

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 6(25)-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 № 6(25) (июнь, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

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

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИСЛАМСКИХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статье рассматриваются необходимость, возможность и перспективы развития исламских кредитно-финансовых институтов в России. Исламские банковские учреждения следует рассматривать как исламские не по происхождению их капитала, а, прежде всего, по принципам операционной и инвестиционной деятельности. Они осуществляют операции в соответствии с принципами и традициями ислама и исламского права, которые можно свести к следующим основным положениям: проведение операций на основе равного разделения риска, прибыли и убытков, запрещение аккумуляции средств без товарного покрытия и запрет на взимание ростовщического процента

Ключевые слова: исламский банкинг, кредит, система, банк, рынок.

В последние десятилетия арабские государства активно разрабатывают собственную концепцию социально-экономического развития, во многом несовместимую с принципами и ценностями концепции рыночного хозяйства индустриально развитых стран. В этой концепции, опирающейся на систему заложенных в Коране этических постулатов, сформулированы принципы правовых и хозяйственных отношений в современном мусульманском обществе. Одним из институтов экономической системы ислама являются исламские банки – особая форма организации финансового бизнеса, при котором услуги предоставляются клиентам на беспроцентной основе. Такое отношение к банковскому проценту заставило мусульманских финансистов искать пути реализации альтернативной банковской системы, которые бы не противоречили существующему в Коране запрету на взимание ссудного процента.

Реальный интерес России к исламскому банковскому делу носит объективный характер. В стране проживают более 20 млн. мусульман. Свою роль здесь, безусловно, играют также проблемы миграции населения в Российской Федерации, возвращение к местам прежнего компактного проживания значительной части мусульманского населения.

Другая немаловажная причина - углубление экономического сотрудничества в различных формах и сферах с мусульманскими странами. Ислам исповедует не только население стран Ближнего Востока, это государственная религия ряда стран СНГ, а также многих стран Азии и Северной Африки, с которыми Россия стремится поддерживать устойчивые экономические связи. Между тем товарооборот между Россией и исламскими странами в последнее десятилетие заметно снизился. Финансовая

инфраструктура поддержки внешнеэкономического обмена почти полностью отсутствует. Ситуация в этой сфере улучшается весьма медленно. Российские предприниматели и инвесторы максимально заинтересованы в расширении торгово-экономического взаимодействия между Россией и странами-членами Организации Исламская Конференция как на двусторонней и трехсторонней основе, так и в рамках коллективных многосторонних инвестиционных проектов.

Подводя итоги, представляется возможным сделать некоторые имеющие практический смысл выводы:

- Исламские банки, будучи, на наш взгляд, особой модифицированной формой кооперативных инвестиционных банков, заняли определенный сегмент в международной банковской структуре, полностью вписавшись в экономическую ткань принимающих стран, в том числе ряда немусульманских государств. Отмечаются их достаточно прочное положение и устойчивое расширение масштабов инвестиционной деятельности во многих странах.

- На современном этапе для Российской Федерации представляется немаловажным укрепление прямых валютно-финансовых взаимосвязей с арабским финансово-промышленным капиталом и исламскими банками в целях:

- а) развития и диверсификации кредитно-банковского сектора в РФ в целом, так и в первую очередь в районах компактного проживания мусульман, на долю которых приходится ныне не менее 20 % всего населения России;

- б) внедрения новых адекватных форм промышленного и валютно-финансового сотрудничества РФ с мусульманскими странами СНГ, в ряде которых реальное влияние России как экономическое, так и политическое в 2013-2016 гг. заметно ослабло.

- На повестку дня должны быть поставлены задачи рационализации действующего в России кредитно-банковского и валютного законодательства для снятия существующих препятствий искусственного характера, тормозящих развитие исламского банковского дела в РФ. Здесь России важно учитывать опыт ряда неисламских индустриально развитых стран Запада, где с начала 1990-х годов законодательным образом оформлены необходимые условия для стабильной инвестиционной деятельности арабского финансово-промышленного капитала и исламских банков. Не менее важно совершенствование административных норм и действующего законодательства в таких сферах постоянной операционной деятельности исламских институтов и банков в РФ, как развитие вакуфных учреждений, сертификация халяльной продукции. Необходимы законодательное оформление в общероссийском масштабе и упорядочение на местах предпринимательской деятельности религиозных организаций, хозяйственной деятельности различного типа специализированных мусульманских организаций, применения практики исламского страхования и др. Безусловно, что эти законодательные акты должны быть приняты ныне

в РФ в возможно короткие сроки.

• Прослеживаются определенные тенденции, позволяющие говорить о некоторых новых ориентирах в процессах финансовой глобализации в современном мире. Они обусловлены расширением масштабов валютно-финансового сотрудничества РФ с арабским финансово-промышленным капиталом и интенсификацией инвестиционной деятельности исламских банков в РФ, в том числе в перспективе на базе учреждения новых исламских банков в таких регионах как Татарстан, Башкирия и ряде других районов. Эти процессы в РФ проходят на фоне реального повышения роли исламского финансирования во многих развивающихся странах, так и в принимающих исламские банки индустриально развитых странах. Ныне формируются, хотя и с определенными трудностями, предпосылки применения принципов исламской экономики и исламского банковского дела в хозяйственной деятельности субъектов в рамках действующего законодательства РФ. В силу этих причин становится возможным прогнозировать, что в ближайшие 2-5 лет будут происходить внедрение на практике схем исламского финансирования и последующее постепенное формирование стабильного российского рынка исламских кредитно-финансовых услуг, который будет оперировать в полном соответствии с принципами исламской экономической доктрины.

Использованные источники:

1. Павлов В.В. Исламские банки в исламском финансовом праве. –М.: Анкил, 2003. – 312с.
2. Румянцев М.А., Д.Е. Расков. Некоторые элементы исламской экономики // Христианство и Ислам об экономике. – СПб. Восток, 2008. –205с.
3. Судин Харон. Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 390с.

Магомадова М.М.

старший преподаватель

кафедра «Банковское дело»

«Чеченский государственный университет»

Россия, г. Грозный

ОСОБЕННОСТИ ВИДОВ ТАКАФУЛ-СТРАХОВАНИЯ: СЕМЕЙНОГО И ЛИЧНОГО

Статья посвящена анализу видов исламского страхования. В ст. 6 шариатского стандарта № 26 указаны следующие допустимые виды такафула: имущественное страхование подразумевает возмещение фактически понесенных убытков в случае реального ущерба и личное страхование включает страхование от рисков нетрудоспособности или смерти, в противовес страхованию жизни в традиционной системе страхования.

Ключевые слова: такафул, исламское страхование, особенность, имущественное страхование, личное страхование.

Такафул-страхование делится на два вида - общий, являющийся практически аналогией коммерческому имущественному страхованию и семейный, включающий личное страхование, но имеющий характерные отличительные черты.

Специфические черты и особенности отношений между участниками данных видов страхования представлены в таб. 1.4.

Таблица 1.4 - Базовая система общего и семейного такафул-страхования [1]

Общий такафул		
Такафул-оператор	Участники	
Акционерный капитал (АК, англ. SHF)	Фонд участвующих в такафуле (ФУТ, англ. PTF)	
	(с целью обеспечения кард хасан)	
	Рисковые счета участников (PCY, англ. – PRAs)	
Семейный такафул		
Такафул-оператор	Участники	
Акционерный капитал (АК) (с целью обеспечения)	Фонд участвующих в такафуле (ФУТ) (кард хасан)	Инвестиционный фонд участников (ИФУ, англ. - PIF)
	Рисковые счета участников (PCY, англ. – PRAs)	Инвестиционные счета участников (ИСУ, англ. – PIAs)

По мнению Р.И. Беккина, которое мы разделяем главное различие между семейным такафулом и коммерческим личным страхованием заключается в структуре распределения прибылей между участниками и страховым оператором, а не в терминологии. Семейный такафул имеет в основе модель мудараба и представляет собой, прежде всего, систему сбережений, и только потом защитный механизм от рисков на основе принципа взаимопомощи. Участниками семейного такафула регулярно выплачиваются взносы, которые направляются в фонд семейного такафула (или просто такафул-фонд), разделённый на две части.

