынка труда, регулирование оплаты труда, помощь безработным, а также содействие занятости.

Значительную помощь в уменьшении бедности за период 2000-х гг. оказала реализация активной и пассивной программ поддержки занятости населения.

Пассивная политика относится к тактическим инструментам государственной политики на рынке труда. Для того чтобы ее развить нужно разделить права на статус безработного и права на получение пособия по безработице. Если любой гражданин, не имеющий работу, но ищущий её и готовый устроиться на нее, был зарегистрирован безработным, то получать пособие по безработице он сможет, только если в прошлом перечислял страховые взносы от заработной платы или другого дохода.

Активная политика является стратегическим инструментом государственной политики в сфере занятости. Одной из важных задач должно быть трудоустройство молодежи, не получившей необходимую квалификацию.

В-третьих, требуются меры по снижению незаконных форм заработной платы труда, относящихся как к работодателям, уменьшающим фонд оплаты труда для ухода от налогообложения, так и работникам, заинтересованным в легализации заработков для получения большей пенсией в будущем.

Больше внимания нужно уделять мерам выведения из бедности социально уязвимых категорий населения (адресному оказанию социальной помощи и повышению размера социальных выплат и льгот). Увеличение адресности можно обеспечить за счет помощи отдельным лицам, при наличии системы их выявления и учета. Если среднедушевой доход ниже черты бедности, то предоставляется помощь.

Большое влияние на уровень бедности оказывает низкий размер государственных социальных пенсий, пенсий по инвалидности, стипендий, пособий по безработице, пособий на детей малообеспеченным семьям, поэтому необходимо медленное доведение их до прожиточного минимума.

Лиц с ограниченными возможностями нужно обеспечить рабочими местами, организовать обучение компетенциям, которые помогут быть востребованными на рынке труда. А также нужно создавать среду, в которой будет открытый доступ к объектам жизнедеятельности, социальной инфраструктуры и информации.

Пенсионеры являются одной из социально уязвимой группой, накопления которых обесценились после перестройки. Пенсия является единственным источником доходов для большинства из них (рисунки 2,3). Также они испытывают притеснение к доступу адресной социальной помощи. Это связано с желанием властей при выражении окончательного значения бедности по всем категориям учитывать частный доходы населения.

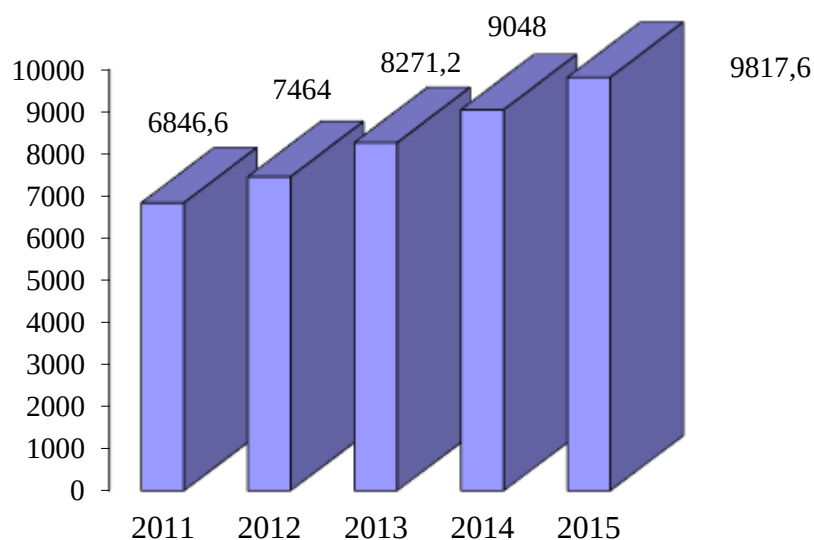
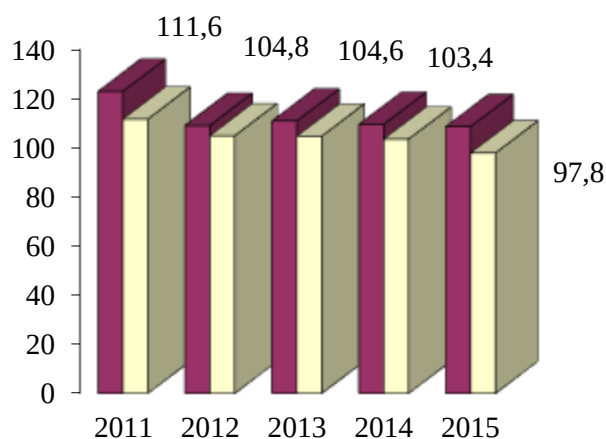


Рисунок 2 - Средний размер начисленных пенсий, в рублях



■ средний размер назначенных пенсий в % к предыдущему году

Рисунок 3. Динамика изменения размера пенсий в 2011-2015 гг.

Таким образом, на основе выделения факторов государственной политики в преодоления бедности определены меры по направлениям: выстраивание условий, которые обеспечивают занятому населению достаточный заработок для непопадания под черту бедности, разработка наиболее эффективной системы помощи социально уязвимым группам населения, запрет на дискриминацию бедных, которые получают бесплатные или дотируемых социальные услуги.

Использованные источники:

1. Емельянова О.В. Процессы диссипации в экономике России и их оценка// Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 2. С. 67-70.
2. Минакова И.В., Князев С.О. Методические основы мониторинга уровня социально-экономического развития региона//Известия Юго-Западного

Куцов М.С.

студент 5го курса (магистр)

Ростовский государственный строительный университет (РГСУ)

ОЦЕНКА ВЫБРОСОВ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ В АТМОСФЕРНЫЙ ВОЗДУХ ОТ ДВС АВТОМОБИЛЯ

На сегодняшний день двигатель внутреннего сгорания (ДВС) или как его еще называют «атмосферник» — основной тип двигателя, который широко применяется в автомобильной индустрии.

Что такое ДВС? (рис.12) Это — многофункциональный тепловой агрегат, который при помощи химических реакций и законов физики преобразует химическую энергию топливной смеси в механическую силу (работу).

Двигатели внутреннего сгорания делятся на:

- Поршневой ДВС.
- Роторно-поршневой ДВС.
- Газотурбинный ДВС.

Поршневой двигатель внутреннего сгорания — самый популярный среди вышеперечисленных двигателей, он завоевал мировое признание и уже много лет лидирует в автоиндустрии. Предлагаю более детально рассмотреть устройство ДВС, а также принцип его работы.

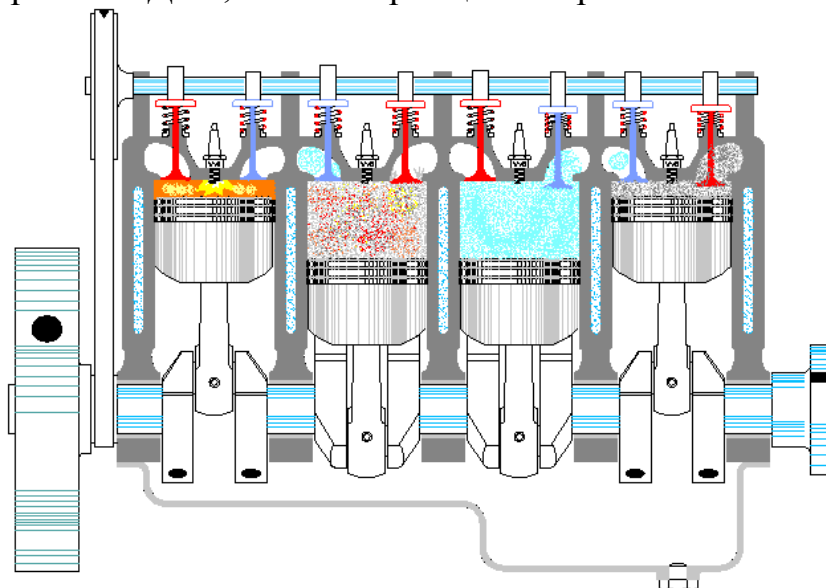


Рисунок 12. - ДВС

К преимуществам поршневого двигателя внутреннего сгорания можно отнести:

- Универсальность (применение на различных транспортных средствах).
- Высокий уровень автономной работы.