Средства из фонда семейного такафула направляются на специальный счёт, взносы, выплачиваемые участником страхования, направляются на специальный коллективный или индивидуальный счёт. Последний направляется на получение прибыли, а средства с коллективного счёта по окончании страхового договора выплачиваются страхователю или его наследникам.

В случае, если страхователь умирает до окончания срока действия полиса по-семейному такафулу, его наследники получают все взносы, уплаченные им на его счёт с момента заключения договора и до его смерти, включая накопленную прибыль. Наследники страхователя также имеют право на невыплаченную часть взносов со специального счета участника, которую страхователь выплатил бы, если бы дожил до истечения периода страхового договора. При расчёте данной суммы принимается период, начиная со дня смерти участника и до окончания срока действия полиса.

Согласно Корану, жизнь и смерть любого живого существа зависит от воли Аллаха, поэтому для получения прибыли и страховой выплаты со счета участника не имеет принципиально значения, в результате чего наступила смерть – страхователь может покончить с собой, умереть естественной смертью или погибнуть в результате несчастного случая.

Хотя некоторые такафул-операторы вообще не рассматривают в полисе самоубийство как причину смерти или не выплачивают денежных сумм, если суицид застрахованного лица произошёл в течение года с момента заключения договора. Если страхователь дожил до момента истечения срока действия страхового договора, он получает прибыль с данного счета, накопленную за период действия договора, а также всю сумму уплаченных им на счет такафул-оператора взносов.

Согласно правил, установленных такафул-компанией, страхователь получает часть чистой прибыли со специального счета участника. В случае, если страхователь решит расторгнуть договор такафула до истечения срока действия полиса, он сможет претендовать только на уплаченные им до момента расторжения договора взносы и прибыль по ним (за вычетом издержек оператора); при этом со специального счета участника страхователь не получит ничего.

На семейный такафул существенное влияние оказывают принципы наследования в мусульманском праве. Назначенный по договору семейного такафула, в соответствии с концепциями наследника (мирас) и расторжение договора (васайя), выгодоприобретатель является доверительным собственником (согласно институту общего права), но никак не абсолютным бенефициарием (согласно институту коммерческого страхования жизни). Следовательно, в соответствии с правилами наследования, согласно мусульманскому праву, страховой интерес в такафуле после смерти участника договора переходит к его непосредственным наследникам.

Такафул под имущественным страхованием понимает возмещение убытков, фактически понесенных в случае конкретного ущерба, в него также включено страхование от пожара, ДТП, авиакатастрофы, возникновения гражданской ответственности нарушения доверенным лицом обязательств и т.п.

В личное же (семейное) страхование входит страхование от рисков смерти или нетрудоспособности, оно иногда также упоминается в качестве взаимной поддержки, в противовес страхованию жизни в коммерческом страховании.

Страхование от рисков смерти или нетрудоспособности имеет место при следующих условиях:

- подача заявки на участие с перечислением всех персональных характеристик и данных, которые должны быть обозначены для предоставления страхового покрытия, вместе с подробной информацией обязательствах и причитающихся выплатах участника;
- указание размеров взноса;

- указание компенсационных выплат, которые причитаются выгодоприобретателю согласно договору;
- в случае смерти выплаты по такафулу должны быть распределены между лицами, имеющими на них права, сторонами, либо в целях, которые указаны в документах, согласно нормативным актам, издаваемым Шариатским наблюдательным советом;
- в случае страхования от рисков смерти страховой полис должен предусматривать, что участник (выгодоприобретатель) или его наследник не наделены правом получения каких-либо компенсаций с наступлением смерти из-за убийства, в которое вовлечены данный выгодоприобретатель или наследник.

Использованные источники:

1. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования. Перевод с английского - М.В. Панасюк, Е.М.Пудовик, А.С.Андропова. Казань – 2012. – 316с.

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

СТАНОВЛЕНИЕ ТАКАФУЛА В РОССИИ

В статье рассматриваются необходимость, возможность и перспективы развития такафула в России. Согласно шариатского стандарта № 26 «Исламское страхование, (такафул) исламское страхование представляет собой договорные отношения между группой лиц с целью урегулирования убытков, наступивших в результате действия определенных рисков, которым все такие лица могут подвергнуться. Эти отношения включают в себя внесение платежей в качестве добровольных взносов (пожертвований) и ведут к учреждению страхового фонда (фонд участников такафула или такафул-фонд), который обладает статусом юридического лица и несет финансовую ответственность.

Ключевые слова: такафул, Россия, исламское страхование, развитие, стадии.

В различных странах становление такафул-страхования проходит в соответствии с особенностями экономики и институциональной среды той или иной страны. В то же время во всех случаях появление и развитие исламских финансовых институтов имеет ряд общих черт. Процесс становления такафул-страхования условно можно разделить на следующие стадии¹:

¹ Беккин Р.И. Принципы и перспективы сотрудничества России и Исламского банка развития// Вестник внешней торговли. – 2008. – №3. – С.7-8.

- начальная стадия, на которой осуществляется разработка внедрение отдельных исламских страховых продуктов;
- лицензирование полноценных исламских страховых компаний;
- развитие небанковских исламских финансовых институтов и расширение ими ассортимента предлагаемых исламских финансовых продуктов.

В последние годы коммерческие банки и страховые компании по всему миру проявляют все больший интерес к исламским финансовым продуктам. Это обусловлено, во-первых, стремлением страховых компаний предлагать свои услуги растущему мусульманскому населению, а во-вторых, – желанием страховых организаций привлечь средства международных инвесторов из мусульманских стран.

Для оценки потенциала рынка исламских финансовых продуктов коммерческие страховые компании могут сначала запустить пилотный проект. На этом этапе клиентам чаще всего предлагаются надежные исламские торгово-финансовые продукты для малых и средних предприятий. Как уже отмечалось, для внедрения такафул-страхования важно создание специальной инфраструктуры во избежание смешения исламских и коммерческих классических фондов. По мере расширения исламского направления бизнеса коммерческие страховые компании могут рассмотреть вопрос о создании дочерних организаций, специализирующихся на исламских финансовых продуктах.

Еще одним способом внедрения исламских финансовых институтов в современную финансовую систему является деятельность в сфере инвестирования. Например, в западных странах классические коммерческие страховые компании предлагают продукты, специально разработанные для привлечения мусульманских инвесторов.

В последние годы были созданы международные финансовые организации, предназначенные для оказания поддержки правительствам в решении вопросов, связанных с деятельностью исламских банков и страховых компаний, а также для выработки стандартов и публикации лучшей практики применения тех или иных исламских финансовых инструментов. Наиболее известной и авторитетной является международная организация Исламский Банк Развития.

Взаимодействие с данной организацией может помочь органами государственной власти проводить адекватную политику, направленную на интеграцию исламских финансовых институтов в экономику стран с традиционными финансовыми системами.

Что касается России, то в настоящее время медленное развитие исламских финансовых институтов в нашей стране объясняется тремя основными факторами:

1. Быстрому росту исламской финансовой индустрии препятствует законодательство, не предусматривающее функционирование подобных организаций в РФ;

2. Успешная работа таких институтов практически невозможна без создания специального органа, который бы давал заключение о соответствии различных финансовых продуктов Шариату;

3. Серьезным препятствием для развития исламских финансовых институтов в России является сложившаяся практика их развития, что требует полного отказа в регионе от существования коммерческих компаний.

В России была основана первая страховая компания, отвечающая этическим принципам ислама: такафул-компания, офисы которой открылись в Москве и Казани в 2010 году, была создана инвестгруппами «Сафинат» и казанской «Альянс Капитал». Такафул-страховщик предложил клиентам участвовать в его прибыли, для быстрее выхода на рынок такафул-страхования в России, потенциальный объем которого оценивается в 2,6 млрд. долл. США.

Средства страховщика, консультантом которого выступила кувейтская First Takaful Insurance Company, инвестируются в дозволенные Шариатом финансовые инструменты. Традиционно страховщик, который работает по принципу «такафул», переводит средства клиентов в общий фонд, инвестируя их, например, в компании, не связанные с производством алкоголя или выдачей денег под проценты. Из этого фонда производятся выплаты по всем страховым случаям.

Интерес к исламским финансам резко вырос из-за финансового кризиса 2007-2009 годов. Исламские финансовые институты оказались устойчивыми к глобальному финансовому кризису, т.к. по Шариату финансовым компаниям запрещено инвестировать в некоторые потенциально опасные активы, включая высокорисковую ипотеку, а также классические деривативы. Именно в этой сфере западные банки и другие финансовые организации понесли наибольшие убытки.

Использованные источники:

1. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования. Перевод с английского - М.В. Панасюк, Е.М.Пудовик, А.С.Андропова. Казань – 2012. – 316с.

Магомедова З.О., к.э.н.

доцент

кафедра «аудит и экономический анализ»

Гасратова М.И.

студент 3 курса

факультет «Управления»

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ И ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния и динамики уровня инфляции в России и в мире, рассматриваются особенности

методики расчета инфляции в России, обосновывается неблагоприятное воздействие на экономику государства, как инфляции, так и дефляции.

Ключевые слова: Инфляция, индекс потребительских цен, уровень инфляции, инфляционные ожидания, покупательская способность, дефляция.

Одной из наиболее важных проблем экономики России на современном этапе является инфляция, которая сопровождается ростом цен на товары и услуги, снижением покупательской способности населения, появлением в обращении большого количества денежной массы, не обеспеченной товарами, услугами и иными активами и, как результат - девальвацией национальной валюты. В связи с этим изучение инфляции, ее анализ, выявление причин является актуальным на сегодняшний момент.

В данной статье рассмотрим инфляционный фон России в долгосрочном периоде и исследуем закономерности изменения уровня инфляции в периоды кризисов, проведем анализ инфляционного давления на примере нескольких стран.

Проведем анализ инфляции в России за период с 1991 по 2016 годы. Динамику месячной и годовой инфляции в России с 1991 года по настоящее время представим в таблице 1. [1].

Таблица 1 - Динамика месячной и годовой инфляции в России с 1991 года по настоящее время, %

Год	Ян- варь	Фев- раль	Март	Ап- рель	Май	Июнь	Июль	Ав- густ	Сен- тябрь	Ок- тябрь	Но- ябрь	Де- кабрь	Год
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74			11,21
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,80	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2003	2,40	1,63	1,05	1,02	0,80	0,80	0,71	-0,41	0,34	1,00	0,96	1,10	11,99
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,40	1,07	1,61	1,54	15,06
2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0,0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,8
2000	2,3	1,0	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1,0	1,3	2,1	1,5	1,6	20,1
1999	8,4	4,1	2,8	3,0	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,6
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,5
1997	2,3	1,5	1,4	1,0	0,9	1,1	0,9	-0,1	-0,3	0,2	0,6	1,0	11,0
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	-0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,8
1995	17,8	11,0	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,6
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6,0	5,3	4,6	8,0	15,0	14,6	16,4	214,8
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26,0	23,0	19,5	16,4	12,5	840,0
1992	245,3	38,0	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,8
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3,0	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4

Анализ приведенных в таблице данных показывает, что самый высокий уровень инфляции наблюдался в период кризисов 1992, 1998, 2008 годов, после чего заметно восстановление экономики.

С 2008 года уровень инфляции резко снизился с 13,28 % до 8,80% в 2009 году. Этого удалось достичь посредством снижения цен на основн

ые продовольственные товары.

Дальнейшее сокращение уровня инфляции до 6,1-6,58 % связано с укреплением курса национальной валюты и сдерживанием роста цен на продовольствие и лекарства со стороны государства.

С 2009 года наблюдается снижение уровня инфляции с двухзначного значения до однозначного, а 2011 год можно отметить самым низким значением уровня инфляции за рассматриваемый период.

Фактическая инфляция в 2014 году составила по данным Росстата 11,36%, то есть почти в 2 раза превысила уровень предыдущего 2013 года.

Взрывной рост потребительских цен стал наблюдаться с середины декабря 2014 года после падения курса национальной валюты и введения санкций западными государствами, и продолжился в январе 2015 года. В феврале 2015 года, хотя и наблюдается снижение уровня инфляции, тем не менее, он оставался высоким.

Всех россиян сейчас постоянно интересует, какой процент инфляции в 2016 году в России на сегодня. Ответ: на сегодня ситуация такова, что пока страна была на зимних каникулах инфляция составила 0,3%, что существенно, но гораздо ниже, чем за тот же период прошлого года и даже за декабрь. Подобные показатели будут на протяжении первой части года. По прогнозам ЦБ, специалисты прогнозируют инфляционный коэффициент до 9%, они обещают, что реальная величина не превысит этого значения, и они активно борются с этим отрицательным явлением и прилагают максимум усилий для стабилизации ситуации и вместе с Правительством РФ они добьются своего. По прогнозам Минфина, ситуация более оптимистична, прогнозируемая инфляция его ведомством и министром экономики Силуановым – 6-7%. А вот по мнению ряда аналитиков, в том числе специалистов Альфа-банка, уровень инфляции будет выше, и покупательская способность снизится до 10%. Следует учесть, что свой начальный прогноз в 8% они снизили после введения санкций против Турции. Точно также утверждает Сбербанк.

На рисунке 1 представлена динамика уровня инфляции по годам за 2000-2014 гг. [1].

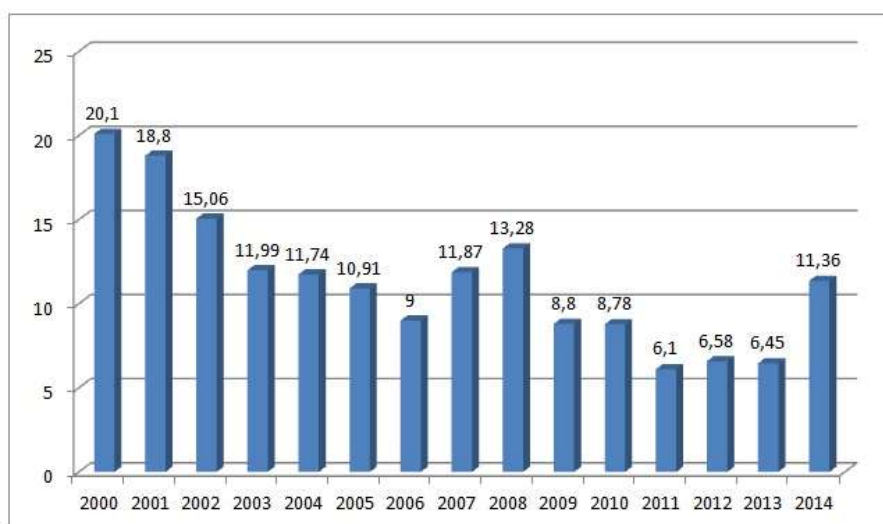


Рисунок 1. Динамика уровня инфляции по годам за 2000-2014 гг., %

Особенностью методики расчета инфляции в России является то, что она рассчитывается по индексу потребительских цен - берется стандартизированный набор товаров, а затем Росстат ежемесячно отслеживает цены на эти товары и сравнивает их с ценами прошлых периодов. Например, структура стоимости минимального набора продуктов питания представлена на рисунке 2.

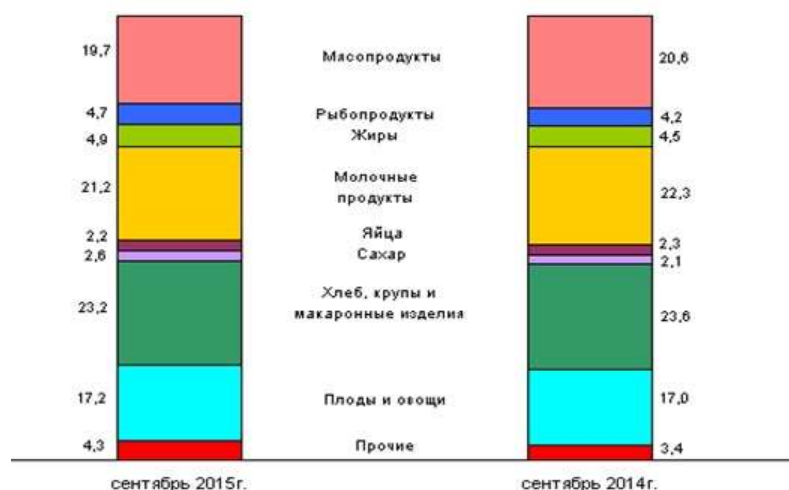


Рисунок 2. [2].