- Компактные размеры.
- Приемлемая цена.
- Способность к быстрому запуску.
- Небольшой вес.
- Возможность работы с различными видами топлива.

Система управления двигателем (в современных моделях за это отвечает электронный блок управления (ЭБУ) или бортовой компьютер) необходима для электронного управления всеми вышеописанными системами и обеспечения их синхронности.

Принцип работы ДВС базируется на эффекте теплового расширения газов, которое возникает во время сгорания топливно-воздушной смеси, за счет чего осуществляется движение поршня в цилиндре.

Рабочий цикл двигателя внутреннего сгорания, происходит за два оборота коленвала и состоит из четырех тактов, отсюда и название — четырехтактный двигатель.

Кроме «плюсов» имеет двигатель внутреннего сгорания и ряд серьезных недостатков, среди которых самый важный – это загрязнение атмосферного воздуха.

Атмосферный воздух является самой важной жизнеобеспечивающей природной средой и представляет собой смесь газов и аэрозолей приземного слоя атмосферы, сложившуюся в ходе эволюции Земли, деятельности человека и находящуюся за пределами жилых, производственных и иных помещений. Результаты экологических исследований, как в России, так и за рубежом, однозначно свидетельствуют о том, что загрязнение приземной атмосферы – самый мощный, постоянно действующий фактор воздействия на человека, пищевую цепь и окружающую среду. Атмосферный воздух имеет неограниченную емкость и играет роль наиболее подвижного, химически агрессивного и всепроникающего агента взаимодействия вблизи поверхности компонентов биосферы, гидросферы и литосферы.

В последние годы получены данные о существенной роли для сохранения биосферы озонового слоя атмосферы, поглощающего губительное для живых организмов ультрафиолетовое излучение Солнца и формирующего на высотах около 40 км тепловой барьер, предохраняющий охлаждение земной поверхности.

Атмосфера оказывает интенсивное воздействие не только на человека и биоту, но и на гидросферу, почвенно-растительный покров, геологическую среду, здания, сооружения и другие техногенные объекты.

Поэтому охрана атмосферного воздуха и озонового слоя является наиболее приоритетной проблемой экологии и ей уделяется пристальное внимание во всех развитых странах.

Загрязненная приземная атмосфера вызывает рак легких, горла и кожи, расстройство центральной нервной системы, аллергические и респираторные заболевания, дефекты у новорожденных и многие другие болезни, список

которых определяется присутствующими в воздухе загрязняющими веществами и их совместным воздействием на организм человека.

Результаты специальных исследований, выполненных в России и за рубежом, показали, что между здоровьем населения и качеством атмосферного воздуха наблюдается тесная положительная связь.

В настоящее время на долю автомобильного транспорта приходится больше половины всех вредных выбросов в окружающую среду, которые являются главным источником загрязнения атмосферы, особенно в крупных городах. В среднем при пробеге 15 тыс. км за год каждый автомобиль сжигает 2 т топлива и около 26 – 30 т воздуха, в том числе 4,5 т кислорода, что в 50 раз больше потребностей человека.

При этом автомобиль выбрасывает в атмосферу (кг/год): угарного газа – 700, диоксида азота – 40, несгоревших углеводородов – 230 и твердых веществ – 2 – 5. Кроме того, выбрасывается много соединений свинца из-за применения в большинстве своем этилированного бензина.

Наблюдения показали, что в домах, расположенных рядом с большой дорогой (до 10 м), жители болеют раком в 3 – 4 раза чаще, чем в домах, удаленных от дороги на расстояние 50 м. Транспорт отравляет также водоемы, почву и растения.

Токсичными выбросами двигателей внутреннего сгорания (ДВС) являются отработавшие и картерные газы, пары топлива из карбюратора и топливного бака.

Основная доля токсичных примесей поступает в атмосферу с отработавшими газами ДВС (рис.13).

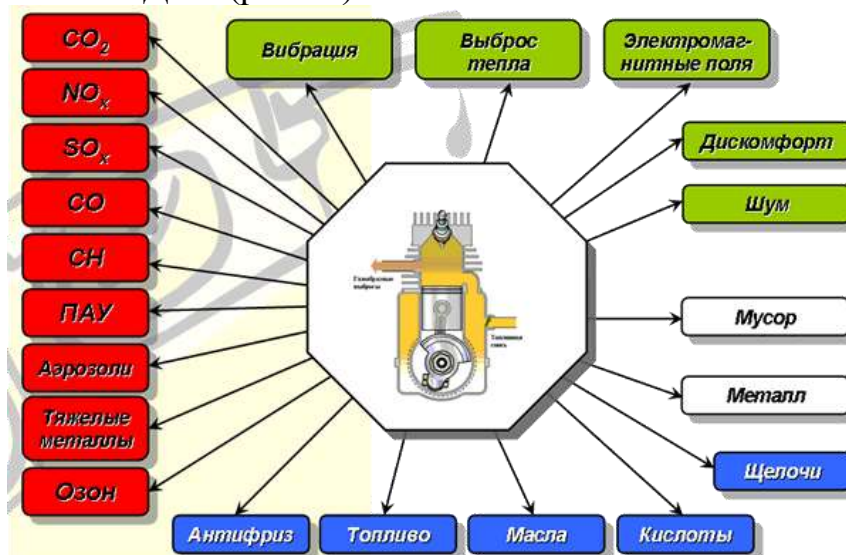


Рисунок 13. – Загрязнение атмосферы двигателем ДВС

С картерными газами и парами топлива в атмосферу поступает приблизительно 45 % углеводородов от их общего выброса.

Количество вредных веществ, поступающих в атмосферу в составе отработавших газов, зависит от общего технического состояния автомобилей и, особенно, от двигателя – источника наибольшего загрязнения. Так, при нарушении регулировки карбюратора выбросы оксида углерода

увеличиваются в 4...5 раза.

Применение этилированного бензина, имеющего в своем составе соединения свинца, вызывает загрязнение атмосферного воздуха весьма токсичными соединениями свинца.

Около 70 % свинца, добавленного к бензину с этиловой жидкостью, попадает в виде соединений в атмосферу с отработавшими газами, из них 30 % оседает на земле сразу за срезом выпускной трубы автомобиля, 40 % остается в атмосфере. Один грузовой автомобиль средней грузоподъемности выделяет 2,5...3 кг свинца в год.

Концентрация свинца в воздухе зависит от содержания свинца в бензине.

Исключить поступление высокотоксичных соединений свинца в атмосферу можно заменой этилированного бензина неэтилированным.

Выхлопные газы ГТДУ содержат такие токсичные компоненты, как оксид углерода, оксиды азота, углеводороды, сажу, альдегиды и др. Содержание токсичных составляющих в продуктах сгорания существенно зависит от режима работы двигателя.