Структура стоимости условного (минимального) набора продуктов питания, в %, в расчете на одного человека в месяц

Из рисунка 2 видно, что в структуре потребляемых продуктов питания основное место занимают хлеб, крупы, макаронные изделия, молочные и мясные продукты. Структура стоимости продуктового набора в сентябре 2015 г. практически не изменилась по сравнению с сентябрем 2014 года.

Динамика индекса потребительских цен на все товары и услуги в 2008-2015 гг. представлена на рисунке 3.

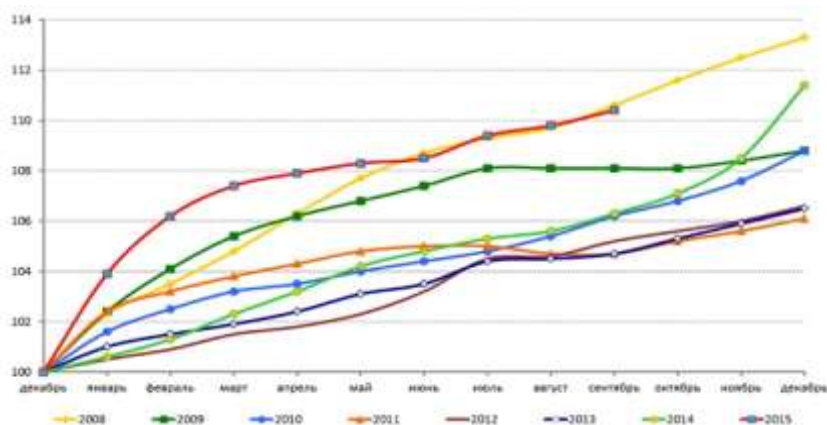


Рисунок 3. Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2008-2015 гг., в % к декабрю предыдущего года (<http://www.gks.ru>)

На рисунке наглядно видно резкое повышение индекса потребительских цен в январе-мае 2015 года. С июня 2015 года индекс потребительских цен находится на уровне кризисного 2008 года.

Следует отметить, что в этот период наблюдается значительный рост индекса потребительских цен на продовольственные и непродовольственные товары, тогда как на услуги цены стали резко подниматься, начиная с июля 2015 года.

Увеличение общего уровня цен на товары продовольственного назначения связано с удорожанием процесса их производства – рост тарифов на воду, электроэнергию, газ, используемые при их изготовлении.

Более подробно индексы потребительских цен на различные группы товаров и услуг представлены на рисунке 4. [2].



Рисунок 4. Индексы потребительских цен на товары и услуги в группировке классификатора индивидуального потребления по целям (КИПЦ) в сентябре 2015 г., в % к декабрю 2014 г.

Из рисунка 4 видно, что потребительские цены на различные товары и услуги росли очень неравномерно. Так, самыми высокими темпами росли цены на услуги здравоохранения, услуги по организации отдыха и культурные мероприятия, а также на предметы домашнего обихода, бытовую технику и повседневный уход за домом. Медленнее всего повышались цены на услуги связи. В среднем цены за 9 месяцев 2015 года выросли на 10,4%.

Проведенный анализ нельзя назвать полным, если не рассмотреть уровень инфляции в других странах.

Рассмотрим динамику инфляционного фона в различных странах (рисунок 5).

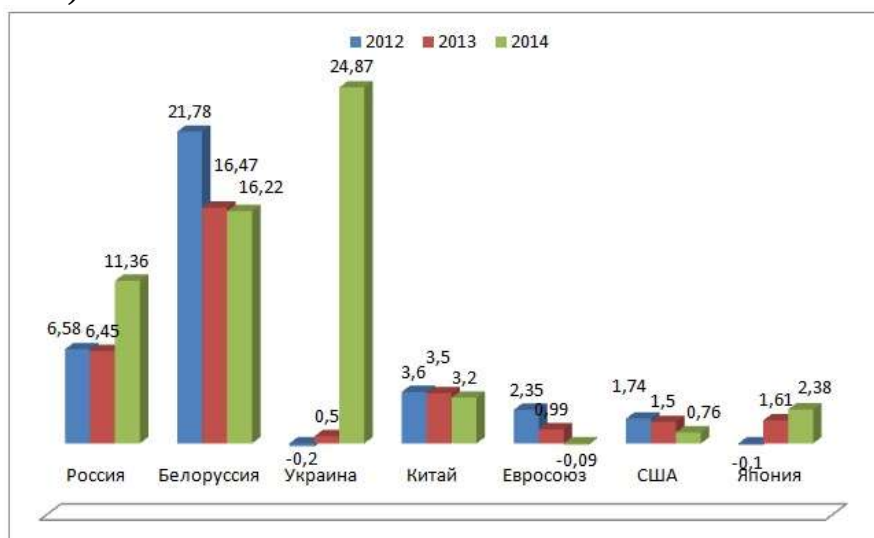


Рисунок 5. Динамика уровня инфляции в разных странах за 2012-2014гг. (%)

В 2014 году инфляционное давление испытывали такие страны, как Украина (24,87%), Республика Беларусь (16,22%) и Россия (11,36%). 2012 год характерен тем, что у таких стран, как Украина и Япония наблюдается дефляция, но уже в 2013 году они перешли нулевой порог. После чего Япония показывает умеренный темп роста инфляции, а в Украине ее рост составил более 200%.

В Китае, Евросоюзе и США уровень инфляции снижается и в 2014 в странах Евросоюза уже наблюдается дефляция.

Уровень инфляции в 2015 году по месяцам представлен в таблице 2. [1].

Таблица 2 - Динамика месячной и годовой инфляции в 2015 году, %

Страна	Ян-варь	Фев-раль	Март	Ап-рель	Май	Июнь	Июль	Август	Сен-тябрь	Ок-тябрь	Но-ябрь	Де-кабрь	Год 2015
Россия	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74			11,21
США*	-0,47	0,43	0,60	0,20	0,51	0,35	0,01	-0,14	-0,16				1,33
Украина	3,10	5,30	10,80	14,00	2,20	0,40	-1,00	-0,80	2,30	-1,3			39,5
Белоруссия	2,36	1,65	0,83	0,90	0,65	0,72	0,21	0,22	1,33				9,21
Евросоюз*	-1,27	0,53	0,88	0,26	0,22	-0,05	-0,49	-0,01	0,12				0,18
Китай	0,8	1,4	1,4	1,8	1,2	1,4	1,6	1,6	2				12,4
Япония*	-0,19	-0,19	0,39	0,39	0,29	-0,19	-0,10	0,19	0,00				0,58

* Официальные данные публикуются позже

За текущий год уровень инфляции в России, Белоруссии и Украине остается, по-прежнему, высоким. В Китае уровень инфляции вырос более, чем в три раза. Это можно объяснить тем, что китайские власти решили, наконец, положить конец кредитному «буму» и ослабить курс национальной валюты.

В странах Евросоюза уровень инфляции ниже ожиданий. В некоторые месяцы, по-прежнему, дефляция берет верх, что очень беспокоит Европейский центральный банк. В некоторых странах Евросоюза уровень инфляции по итогам 2014 года вызывает тревогу (например, Франция – 1%, Голландия – 2%, Бельгия и Словения – 4%, Испания и Португалия – 6%,

Греция и Кипр – 10%, а в странах южной Европы, где безработица находится на высоком уровне, дефляция превышает уровень других стран Евросоюза).

Если брать официальную статистику по инфляции в США, она составляет не более 2% в год, на протяжении последних нескольких лет. [3]

В Японии уровень инфляции невысокий, в течение 2015 года инфляционные и дефляционные процессы сменяют друг друга.

Следует отметить, что и инфляции, и дефляция для экономики государств являются неблагоприятными сценариями и лишь небольшое количество стран может удерживать инфляцию на приемлемом уровне. Бороться с дефляцией намного сложнее, чем с инфляцией – яркий пример этому - Япония, которая почти 10 лет не могла побороть это явление. И только, начиная с 2013 года, уровень инфляции стал расти. С нашей точки зрения, дефляция - это более неблагоприятное явление, чем инфляция, которое свидетельствует об экономическом спаде, росте безработицы и уменьшении объемов производства и инвестиций.