Высокие концентрации оксида углерода и углеводородов характерны для газотурбинных двигательных установок (ГТДУ) на пониженных режимах (при холостом ходе, рулении, приближении к аэропорту, заходе на посадку), тогда как содержание оксидов азота существенно возрастает при работе на режимах, близких к номинальному (взлете, наборе высоты, полетном режиме).

Суммарный выброс токсичных веществ в атмосферу самолетами с ГТДУ непрерывно растет, что обусловлено повышением расхода топлива до 20...30 т/ч и неуклонным ростом числа эксплуатируемых самолетов. Отмечается влияние ГТДУ на озоновый слой и накопление углекислого газа в атмосфере.

Наибольшее влияние на условия обитания выбросы ГТДУ оказывают в аэропортах и зонах, примыкающих к испытательным станциям.

Сравнительные данные о выбросах вредных веществ в аэропортах подзывают, что поступления от ГТДУ в приземной слой атмосферы составляют, %: оксид углерода – 55, оксиды азота – 77, углеводороды – 93 и аэрозоль – 97. Остальные выбросы выделяют наземные транспортные средства с ДВС.

Таблица 6. - Содержание основных токсичных веществ в отработавших газах бензиновых двигателей

Токсичные вещества	Содержание
Оксид углерода %	до 10,0
Углеводороды, %	до 3,0
Оксиды азота %	до 0,5
Альдегиды %	0,03
Сажа г/м ³	до 0,04
Бенз(а)пирен мкг / м	до 20

Двуокись серы %	0,008

Основным токсичным компонентом отработавших газов, выделяющихся при работе бензиновых двигателей, является окись углерода. Она образуется при неполном окислении углерода топлива из-за недостатка кислорода во всем объеме цилиндра двигателя или в отдельных его частях.

Основным источником токсичных веществ, выделяющихся при работе дизелей, являются отработавшие газы. Картерные газы дизеля содержат значительно меньшее количество углеводородов по сравнению с бензиновым двигателем в связи с тем, что в дизеле сжимается чистый воздух, а прорвавшиеся в процессе расширения газы содержат небольшое количество углеводородных соединений, являющихся источником загрязнений атмосферы.

Примерное содержание токсичных компонентов в отработавших газах дизеля приведено в таблице 7.

Таблица 7. - Содержание токсичных компонентов в отработавших газах дизеля

Токсичные вещества	Содержание
Окись углерода %	0,2
Углеводороды, %	0,01
Окислы азота %	0,25
Альдегиды %	0,002
Сажа г/м ³	0,01 - 1,1
Бенз(а)пирен мкг / м	до 10
Двуокись серы %	0,03

Загрязнение воздуха автомобильным транспортом происходит в результате сжигания топлива. Химический состав выбросов зависит от вида и качества топлива, технологии производства, способа сжигания в двигателе и его технического состояния.

Наиболее неблагоприятными режимами работы являются малые скорости и «холостой ход» двигателя, когда в атмосферу выбрасываются загрязняющие вещества в количествах, значительно превышающих выброс на нагрузочных режимах.

Техническое состояние двигателя непосредственно влияет на экологические показатели выбросов. Отработавшие газы бензинового двигателя с неправильно отрегулированным зажиганием и карбюратором содержат оксид углерода в количестве, превышающем норму в 2-3 раза.

Отработавшие газы двигателя внутреннего сгорания содержат около 200 компонентов. Период их существования длится от нескольких минут до 4-5 лет. По химическому составу и свойствам, а также характеру воздействия на организм человека их объединяют в группы.

Использованные источники:

1. Аникин Б.А., Озмент Дж., Филиппов Е.Е. Эволюция понимания логистики

в сфере бизнеса и образования // Логистика. — 2014. — № 1. — с. 54-58.

2. Волков С.Н. Адаптация национальной логистической системы к международным нормам и стандартам // сборник работ 68-й научной конференции студентов и аспирантов государственного университета, в 3-х ч. — Минск: БГУ, 2014. — Ч. 3. — с. 113-116.

3. <http://www.e-xecutive.ru/management/practices/338528-logistika-v-rossii>

4. <http://www.up-pro.ru/library/logistics/systems/integrirrovannyye-cepochki.html>

5. <http://customsexpert.ru/articles/postanovka-problemi-razvit.htm>

Кушелева А. С.

студент, 4 курс

факультет «Экономический»

Орловский государственный аграрный университет

Ветрова Л.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Россия, г. Орёл

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: Статья посвящена основополагающим принципам бухгалтерского учета. В данной статье рассмотрены базовые и основные принципы бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, базовые принципы, допущения, требования.

Актуальность моей работы заключается в том, что бухгалтерский учет ведется на основе принципов, сформулированных и закрепленных на практике в ходе многовековой экономической деятельности.

В современных условиях в бухгалтерии предприятий используются принципы бухгалтерского учета, которые применяются в международной практике. Все эти принципы используются, чтобы решать практические задачи современного хозяйствования. Условно их можно разделить на две группы. Первая группа представляет собой базовые принципы бухгалтерского учета, которые требуют определенных условия и не меняются [1]. Их еще называют допущениями:

Принцип имущественной обособленности. На балансе предприятия учитывается только собственное имущество, которое обособленно от имущества, принадлежащего работникам организации и других предприятий.

Принцип непрерывной деятельности. Говорит о том, что предприятие будет продолжать свою деятельность, что важно для кредиторов, которые могут быть спокойны за погашение обязательств в будущем. Так как предприятие не собирается ни сокращать, ни ликвидировать собственную деятельность.

Содержание превалирует над формой. Очень важна информация о хозяйственной операции с экономической точки зрения.

Непротиворечивость. Остатки по синтетическим и аналитическим счетам на первое число месяца тождественны.

Вторая группа представляет основные принципы бухгалтерского учета, которые называются требованиями:

Принцип полноты, объективности. Когда все хозяйственные операции будут отражаться в бухгалтерском учете на всех этапах и подтверждаются первичными документами.

Принцип осмотрительности. При котором больше внимания уделяют расходам, потерям и пассивам, чем доходам и активам, не дают возможности при расчетах завышать активы и доходы, занижать расходы и обязательства и не допускают создания скрытого резерва.

Принцип последовательности. При этом применяется последовательно учетная политика предприятия от одного отчетного периода до другого, которая позволяет получать сравнимые отчеты. Иногда принципы бухгалтерского учета наглядно показывают, что всегда необходимо гибко подходить и учитывать предоставляемые бухгалтерией данные. Например, принцип своевременности предоставления информации повышает ее надежность и достоверность при задержке, хотя делает ее просто неуместной в таком случае. При заключении договоров и контрактов важнее своевременные предполагаемые данные и расчеты на прибыль, чем предоставление всей проведенной бухгалтерской информации за период, но с большой задержкой [2].

Принцип начисления. Когда хозяйственная операция относится к отчетному периоду, в котором она произошла, независимо от оплаты или поступления денег за эту операцию. Например, доход отражается в том периоде, когда поступил товар, а не когда произведена оплата. Учитывается здесь и принцип соответствия, при котором доходы соотносятся с расходами в том периоде, когда они получены на основе этих расходов. А вот доходы и расходы разных отчетных периодов учитываются отдельно[3].

Принцип двойной записи. Все хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете по принципу двойной записи, то есть по дебету и по кредиту счетов записываются одинаковые суммы.