Таким образом, проведенное исследование показало следующую закономерность - наиболее высокий уровень инфляции в России наблюдается в периоды кризисов, затем в течение нескольких лет происходит постепенное восстановление экономики и даже в течение относительно небольших промежутков времени (1-3 месяца) в России наблюдается дефляция.

В настоящий момент с июня 2015 года наблюдается более стабильная ситуация, чем в начале года, что связано с проведением государством качественной антиинфляционной политики.

В дальнейшем антиинфляционная политика РФ должна ориентироваться на правовое регулирование товарных наценок, стимулирование конкуренции, повышение устойчивости национальной валюты, привлечение инвестиций, установление лимитов в росте тарифов на услуги ЖКХ, сокращение оттока денежных средств за границу, установление необходимого баланса между экспортом и импортом.

Но встает острый вопрос, есть ли шансы у бизнеса России в следующие пару лет в таких крайне не стабильных условиях? Этот вопрос очень бурно обсуждался на различных конференциях и форумах по всей России. 25 марта 2016 года в Президент – отеле состоялся круглый стол на тему: «Прогноз развития бизнеса в России на 2016 год». Подводя итоги Круглого стола, **Наталья Москалева, модератор мероприятия, генеральный директор NVM Business Consulting**, отметила, что, конечно, у бизнеса в России есть шансы, но, чтобы пессимистичный вектор развития сменился на более продуктивный тренд, необходима поддержка государства, и не только на уровне единичных информационных всплесков, а на уровне государственной долгосрочной программы. "Кроме того, сами бизнесмены должны понимать, что мы живем в новой реальности. Возврата в «жирные и сытные» года больше не будет. Тот бизнес, который сумеет спозиционировать и перестроить свою стратегию под текущий потребительский спрос, тот бизнес, собственник которого вкладывает свой капитал в человеческий

ресурс, будет развиваться, - считает Наталья Москалева. - Конечно, будет очень тяжело, придется преодолевать и барьеры низкой маржинальности, и налоговые препятствия, и быть в постоянном поиске финансовых средств для развития. Но другого выбора у нашего бизнесмена нет, если он видит свое будущее и будущее своих детей, родственников, партнеров, заказчиков в России». [4].

Можно сделать вывод, что какова бы не была экономическая ситуация в стране и как бы не протекали инфляционные процессы, россияне и бизнес со временем привыкнет к такому стечению обстоятельств и будет дальше развиваться, но, конечно не без помощи государства.

Использованные источники:

1. <http://www.gks.ru> – сайт Федеральной службы государственной статистики
2. Рубцов Е.С., Токорева Г.В. Российская инфляция: особенности и тенденции // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: Электронный сборник статей по материалам XXVI студенческой международной научно-практической конференции. - Новосибирск: Изд. «СибАК». - 2014. - №11 (26) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. - [http://www.sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/11(26).pdf)">URL:[http://www.sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/11(26).pdf)
3. <https://www.statbureau.org>
4. Официальный сайт телеканала РБК; <http://marketing.rbc.ru/articles/29/03/2016/562950000664317.shtml>

Макарова А.А.

студент 4 курса

кафедра «Международного бизнеса и финансов»

Дополнительный офис №8636/0213

Благовещенский филиал ПАО Сбербанк

Россия, Амурская область, г. Тында

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена вопросам совершенствования кредитной политики коммерческого банка. В статье рассматривается кредитная политика, основанная на управлении кредитным риском, представлена схема принятия основных управленческих решений при формировании кредитной политики банка.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитный риск, риск-менеджмент, эффективность.

The article is devoted to the improvement of the credit policy of the commercial bank. The article deals with the credit policy, based on credit risk management, is a diagram of the adoption of basic management decisions in the formation of the credit policy of the bank.

Keywords: credit policy, credit risk, risk management, efficiency.

Сейчас в экономике наметились положительные тенденции

экономического роста, темпы и устойчивость которого зависят в значительной степени от способности банковской системы обеспечивать потребности субъектов хозяйствования необходимыми кредитными ресурсами. В условиях сложного финансового состояния и ограниченности собственных ресурсов большинства предприятий проблема получения кредитных средств становится одной из важнейших не только с позиций текущей деятельности, но и перспектив их развития. Любая кредитная операция должна предполагать сбалансированность интересов банка и заемщика.

Кредитные операции приносят банковским учреждениям значительную часть прибыли, причем они связаны с кредитным риском и риском потери ликвидности и платежеспособности, а в конечном итоге – с риском банкротства. Снизить кредитный риск банка помогает грамотно разработанная кредитная политика, поэтому совершенствование кредитной политики коммерческого банка является одной из актуальных проблем банковской деятельности.

Рассматривая подходы отечественных и зарубежных ученых к определению сущности понятия «кредитная политика банка», стоит отметить разнонаправленность подходов. Анализ существующих подходов к определению сущности исследуемого понятия позволяет выделить два концептуальных подхода: макроэкономический и микроэкономический.

Кредитная политика в широком смысле – составная часть банковской политики, которая определяет цели деятельности банка на кредитном рынке и стратегии их достижения. В рамках микроэкономического подхода, который является более релевантным, что связано с непосредственной направленностью на деятельность банка, под термином «кредитная политика банка» следует понимать структурно-функциональную целостность взаимосвязанных между собой элементов (задач, принципов, целей, технологии), взаимодействие которых позволяет определить наиболее эффективные стратегии деятельности банка на кредитном рынке.

Таким образом, кредитная политика банка должна охватывать важнейшие элементы и принципы организации кредитной работы в банке, определять приоритетные направления кредитования, а также перечень кредитов, которые не должны входить в кредитный портфель. Сегодня кредитная политика любого банка – это часть философии банковского бизнеса, которая определяет внутрибанковскую процедуру выдачи кредита, документооборот, мониторинг по кредитному портфелю, работу с проблемными кредитами, установления процентных ставок по кредиту. Главная цель кредитной политики любого банка – достичь коммерческого роста путем укрепления и повышения надежности качества кредитного портфеля банка.

Одним из путей совершенствования кредитной политики коммерческого банка является ориентация ее на клиента, при сохранении безопасного для банка уровня кредитного риска.

Кредитная политика ПАО «Сбербанк России» утверждаются менеджментом банка и охватывают три бизнес – сегмента корпоративный, малый и средний бизнес (МСБ), розничный. Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» за 2014-2015 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1 - Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» за 2014-2015 гг.2

Показатели	На 1 января 2016 года		На 1 января 2015 года	
Крупнейший бизнес	7830	63,9	7118	61,1
Крупный и средний бизнес	2931	23,9	3079	26,4
Малый и микробизнес	472	3,9	565	4,9
Региональный госсектор	878	7,2	756	6,5
Прочие	138	1,1	130	1,1
Всего	12249	100	11648	100

Полномочия по принятию решений по кредитным заявкам регламентируются Положениями про Кредитный Комитет в разрезе указанных бизнес-линий. В случае превышения полномочий одного из комитетов, решение выносится на Кредитный Комитет ПАО «Сбербанк России».

Достаточно разветвленной является организационное обеспечение системы управления кредитным риском ПАО «Сбербанк России». Так, управление и мониторинг кредитных рисков осуществляется Директоратом по Управление рисками, Кредитными комитетами и другими комитетами, созданными в банке и действуют на коллегиальной основе, Правлением ОАО «Промсвязьбанка» в пределах их полномочий. Перед подачей заявки на рассмотрение Кредитного комитета все рекомендации по кредитным процессам (определение кредитных лимитов по заемщику или изменения условий кредитных соглашений и т.п.) рассматриваются и утверждаются соответствующим отделом в структуре Управления по контролю за кредитными рисками.

Структура кредитного портфеля группы в 2014-2015 гг. представлена в табл. 2

Таблица 2 - Структура кредитного портфеля группы в 2014-2015 гг.