Принцип периодичности. Обеспечивает составление баланса и финансового результата за отчетный период: месяц, квартал, год. Практически все организации страны применяют в своей повседневной практике, независимо от своей деятельности следующие принципы бухгалтерского учета:

Принцип денежного измерения, когда за единицу измерения принимают валюту своей страны.

Принцип конфиденциальности, при котором за разглашение коммерческой тайны организации предусмотрена материальная и уголовная ответственность.

Принципы понятности и значимости должны помогать пользователям в их работе при принятии решений.

Принцип правдивости и беспристрастности дают реальное представление о финансовом положении организации. Все эти принципы организации бухгалтерского учета как физических, так и юридических лиц способствуют получению прибыли и не противоречат законодательству страны.

Таким образом, в данной статье мы рассмотрели принципы бухгалтерского учета, и их разделение на базовые и основные принципы.

Использованные источники:

1. Бабаев Ю.А Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред. Ю.А. Бабаева. – М.; ВЗФЭИ, 2012.
2. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями // Все для бухгалтера, 2011. – № 1 (253)-2011. С. 5-93.
3. Ветрова Л. Н., Матвеев В. В., Колгушова Ю. Л. Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 2476–2480.

Оглавление

<i>Bakakin R.N.</i> , THE CONCEPT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES	3
<i>Bakakin R.N.</i> , FEATURES OF STATE REGULATION OF ECONOMY WITH THE USE OF THE SYSTEM OF SPECIAL ECONOMIC ZONES.....	5
<i>Pavel Y. Baryshnikov</i> , ANALYSIS OF TRENDS IN THE RUSSIAN BANKS' EUROBOND MARKET	9
<i>Burmistrov V.V.</i> , REGULATORY CONSIDERATIONS AND TRANSPARENCY OF A HEDGE FUND	16
<i>Egorycheva M.L.</i> , THE INTERACTION BETWEEN CORPORATE GOVERNANCE AND LIQUIDITY OF THE BANK	18
<i>Kiselev A.V.</i> , THE ROLE OF STATE IN THE SYSTEM OF RUSSIAN VENTURE FINANCING.....	19
<i>Kiselev A.V.</i> , THE ECONOMIC ESSENCE OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIONAL PROJECTS.....	26
<i>Svetlana Laysha</i> , EVOLUTION OF FINANCIAL TECHNOLOGY.....	30
<i>Nagmedova R. N.</i> , SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF SOCIAL PUBLIC PROTECTION IN GOVERNMENTAL POLICY FORMATION OF RUSSIAN FEDERATION.....	32
<i>Petrova E.A.</i> , LEGISLATIVE FRAMEWORK OF IFRS ADOPTION IN THE RUSSIAN FEDERATION	36
<i>Phuong An Huynh</i> , DUTCH DISEASE: THE RUSSIAN CASE AND THE TREATMENT FOR RESOURCE-DEPENDENT ECONOMIES	39
<i>Poiskova A.V.</i> , SHORT-TERMISM AND MANIPULATION OF FINANCIAL RESULTS: CAUSES, PROBLEMS, WAYS TO OVERCOME.....	41
<i>Polkin A.S.</i> , INTEREST RATE RISK HEDGING: PROS AND CONS	44
<i>Selemeneva E.A., Gogoleva M.A.</i> , CONDUCT OF THE CADASTRAL ACCOUNT TO IDENTIFY THE CADASTRAL VALUE OF LAND.....	48
<i>Shadinova Gulzira Abilasanovna, Japparova Raushan Turganaliyevna, Yakhiyayeva Gulmira Sharipovna</i> , POVERTY SCALES AMONG WOMEN OF SOUTH KAZAKHSTAN (SOCIOLOGICAL ANALYSIS).....	50
<i>Shtyrkhunova K.V.</i> , CURRENCY CRISIS IN RUSSIA IN 2008-2009.....	53
<i>Zamyatin M.M., Budovich Y.I.</i> , DEMAND FOR INDUSTRIAL POLICY IN RUSSIA AND KEY INTEREST GROUPS.....	54
<i>Zamyatin M.M., Budovich Y.I.</i> , KEY ISSUES AND DEBATES IN INDUSTRIAL POLICY. MODERN APPROACHES AND JAPANESE EXAMPLE	58
<i>Абгарян К.Б., Захарова П.А.</i> , EXPERIENCE OF RUSSIA'S WTO ACCESSION	68

<i>Абдрахманова Л.А., ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНОГО СЛЕДСТВИЯ В ЧАСТИ ДОКАЗЫВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ИСКА В УГОЛОВНОМ ДЕЛЕ.....</i>	<i>69</i>
<i>Абдрахманова Л.А., ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕСМОТРА УГОЛОВНОГО ДЕЛА В ЧАСТИ ГРАЖДАНСКОГО ИСКА СУДОМ АПЕЛЛЯЦИОННОЙ ИНСТАНЦИИ.....</i>	<i>72</i>
<i>Абдулазизова А.С., ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА</i>	<i>75</i>
<i>Абдулазизова А.С., УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ.....</i>	<i>77</i>
<i>Аброкова Л.С., ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>81</i>
<i>Аброкова Л.С., ОПТИМАЛЬНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>84</i>
<i>Аброкова Л.С., СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ПОСТРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>87</i>
<i>Аброкова Л.С., СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА.....</i>	<i>90</i>
<i>Аброкова Л.С., КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И УПРАВЛЕНИЕ</i>	<i>92</i>
<i>Аванесова М.А., Симонянц Н.Н., ПРИСУТСТВИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>95</i>
<i>Авдеева А.А., АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>101</i>
<i>Авдеева А.А., ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ПРОДУКЦИИ THE FORMATION OF THE PRODUCT PORTFOLIO</i>	
<i>Агапова А.Ю., СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ: ВИДЫ, ОСОБЕННОСТИ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА</i>	<i>112</i>
<i>Агеева А.В., РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГА В БЕЛАРУСИ</i>	<i>115</i>
<i>Айдинова К.Х., Бобрышева О.Р., Серпова К.И., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>118</i>
<i>Алтынбаев А.Р., ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ</i>	<i>122</i>
<i>Альков В.В., ИННОВАЦИИ И ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ НА БАЗЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРОВЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ КОМПЛЕКСОВ</i>	<i>125</i>
<i>Амурова М., Зайцева Н.А., НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В БАЛТИЙСКОМ РЕГИОНЕ</i>	<i>132</i>