Показатели	31 декабря 2014		31 декабря 2015	
	Размер млрд.руб.	Доля, %	Размер млрд.руб.	Доля, %
Коммерческое кредитование юридических лиц	9026,5	48,5	10368	52,1
Специализированное кредитование юридических лиц	4752,3	25,5	4590,7	23
Жилищное кредитование физических лиц	2269,8	12,2	2554,6	12,9

² Источник: <http://www.sbrf.ru>

Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	1868,3	10	1681,8	8,4
Кредитные карты и овердрафты	538,8	2,9	587,2	2,9
Автокредитование физических лиц	170,4	0,9	587,2	0,7
Итого кредитов и авансов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля	18626,1	100	19924,3	100

Жилищное кредитование явилось основным драйвером роста розничного портфеля в 2015 году: рост составил 12,5 %. В 2015 году жилищное кредитование продолжало занимать наибольшую долю в розничном портфеле – 51,4 %, которая увеличилась за 2015 год на 4,6 п. п. Доля данных кредитов в суммарном кредитном портфеле составила 12,9 %. Доля Сбербанка на российском рынке ипотечного кредитования достигла 55 % Корпоративный кредитный портфель вырос на 8,6 % – до 14,9 трлн рублей.

Увеличение портфеля корпоративных кредитов преимущественно вызвано переоценкой валютного портфеля, а также некоторым ростом коммерческого кредитования.

На сегодняшний день в ПАО «Сбербанк России» работает централизованная модель принятия решений в сфере управления кредитным риском, то есть все решения о предоставлении кредитов анализируются риск менеджерами и принимаются Кредитными Комитетами Главного офиса. При этом процесс управления рисками в ПАО «Сбербанк России» - непрерывный и охватывает все структурные уровни, от управленческого до уровня, на котором непосредственно возникают риски.

Совершенствованный механизм кредитной политики ПАО «Сбербанк России», должен состоять из:

- организационно-институционального элемента, который предусматривает структурно-функциональную модификацию кредитного процесса ПАО «Сбербанк России» на основе внедрения новых специализированных организаций и учреждений, призванных решить отдельные проблемные вопросы в области информационного обеспечения принятия решений по кредитованию и ускорения взыскания проблемной задолженности;

- экономической подсистемы, которую предполагается развить в части оценки и прогнозирования экономической эффективности кредитной деятельности ПАО «Сбербанк России», на основе внедрения моделей оценки индивидуального риска заемщиков и оптимизации кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России».

На рисунке 1 представлена структурно-логическая схема управления кредитной политикой ПАО «Сбербанк России», основанная на управлении кредитным риском направленная на максимальный учет всей системы факторов (как микроэкономической, так макроэкономической природы),

системное действие которых приводит к возникновению и диффузионно-мультипликативного распространения кредитных рисков в деятельности ПАО «Сбербанк России».

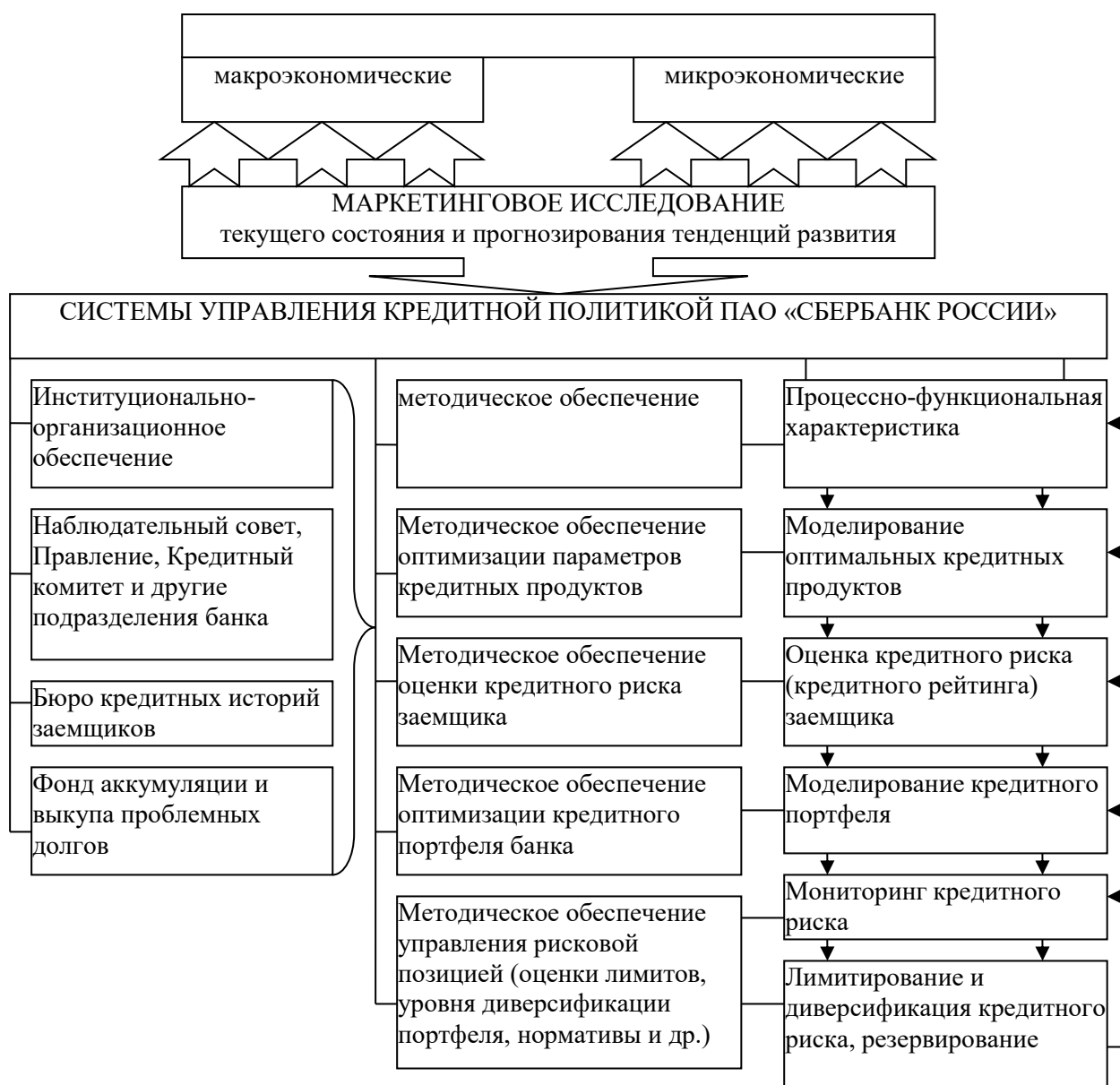


Рисунок 1 – Структурно-логическая схема управления рискоориентированной кредитной политикой ПАО «Сбербанк России»

Относительно ПАО «Сбербанк России» предложено следующие рекомендации по совершенствованию систем прогнозирования рисков:

- разработка так называемых сигнальных карт, на диаграммах которых наглядно показываются риски характерны для каждой бизнес-единицы (разбиты по категориям и суммам), и определение показателя общей корпоративной склонности к риску;
- определение стратегии управления рисками;
- создание эффективной группы риск-менеджеров. Задача групп риск-менеджеров - выявлять, измерять и оценивать риски для каждой бизнес-

единицы и разрабатывать общую корпоративную позицию по этим рискам. При этом объем принимаемых рисков должен соответствовать общекорпоративным принципам стратегии рисков;

- наличие высококвалифицированных риск-менеджеров. В группу риска-менеджеров на уровне подразделений и корпоративного центра ПАО «Сбербанк России» нужно привлечь мощные интеллектуальные ресурсы, чтобы эти группы могли давать руководителям по-настоящему дельные советы и настаивать на своей точке зрения;

- разделение обязанностей. Нельзя допускать, чтобы одни и те же сотрудники ПАО «Сбербанк России» определяли стратегию рисков, отслеживали соответствие ей деятельности корпорации и одновременно инициировали бы решения о принятии рисков и управлении ими;

- четкие личные обязанности. Следует четко определить должностные обязанности риск-менеджеров, которые заключаются в разработке стратегии рисков и контроле реализации, и строго разграничить полномочия корпоративного риск-менеджмента и риск-менеджеров отдельных подразделений³;

- ответственность за риск. Если даже есть корпоративная группа риск-менеджмента, это не значит, что структурные подразделения ПАО «Сбербанк России» не должны отвечать за принимаемые ими риски, тем более что они лучше других понимают природу этих рисков и обеспечивают первый уровень защиты ПАО «Сбербанк России» от рисков;

- учет рисков. Отчеты совету директоров и правления ПАО «Сбербанк России» должны, кроме всего прочего, содержать основные показатели соотношения рисков и доходности;

- обучение и квалификация. Необходимо организовать обучение действующих и новых членов совета директоров ПАО «Сбербанк России» и оценить потребность в новых руководителях, обладающих необходимой компетенцией в области управления рисками;

- деятельность совета директоров. Совет директоров ПАО «Сбербанк России» должен регулярно анализировать эффективность своего управления рисками и взаимодействовать с менеджерами по вопросам оценки и управления рисками;

- развитие культуры принятия рисков. Для развития культуры принятия рисков ПАО «Сбербанк России» не обойтись без формализованного общекорпоративного анализа рисков, когда каждое структурное подразделение ПАО «Сбербанк России» должно выработать свой рисковый профиль;

- мотивация сотрудников. Следует разработать систему мотивации сотрудников ПАО «Сбербанк России» к выработке и принятию эффективных

³ Снегова Е.Г. Особенности применения скоринговых моделей для случая экспресс-кредитования // V Научно-практическая конференция молодых ученых «Инновационное развитие российской экономики»: Материалы конференции. – М.: МЭСИ, 2012. – С. 467-470.

решений в области рисков и оценивать работу руководителей подразделений ПАО «Сбербанк России» не только на основании показателей чистой прибыльности, но и с учетом риска – тогда они будут отвечать за свои действия и не пойдут на неоправданный риск.

Рисков, которые существенно влияют на деятельность ПАО «Сбербанк России», значительное количество, соответственно объем информации, подлежащей анализу, является значительным, соответственно для управления рисками в системе кредитной политики ПАО «Сбербанк России» необходима группа специалистов. Совокупность принятых решений по управлению рисками, их взаимосвязь и основные роли, которые должны выполнять менеджеры ПАО «Сбербанк России», приведены на рисунке 2.

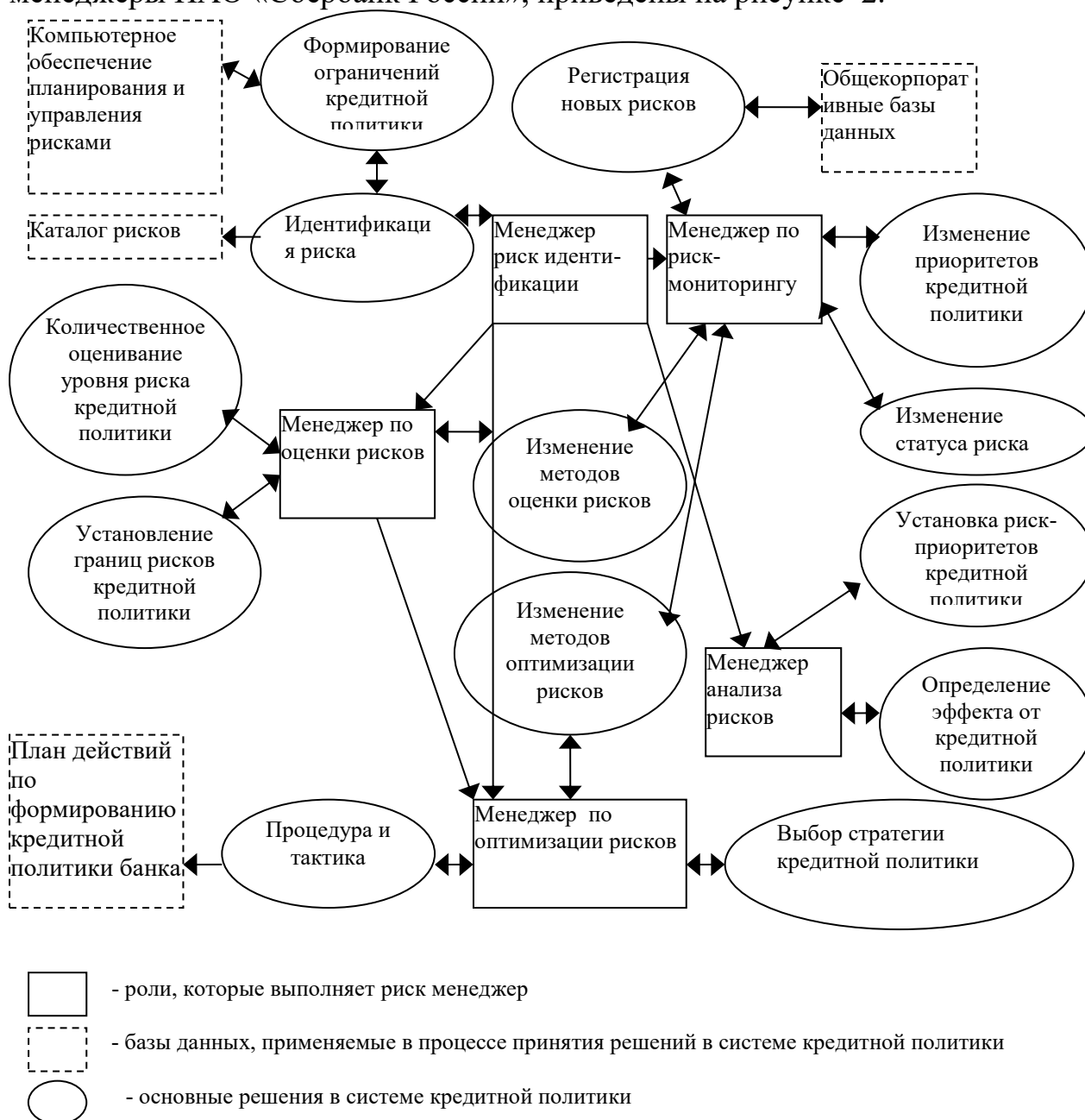


Рисунок 2 – Схема принятия основных управленческих решений при формировании кредитной политики ПАО «Сбербанк России»

Прогнозирование рисков в ПАО «Сбербанк России» должно предусматривать выполнение специалистами таких основных функций: менеджер по риск-мониторингу, менеджер по идентификации рисков, менеджер по оценке рисков, менеджер по анализу рисков и менеджер по оптимизации рисков.

Важной задачей организации риск-менеджмента в системе формирования кредитной политики ПАО «Сбербанк России» является создание единой системы аналитически-информационного обеспечения. Она должна состоять из различных баз данных: каталог рисков, план действий риск-менеджмента, корпоративных баз данных, которые фиксируют изменения внутренней и внешней среды и тому подобное⁴. Использование такой системы позволит повысить эффективность принятия управленческих решений относительно риск-менеджмента в системе кредитной политики ПАО «Сбербанк России», поскольку они взаимосвязаны.

На организацию системы риск-менеджмента ПАО «Сбербанк России» влияют следующие факторы: величина, целесообразность затрат на управление рисками, виды рисков и их уровень влияния на ПАО «Сбербанк России», цели управления рисками, квалификация персонала предприятия. Эффективное осуществление функции организации в системе прогнозирования рисков позволит снизить уровень возможных убытков, улучшить уровень конкурентоспособности, повысить вероятность реализации установленных целей ПАО «Сбербанк России».

При этом такое управление должно основываться на адаптивном подходе, который предусматривает формирование гибкого механизма принятия управленческих решений и регулирования кредитных отношений, адаптированного к специфическим требованиям реагирования на условия возникновения риска на текущей стадии экономического цикла.

Итак, методическое обеспечение оптимизации кредитной политики ПАО «Сбербанк России» должно учитывать многокритериальность такой оптимизационной процедуры – повышение привлекательности для целевого клиентского сегмента и приемлемость сопровождающего продукт риска для банка в определенных прогнозных макроэкономических условиях с учетом утвержденной кредитной политики ПАО «Сбербанк России».

Таким образом, в рамках совершенствования методических основ и инструментария формирования кредитной политики ПАО «Сбербанк России» нами предложена адаптивная система формирования кредитной политики, предусматривающая создание эффективной команды функциональных подразделений банка, координация работы которых должна обеспечить оперативную реакцию на изменение факторов. Данная ситуация стала причиной необходимости введения департамента по разработке кредитной политики в пределах главного офиса на стратегическом уровне управления.