<i>Андреева А.С., Никитина В.О., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>135</i>
<i>Андреева В.А., Ширяева Н. В., ДОХОД И ПРИБЫЛЬ: КАК ПОНИМАЛИ ЭТИ ТЕРМИНЫ В РАЗНОЕ ВРЕМЯ ЗА РУБЕЖОМ</i>	<i>138</i>
<i>Андреевский Д. В., Васильева Е.И., ЗДОРОВЫЙ ЧЕЛОВЕК – «ЗДОРОВАЯ СТРАНА».....</i>	<i>141</i>
<i>Андрухович Е.Н., Моисеенко Л.И., ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</i>	<i>145</i>
<i>Анисимова М.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>150</i>
<i>Анисимова Д.А., Верещетина А.А., Кондратьева К.А., ОТКАЗ В ВЫПЛАТЕ СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ</i>	<i>153</i>
<i>Анисимова Д. А., Верещетина А. А., Кондратьева К. А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>157</i>
<i>Антипова Е.С., ВЫБОР СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА .</i>	<i>160</i>
<i>Арефьева М.А., Маханько Г.В, ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В МИРЕ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО - КИТАЙСКОГО ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА</i>	<i>163</i>
<i>Артиков Н.А., ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>166</i>
<i>Аршинов И.В., Колпакова К.В., Гусарова Е.В., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....</i>	<i>169</i>
<i>Асанова З.Ф., Бейтулаев М.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>176</i>
<i>Асанова Т.Б., Гаипова А.Н., ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОНЦЕПТ»</i>	<i>179</i>
<i>Асылгужина Л.Р., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ.....</i>	<i>182</i>
<i>Ахметова А.А., ОСОБЕННОСТИ ТАКТИКИ ОСМОТРА МЕСТА ПРОИСШЕСТВИЯ В ХОДЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ.....</i>	<i>186</i>
<i>Ахметова Р.Р., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНЗИТА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ТРАФИКА ЕВРОПА – АЗИЯ</i>	<i>190</i>
<i>Ахметова Р.Р., РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСЗАКУПОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ</i>	<i>193</i>

<i>Ахметова Э.Р., Газизова А.И., КРЕДИТНЫЙ РИСК И ПУТИ ЕГО МИНИМИЛИЗАЦИИ.....</i>	<i>196</i>
<i>Бабанина А.А., УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КООПЕРАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ИВНЯНСКОМ РАЙОНЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>200</i>
<i>Базилевич А.Р., Фролова Т.Д., РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА СДЕЛОК M&A КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>203</i>
<i>Байдак Г.А., Петрюк О.А., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	<i>208</i>
<i>Байцаева З.И., SKY RESORT MAMISON</i>	<i>212</i>
<i>Бак И.О., УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ....</i>	<i>213</i>
<i>Балахонова К.А., Рудомётов Н.Д., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА</i>	<i>218</i>
<i>Баранов А.А., Городнянская Н., РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>224</i>
<i>Барба Е.П., Шатохина О.С., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭТИКИ И МАРКЕТИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>227</i>
<i>Барсукова Е., РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ PR.....</i>	<i>229</i>
<i>Барчо М.Х., Головинова Ю.С., Коробейникова В.В., ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>233</i>
<i>Барчо М. Х., Хохлова Т.Ю., ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ: УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ.....</i>	<i>240</i>
<i>Басова А.В., ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ CALL-CENTRE НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНУЮ РАБОТУ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>244</i>
<i>Баурина М.С., АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НОРВЕГИИ И ПРОГНОЗ АВТОМОБИЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ НА 2015г.</i>	<i>248</i>
<i>Баурина М.С., ВВП НОРВЕГИИ И ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В СТРАНЕ</i>	<i>252</i>
<i>Бахтерова А.А., ОТЧЕТ ОБ АНАЛИЗЕ ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ ПРОДУКТОВОГО МАГАЗИНА Г. МАГНИТОГОРСКА ООО «ВЬЮНА2».....</i>	<i>256</i>
<i>Беккер Р.В., ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО СПРОСОБА ДОСТАВКИ ГРУЗОВ</i>	<i>258</i>
<i>Белогорцева Л.Е., DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN RUSSIAN.....</i>	<i>261</i>

<i>Беликова Д.А., Шапошникова Н.Е., INSTAGRAM КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ</i>	<i>263</i>
<i>Белков Е.Н., ПОСТСТРУКТУРАЛИСТСКИЙ ПОДХОД В СПОРЕ МЕЖДУ СТОРОННИКАМИ ПРИМОРДИАЛИЗМА И КОНСТРУКТИВИЗМА.....</i>	<i>264</i>
<i>Белков Е.Н., ФРЕЙМОВЫЙ ПОДХОД К «ПОЛЮ» ПРИТЯЖЕНИЯ В ОБЩИНУ У НАРОДА МАРИ.....</i>	<i>267</i>
<i>Белков Е.Н., ТЕОРИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТРИКСТЕРА</i>	<i>270</i>
<i>Белков Е.Н., РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ МАРИЙСКОГО ЯЗЫКА У МАРИЙЦЕВ Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ</i>	<i>274</i>
<i>Белков Е.Н., ЭМОЦИОНАЛЬНО – ЦЕННОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ ИДЕНТИЧНОСТИ ГОРОДСКИХ МАРИ.....</i>	<i>277</i>
<i>Белова Д.В., Панина К.И., РОССИЙСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД.....</i>	<i>280</i>
<i>Белозеров В.С., РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>285</i>
<i>Берёза Н.В., Сосипатрова К.О., ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	<i>289</i>
<i>Беспалов Р.А., ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОБЩЕЕ И ЧАСТНОЕ</i>	<i>293</i>
<i>Беспалова О.В., ИНВЕСТИЦИИ 2016: ДОСТУПНО И НАДЕЖНО</i>	<i>296</i>
<i>Бесчастнова Н.В., Шабаетова Л.К., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....</i>	<i>299</i>
<i>Билалова И.Р., ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	<i>302</i>
<i>Бобровникова А. А., Овчинникова А. С., Нечипоренко Л. В., СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК</i>	<i>305</i>
<i>Бобровская Е.В., СЛУЖБА МАРКЕТИНГА В ГРУППЕ КОМПАНИЙ «РУСКОМ».....</i>	<i>308</i>
<i>Богданова Е.С., Огорокова О.А., ОЦЕНКА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ ОАО «ПРОДУКТГРУПП».....</i>	<i>311</i>
<i>Банадыхов Я.В., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБУЧЕНИЮ УЧАЩИХСЯ РАЗРАБОТКЕ WEB-САЙТОВ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ</i>	<i>316</i>
<i>Бочков П.В., РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>319</i>
<i>Бочков А.А., Дудник Т.А., Воронин В.С.</i>	<i>325</i>

К ВОПРОСУ О РОЛИ И МЕСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	325
<i>Буйко А.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССАХ	331
<i>Буйко А.И.</i> , МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	334
<i>Бутко К.В.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ И ОПЛАТА ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ	337
<i>Бутко К.В.</i> , КАК ОЦЕНИТЬ БЮДЖЕТ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ	340
<i>Быковская Н.В.</i> , УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ	344
<i>Быстрицкая А.Ю., Лаврентьева Я.А.</i> , ПОНЯТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ	349
<i>Бычик М.Н.</i> , ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	352
<i>Валерио К.Э., Коновалова О.Т.</i> , КОМПЬЮТЕРНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ - ШАГ К ПОЛУЧЕНИЮ КВАЛИФИКАЦИОННОГО АТТЕСТАТА АУДИТОРА	355
<i>Валимухаметова Э.Р., Халикова А.А.</i> , КОНКУРЕНТНЫЕ БАРЬЕРЫ И ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИЙ В ОБЛАСТИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ НА МИРОВОЙ РЫНОК	359
<i>Ван Вэй</i> , ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА КАК СРЕДСТВО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	369
<i>Ван Цзылян</i> , КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	373
<i>Вербецкая И.А.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ	380
<i>Вербич Е.Е., Чернигина К.П.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ	383
<i>Вещикова Н.А.</i> , ПРИЧИНЫ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ ФРОНТ-ОФИСА	387
<i>Владимирова Е. В.</i> , ДОХОДЫ И РАСХОДЫ: РИСКИ БЕДНОСТИ ВОЗРАСТАЮТ	390
<i>Волошина А.А.</i> , РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ РФ	393
<i>Воронкин Д.А.</i> , АНАЛИЗ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ РЕГИОНОВ	396

<i>Воронкин Д.А.,</i> УРЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БЫВШЕГО СССР ПОСЛЕ 2000Г.	399
<i>Воронкина А. А.,</i> ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ РОССИИ	403
<i>Вылегжанина Е.В., Ларина М.С.,</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА СТРАНЫ.....	406
<i>Гаврилов Е.А., Богунов С.П.,</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И ИНФЛЯЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ.....	411
<i>Гаджимурадова Б.М., Сайпутдинова М.Р., Багамаева Н.А.,</i> РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	414
<i>Ганиева Н.Г.,</i> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	418
<i>Гансук У., Гурин Я.С.,</i> IMPLEMENTATION OF HR DEVELOPMENT PRACTICES OF DIFFERENT COUNTRIES IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	421
<i>Гарский А.И.,</i> ПРОИЗВОДСТВО ПО ДЕЛАМ О БАНКРОТСТВЕ В ЮРИДИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ.....	423
<i>Гафурова С.А., Романеева Е.В.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ.....	428
<i>Гильманишина А.И.,</i> ОТЛИЧИЕ АУДИТА И СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ	433
<i>Глухова С.С., Сыротюк С. Д.,</i> АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ТЕРМИНА «ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО»	436
<i>Глухова С.С., Сыротюк С. Д.,</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	439
<i>Глуценко А.В., Нестеренко И.Н.,</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НА РЫНКЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ.....	443
<i>Гнездилова Е.А.,</i> ЭЛЕМЕНТЫ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, КАК ПРЕДМЕТА УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ	446
<i>Говорова Е.В.,</i> УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ПРОГРАММЕ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 8» ПРЕДПРИЯТИЕ	448
<i>Головкин Я.Д.,</i> МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОНФЛИКТЫ И ИХ ПРИЧИНЫ.....	454
<i>Голокозова Е.Р.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	457

<i>Горбунов Р.В., Васильев О.С., ПРОБЛЕМА ВЫВОЗА И УБОРКИ СНЕГА С МАГИСТРАЛЕЙ ГОРОДА КЕМЕРОВО</i>	461
<i>Горина В.С., FOREIGN EXPERIENCE AS THE SOLUTION OF THE ECONOMIC PROBLEMS OF THE RUSSIAN FEDERATION</i>	463
<i>Грибакина Н.М., ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)</i>	466
<i>Грибакина Н.М., АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО»)</i>	473
<i>Григорьева В.А., Побирченко В.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РОССИИ В ШОС</i>	478
<i>Громова С.В., Пантелеева Т.А., СОВЕРШЕСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	482
<i>Грязнова Е.Р., Исинова З. Т., БРЕНД РАБОТОДАТЕЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ</i>	486
<i>Губина В.Н., ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ</i>	490
<i>Губина В.Н., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ООО «КОМПАНИЯ ТЕКЛАЙН»</i>	492
<i>Гумерова Э. Д., Даминова Г. Н., РАЗВИТИЕ НАУЧНО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БРИКС В СФЕРЕ БИОМЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	495
<i>Гумерова Э. Д., ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	498
<i>Гусейнова Н.М., Камысовская С.В., УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ</i>	500
<i>Гуськова Ю.А., Пантелеева Т.А., СПЕЦИФИКА КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</i>	502
<i>Давлетова А.А., Салимова Ф. Н., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ - ФАКТОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	506
<i>Даминова Г.Н., Гумерова Э.Д., РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</i>	509
<i>Даминова Г.Н., НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ</i>	511
<i>Даниелян К.А., ЭКОНОМИКА ШВЕЦИИ</i>	514

<i>Дворянчикова А.В.</i> , МАРКЕТИНГ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	521
<i>Дедова Е.Ю., Козин А.А.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ	524
<i>Демиденко К.А., Храмцова А.Д.</i> , THE ISSUES OF CONDUCTING BUSINESS IN THE US: CULTURAL ASPECT	527
<i>Демченко И.А., Бабаджанов А.А.</i> , АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ	531
<i>Демченко И.А., Еремина А.А.</i> , ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ	534
<i>Демьяненко Д.А.</i> , КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ И СТРАТЕГИИ ОСНОВНЫХ РИТЕЙЛ ГРУПП НА ПРОДУКТОВОМ РЫНКЕ БЕЛГОРОДСКОГО РЕГИОНА	537
<i>Дерезицкая Е.О., Вылегжанина Е.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	541
<i>Диков И.Ю.</i> , АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ	547
<i>Дмитриева А.Е.</i> , ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «КЕДР»	549
<i>Дмитриева А.Е.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»).....	554
<i>Дмитриева А.Е.</i> , СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПО УЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И РАСЧЕТОВ	561
<i>Долганов А.С.</i> , ЗНАЧЕНИЕ АРХЕТИПОВ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ БРЕНДАМИ	564
<i>Долгова Т.О.</i> , УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ	570
<i>Долгушина В.А., Новиков А.С.</i> , АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)	573
<i>Долгушина М.А., Милащенко А.А.</i> , РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	577
<i>Долженко Е.Ю.</i> , РОЛЬ И МЕСТО СРОЧНОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ СЕГМЕНТОВ ВАЛЮТНОГО РЫНКА	580
<i>Долженко Е.Ю., Камышенко Э.А.</i> , ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	583

<i>Доля Н.Г., Шулика Е.Н., РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В РОССИИ</i>	<i>587</i>
<i>Дорогая Т.В., ОТРАЖЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТЕ ЗАСТРОЙЩИКА</i>	<i>589</i>
<i>Дорожкина Е.В., Кабылина А.И., ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА В ТРУДОВОЙ ПРОЦЕСС</i>	<i>591</i>
<i>Дорофеева К.И., ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ.....</i>	<i>596</i>
<i>Дорохов Д.С., ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ ИСПЫТАНИЯ В ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ</i>	<i>600</i>
<i>Дубовка Е. Ю., Дронченко Е. М., К ВОПРОСУ О МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>604</i>
<i>Дубровская Е. Н., СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ.....</i>	<i>609</i>
<i>Дубровская Е. Н., Лобкина Т.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ</i>	<i>612</i>
<i>Дудник Т. А., Каракчиева А.Э., МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	<i>615</i>
<i>Дудник Т. А., Ермакова А. С., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА</i>	<i>618</i>
<i>Дудник Т.А., Дубовка Е. Ю., ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ</i>	<i>622</i>
<i>Дудник Т. А., Ляпало Ю.В., ЛИДЕРСТВО И РУКОВОДСТВО В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА.....</i>	<i>626</i>
<i>Дудник Т.А., Ляпало Ю.В., ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>628</i>
<i>Дудник Т.А., Каракчиева А.Э., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ БЕЗБИЛЕТНИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	<i>631</i>
<i>Дудник Т.А., Торосьян А.Г., К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА</i>	<i>635</i>
<i>Дудник Т. А., Корниенко А. А., РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>637</i>
<i>Дудник Т. А., Корниенко А. А., МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА.....</i>	<i>641</i>
<i>Дудник Т.А. Торосьян А.Г., К ВОПРОСУ ОБ УКЛОНЕНИИ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ</i>	<i>644</i>

<i>Дудник Т.А., Хобта Е.С., ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ</i>	<i>647</i>
<i>Дудник Т. А., Шевлякова В.Ю., К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ.....</i>	<i>650</i>
<i>Дьяков С.А., Тарасьева О.А., ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	<i>654</i>
<i>Дьяков С.А., Глазкова Е.А., DIGITAL- МАРКЕТИНГ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>657</i>
<i>Дьяков С.А., Коробейникова В.В., РОЛЬ БРЕНДА В МАРКЕТИНГЕ</i>	<i>663</i>
<i>Егорова Е. Э., Григорьева Н. О., Нечипоренко Л. В., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>668</i>
<i>Егорова Е. Э., Григорьева Н. О., Нечипоренко Л. В., ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ВО ВРЕМЕНИ: ЭВОЛЮЦИЯ И РЕВОЛЮЦИЯ</i>	<i>672</i>
<i>Елагина Я.А., СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДРОСТКОВОГО ВОЗРАСТА</i>	<i>675</i>
<i>Елизарова Н., Смирнов Т.А., МИФОЛОГИЯ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ</i>	<i>678</i>
<i>Емелин В.Н., Гарина Н.Е., Морозкина М.С., ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРОЛЯ НАД БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ.....</i>	<i>682</i>
<i>Енютина Е.И., ЗАКУПОЧНАЯ И СБЫТОВАЯ ЛОГИСТИКА</i>	<i>688</i>
<i>Енютина Е.И., ЛОГИСТИКА В ТОВАРОДВИЖЕНИИ.....</i>	<i>692</i>
<i>Ерёмина Т.В., ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПАССАЖИРСКИЙ ПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)</i>	<i>695</i>
<i>Ермакова А. С., Дудник Т. А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>699</i>
<i>Ерошкина Д. В., РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ БОРЬБЫ С УКЛОНЕНИЕМ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОФШОРОВ</i>	<i>702</i>
<i>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЛИФТОВОГО СЕРВИСА)</i>	<i>707</i>
<i>Есина К.С., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>709</i>
<i>Ефимова В. С., Борчикова В. К., ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>715</i>

<i>Жванько А. Н., Лещинский Н. С.,</i> ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: РАЗВИТИЕ, РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ	718
<i>Жданова В. А., Нечипоренко Л. В.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ.....	725
<i>Жданова В. А.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ	728
<i>Жираковская Н.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ	730
<i>Житиневич Д.Ю., Зайцева Н.А.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУЗЕЙНЫХ КОМПЛЕКСОВ.....	737
<i>Жукова Е. О.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ.....	741
<i>Жукова Е. О., Назюкова М.О.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	744
<i>Зайнутдинова Г.В.,</i> ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВАХ.....	747
<i>Зайцев А.Е.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В КУЗБАССЕ.....	751
<i>Закалюжная В.А.,</i> ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	754
<i>Зенович А.И.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА СЛУЖАЩИХ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ	756
<i>Зимудра Е. И., Зимудра В. Е.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ПОДРОСТКОВ В КИСЕЛЕВСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ	759
<i>Зиниша О.С.,Коровайная Е. М.,</i> ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА БАНКА РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ.....	762
<i>Зиниша О.С.,Андрюкова Н.А.,</i> О ПЛАНАХ И МЕРОПРИЯТИЯХБАНКА РОССИИ ПО СНИЖЕНИЮ ИНФЛЯЦИИ К 2017 ГОДУ	768
<i>Зиниша О.С.,Дышеков А.А.,</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	773
<i>Зиниша О.С., Хохлова Т. Ю.,</i> КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА БАНКА РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	778

<i>Зиниша О.С., Чекмарева С. А., ПРИЧИНЫ ДЕВАЛЬВАЦИИ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ И ПОИСК ПУТЕЙ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ.....</i>	<i>783</i>
<i>Зинцова А.С., Каретникова О.В., ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ ПЕНСИОНЕРАМ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАСШИРЕНИЮ ИХ ПЕРЕЧНЯ</i>	<i>787</i>
<i>Зинцова А.С., Шишкова М.И., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ЗАМЕЩАЮЩИХ СЕМЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>791</i>
<i>Зинцова А.С., Седова К.В., СУПЕРВИЗОРСТВО В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ МЕТОДИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ В ПРОЦЕССЕ ИХ АДАПТАЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ</i>	<i>794</i>
<i>Зюзина Н.Н., Провоторов С.А., ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ТУРИЗМЕ</i>	<i>795</i>
<i>Зюзина Н.Н., Тормышова М.К., ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА – КАК ИДЕАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЕАКЦИИ РЫНКА НА ТОВАРНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>799</i>
<i>Зюзина Н.Н., Самойлова Л.И., СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ.....</i>	<i>803</i>
<i>Зюзина Н.Н., Михина Е.В., КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ.....</i>	<i>806</i>
<i>Зюзина Н.Н., Лопатин С.В., МАРКЕТИНГОВЫЕ ИСЛЕДОВАНИЯ РЫНКА.....</i>	<i>809</i>
<i>Зюзина Н.Н., Степанова Л.Ю., КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ: ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ.....</i>	<i>813</i>
<i>Ибадова Л.М., ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ САХА(ЯКУТИЯ).....</i>	<i>816</i>
<i>Иванов Г.И., Ситников Н.А., Просандеев В.А., ДЕФИНИЦИЯ «ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГОСКОРПОРАЦИЯ» И ЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ ПРИЗНАКИ</i>	<i>819</i>
<i>Иванова Е.А., Хатламаджиян Л. Г., КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>821</i>
<i>Иванова К.В., УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ</i>	<i>827</i>
<i>Иванов Г.И., Ситников Н.А., Просандеев В.А., ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ГОСКОРПОРАЦИЙ И ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ</i>	

ДИНАМИКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА	832
<i>Изотова К.С., Ветрова Л.В., ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РАЗВИТИЕ ВИНОДЕЛИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ.....</i>	<i>835</i>
<i>Илларионова К.Ю., ВЛИЯНИЕ ТЕКУЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....</i>	<i>838</i>
<i>Имельбаева З.Х., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО PR В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ.....</i>	<i>841</i>
<i>Ирицян В.Э., Неводова И.А., ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	<i>844</i>
<i>Ирицян В.Э., Блохина И.М., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....</i>	<i>849</i>
<i>Исмиляева Э.С., ФРАНЧАЙЗИНГ – КАК ОСОБАЯ ФОРМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ</i>	<i>854</i>
<i>Ишмухаметов Я.М., БОРЬБА С НАРКОТИКАМИ ИЛИ УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРАВИЛ ОТПУСКА ОНКОЛОГИЧЕСКИ БОЛЬНЫМ ОБЕЗБОЛИВАЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ?</i>	<i>858</i>
<i>Ишмухаметов Я.М., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БОРЬБЫ С ТЕРРОРИЗМОМ</i>	<i>861</i>
<i>Ищанова Д.А., ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.....</i>	<i>863</i>
<i>Кабанова В.Б., РЕГУЛЯТИВНЫЕ НОВАЦИИ В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>866</i>
<i>Кавардакова О.А., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ</i>	<i>869</i>
<i>Кавардакова О.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В ГОРОДЕ ЕКАТЕРИНБУРГЕ.....</i>	<i>871</i>
<i>Кадырова И.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ</i>	<i>873</i>
<i>Казакова В. Л., Ширяева Н.В., АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА АВТОПРИБОРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АВС-АНАЛИЗА</i>	<i>875</i>
<i>Казакова М., Зилаева В., К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ PR - ПРОЕКТИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ</i>	<i>880</i>
<i>Казакова Н.Ю., Гаврилова О.З., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЧР.....</i>	<i>883</i>
<i>Калашиникова Ю.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И СРЕДИЗЕМНОМОРСКИХ СТРАН.....</i>	<i>887</i>

<i>Калигина Ю.А., Барышева С.Ю., ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПРИ РАБОТЕ ВО ВРЕДНЫХ И ОПАСНЫХ УСЛОВИЯХ ТРУДА.....</i>	<i>892</i>
<i>Калимуллина З.Р., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНЫМ ДЕЛОМ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>897</i>
<i>Калита М.А., Марченко Т.И., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>902</i>
<i>Канеева Э.В., РОЛЬ ПРИРОДНОГО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>909</i>
<i>Канеева Э.В., КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ</i>	<i>913</i>
<i>Капелюшный Э.Д., Паукова А.А., ИЗУЧЕНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА.....</i>	<i>915</i>
<i>Карапетян Г.Г., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЯЗАННОСТИ АКЦИОНЕРА УЧАСТВОВАТЬ В ПРИНЯТИИ КОРПОРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ВНУТРЕННИМИ ДОКУМЕНТАМИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА</i>	<i>918</i>
<i>Карлова С.Н., ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА САХАРА</i>	<i>922</i>
<i>Карпенко А.В., РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ</i>	<i>925</i>
<i>Карпов Л.А., РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ</i>	<i>928</i>
<i>Кастерин Ю.С., Горшков В.В., ЗАЩИТА СВОИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ОТ УТЕЧЕК</i>	<i>933</i>
<i>Катков В.А., АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ПЕДАГОГА НА ПРИМЕРЕ МБОУ "УМЕТСКАЯ СОШ".....</i>	<i>935</i>
<i>Качалов А.А., МЕТОД МОНТЕ КАРЛО ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКЗОТИЧЕСКИХ ОПЦИОНОВ.....</i>	<i>938</i>
<i>Кашихян О. С., МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ЗНАЧЕНИЕ И ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ</i>	<i>941</i>
<i>Кильмаматов А.Р., Бикташева Ю.Р., Суровцева О.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	<i>944</i>
<i>Ким И.С., ПРИЧИНЫ ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ</i>	<i>949</i>

<i>Кириллова М.А., Абрамова Л.А., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>952</i>
<i>Кирпичев В.В., МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНИХ МИГРАЦИЙ НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ.....</i>	<i>959</i>
<i>Киселева Л. С., Кислицина К. А., СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СУЩНОСТЬ ЯВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ</i>	<i>962</i>
<i>Киселева Л.С., Еришова Д.Е., ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В ТЮМЕНСКОМ РЕГИОНЕ</i>	<i>970</i>
<i>Клейкова И.К.. РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>975</i>
<i>Кожина Е.В., Сохарева Н.А., РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....</i>	<i>980</i>
<i>Колесник Д.А., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО. ОТ ДРЕВНЕЙ РУСИ ДО СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	<i>983</i>
<i>Колесник В.С., Вакуленко В.В., ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РОССИИ.....</i>	<i>987</i>
<i>Колмакова Е.А., Цветухина Е.А., К ВОПРОСУ О ЦЕННОСТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ В ПОЗНАНИИ</i>	<i>990</i>
<i>Колоколова К.А., ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ХОДЕ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>994</i>
<i>Колосова А.В., СЕГМЕНТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО: НАЗНАЧЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ</i>	<i>998</i>
<i>Колпакова Т.В., Коган А.Б., ПОЛЕЗНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИГР В ДЕТСКИХ ЛЕТНИХ ЛАГЕРЯХ</i>	<i>1000</i>
<i>Кольчурина О.А., УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ</i>	<i>1004</i>
<i>Комзарева А.С., СУДЕБНО – БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОПЕРАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</i>	<i>1007</i>
<i>Комисарук А.П., РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	<i>1010</i>
<i>Конаков Н.В., ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1013</i>
<i>Копылова Ю.С., Аглиулова К.Д. Гоношилина И.Г.,ВЛИЯНИЕ КАНАЛА КОММУНИКАЦИИ НА ВОСПРИЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ</i>	<i>1018</i>

<i>Копьев И.Г., Селезнева А.В., Мязитова И.М., ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>1021</i>
<i>Короткова Е.Н., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ДОХОДОВ ОТ ПРОДАЖ.....</i>	<i>1025</i>
<i>Коротун А.С., ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ</i>	<i>1028</i>
<i>Корытова В.Е., ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЕДУЩИХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В ГОРОДЕ УФА.....</i>	<i>1033</i>
<i>Косников С. Н., Кудинова А.И., МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>1036</i>
<i>Котельников Д.А., РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВОГО ПРИБРЕЖНОГО ТУРИЗМА НА КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА</i>	<i>1042</i>
<i>Котикова А.В., Шмигирилова Л.Н., СОДЕЙСТВИЕ КАРЬЕРНЫМ УСТРЕМЛЕНИЯМ МОЛОДЕЖИ</i>	<i>1046</i>
<i>Котыло Т.В., ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ.....</i>	<i>1052</i>
<i>Кочетков Н.В., ВОСПИТАНИЕ ПОДРОСТКОВ.....</i>	<i>1055</i>
<i>Кочин Ю.А., Сивинцева Я.О., ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕТОДОМ SERVQUAL</i>	<i>1057</i>
<i>Краснова Я.Ю., ПРОЦЕСС КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ</i>	<i>1061</i>
<i>Красулина С.Н., ЭКСТРИМАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАМЧАТСКОГО РЕГИОНА, ЕГО РАЗВИТИЕ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ КРАЯ</i>	<i>1064</i>
<i>Кривцова Н.Е., Леонова Е.Ю., ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА..</i>	<i>1068</i>
<i>Криони О.В., Хуснуллин Р.Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ РЕАЛИЗАЦИИ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ БАНКОВ</i>	<i>1072</i>
<i>Крутько Л.С., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Й.ШУМПЕТЕРА И И.КИРЦНЕРА.....</i>	<i>1076</i>
<i>Кубрак М.С., Шимко Д.С., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	<i>1080</i>
<i>Кузагильдина Л.Р., ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: ПОНЯТИЕ И.....</i>	<i>1083</i>
<i>Кузагильдина Л.Р., ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭЛЕМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА.....</i>	<i>1089</i>

<i>Кузнецов Я.А.</i> , APPLICATION OF US EXPERIENCE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT PROJECT FOR RUSSIA	1094
<i>Кузнецова Е.Н., Дубинина Е.В.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛЕКСИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ АВСТРАЛИЙСКОГО ВАРИАНТА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА С БРИТАНСКИМ АНГЛИЙСКИМ НА ПРИМЕРЕ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ.....	1095
<i>Кузнецова М.В., Захарян А.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОГРАММЫ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА КУБНИ	1100
<i>Кузьмина О.О.</i> , УЧЕТ ЗАТРАТ НА МАСЛОЖИРОВЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ.....	1102
<i>Куклина Н.Д.</i> , ТИПОЛОГИЯ ИМИДЖЕВЫХ АГЕНТСТВ	1105
<i>Купреева Е.С., Зайцева Н.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО ТУРИЗМА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1110
<i>Курдюкова Е.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В СФЕРЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ.....	1114
<i>Куцов М.С.</i> , ОЦЕНКА ВЫБРОСОВ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ В АТМОСФЕРНЫЙ ВОЗДУХ ОТ ДВС АВТОМОБИЛЯ	1118
<i>Кушелева А. С.</i> , ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	1123