⁴ Горбачев А.С. Управление рисками при корпоративном кредитовании через филиальную сеть банка // Банковское кредитование. – 2014. – № 4. – С. 9-12.

Ключевой целью создания данного департамента является возложение на него функций по полному формированию кредитной политики банка с учетом рисков. В структуре данного департамента стоит выделить сектор анализа, на который возложены функции анализа внешних факторов кредитной политики.

Использованные источники:

1. Горбачев А.С. Управление рисками при корпоративном кредитовании через филиальную сеть банка // Банковское кредитование. – 2014. – № 4. – С. 9-12.
2. Прангишвили Г. Г. Основы кредитной политики и кредитного портфеля коммерческого банка // Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 270-273.
3. Снегова Е.Г. Модель управления лимитом кредитования при заданном уровне потерь. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – М.: МЭСИ, №5, 2013. – С. 181-184
4. Снегова Е.Г. Особенности применения скоринговых моделей для случая экспресс-кредитования // V Научно-практическая конференция молодых ученых «Инновационное развитие российской экономики»: Материалы конференции. – М.: МЭСИ, 2012. – С. 467-470.
5. Финогеев Д.Г., Щербakov Е.М. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6; URL: www.science-education.ru/113-10779
6. Влияние развития финансовой среды на «Процветание» бизнеса в регионе Корниненко К.А., Самсонова И.А. Современные проблемы науки и образования. 2014. №4. С.392
7. Анализ услуг Сбербанка России по депозитным вкладам Физических лиц Копылова Г.А., Конвисарова Е.В.
8. Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2015. №2 (29). С. 22-30.

*Маковская А.В.
студент 4 курса
Институт управления НИУ «БелГУ»
Шаповалова И.С., доктор социологических наук
научный руководитель
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ВЫЯВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ ПОВЫШЕНИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ АКТИВНОСТИ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ ШЕБЕКИНСКОГО РАЙОНА

Данная статья включает в себя анализ результатов социологического исследования, посвященного выявлению социальных барьеров повышения физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи Шебекинского

района. В статье предоставлено описание существующей ситуации, а также предложены меры совершенствования спортивной сферы в районе. Также, статья включает в себя результаты экспертного интервью, тем самым подкрепляя результаты исследования.

Ключевые слова: социальный барьер, мотивация, физкультурно-спортивная активность, физкультурно-спортивной деятельности, спорт, учащаяся молодежь.

This article includes the analysis of the results of sociological research devoted to the identification of social barriers to physical culture and sports activity of students Shebekinskiy district. The article provided description of the existing situation and the proposed measures to improve the sports sector in the district. Also, the article includes the results of the expert interviews, thus reinforcing the results of the study.

Key words: barriers, social barriers, motivation, sports activity, sports activity, the students, sport.

Социальный барьер – это различные факторы социальной организации в условиях социальной неоднородности, затрудняющие людям «извне» проникновение в определенные общества, классы, слои или группы, ограничивающие мобильность и разного рода отношения обществ, близости между членами соц. классов, слоев и групп⁵.

Влияние социальных барьеров на повышение физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи проявляется, обычно в отсутствии стремления молодых людей вести активный образ жизни. Этот фактор негативно сказывается на общем психофизиологическом состоянии молодого человека, а значит и на общем социально-экономическом потенциале государства.

В ходе проведения социологического исследования на тему «Выявление социальных барьеров повышения физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи Шебекинского района» были поставлены цели и задачи исследования данной темы.

Цель социологического исследования состоит в определении и оценке значимости социальных барьеров на пути повышения физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи района.

Так, анкета данного исследования включала в себя 20 вопросов, направленных на определение отношения молодежи к спортивной деятельности, оценке степени физкультурно-спортивной активности молодежи, выявление социальных барьеров повышения физкультурно-спортивной активности, мнения учащейся молодежи о необходимых мерах совершенствования спортивной сферы, которые поспособствуют повышению физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи города Шебекино.

Так, в данном социологическом исследовании приняли участие 100

⁵Большой словарь по социологии. Барьер социальный. URL: <http://voluntary.ru/dictionary/662> (дата обращения: 17.03.2016).

респондентов в возрасте от 14 до 18 лет, среди которых 44% юношей и 56% девушек, учеников 9-11 классов.

По результатам проведенного нами исследования следует сделать обобщенные выводы:

Так, по результату исследования, большинства молодых людей имеют позитивное отношение к спортивной деятельности, более того, 48% респондентов заявили, что регулярно занимаются спортом, 43% занимаются при необходимости (урок физкультуры, физминутка), и лишь 8% не занимаются физкультурно-спортивной деятельностью вообще. К тому же, большинство молодых людей (48,4%) готовы уделять спорту около 12 часов 12,1% - до 20 часов, а также, 8,8% заявили, что готовы уделять спорту больше 20 часов в неделю в неделю, что говорит о том, что молодые люди, помимо обязательных занятий в школе, включают спортивную деятельность в свой досуг. Однако, немалое количество молодых людей (26%) выбрали ответ «до двух часов», а это значит, что они входят в число молодых людей с низкой физкультурно-спортивной активностью.

Также, в ходе исследования оказалось, что для большинства молодых людей (77,7%) считают, что спорт необходим им для работы над собой (желание привести свое тело в эстетическую форму, выработка в себе качества сильной личности, стремление подготовиться к будущей профессии, забота о здоровье, желание достичь успехов в спорте). Так были и те, кто считает, что спорт – это способ снятия напряжения – 7,1%, 7,4% спорт – это способ общаться с определенной группой людей, 6,4% просто стремятся получить зачет в школе, 3,2% школьников с помощью спорта просто хотят привлечь к себе внимание.

Шебекино – это город, в котором спортивная сфера развивается очень активно и охватывает большое количество спортивных направлений, однако, из результатов исследования стало ясно, что многие молодые люди (53%) не имеют возможности, или имеют, но не в полной мере, заниматься интересующим их видом спорта, тогда как 47% учащейся молодежи заявили, что имеют все необходимые условия для развития своего спортивного потенциала в интересующей их спортивной сфере.

Несмотря на то, что спорт очень популярен среди школьников города Шебекино (около 44% вовлечены в активную спортивную деятельность) большинство респондентов (62%) заявили о том, что не стремятся заниматься спортом на профессиональном уровне, и предпочитают любительский уровень участия в спортивной деятельности.

Следующий блок вопросов был направлен на выявление социальных барьеров физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи.

Так, проанализировав ответы респондентов можно сделать следующие выводы о том, какие социальные барьеры свойственны учащейся молодежи города Шебекино:

1. Психологические барьеры – 71% (лень, стеснение, комплексы, неумение организовать, и т.п.)

2. Физиологические – 19% (проблемы со здоровьем: инвалидность, травмы, иные заболевания)

3. Материальные – 10% (недостаточная оснащенность залов, нехватка денежных средств, отсутствие компетентных тренеров, отсутствие свободного времени).

По словам респондентов, на территории города Шебекино и Шебекинского района имеется множество возможностей реализации своего спортивного потенциала, существуют всевозможные спортивные объекты, однако, также молодые люди отмечают, что существуют объективные барьеры систематических занятий на них (неудобная расположенность и время работы, стоимость и качество услуг и пр.), 24% респондентов заявили, что спортивные объекты, доступ к которым у них имеется, находятся в непригодном состоянии и нуждаются в ремонте, дополнительном оснащении и подборе компетентных специалистов.

Также, исследование предполагало выявление мнения учащейся молодежи о мерах, которые могут способствовать повышению физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи г. Шебекино.

Так, 78% респондентов на вопрос «Как Вы считаете, поможет ли создание буклета-карты города Шебекино с обозначением на них действующих спортивных площадок заинтересовать молодежь и привлечь к спортивной деятельности?» дали положительный ответ.

На вопрос «Как Вы думаете, поможет ли создание мобильного приложения с функцией оценки качества спортивных услуг города Шебекино привлечь молодежь к спортивной деятельности?» большинство молодых людей (72,7%) также ответили положительно, обосновав это тем, что молодежи будет интересно поддержать новую тенденцию, что привлечет их к участию в физкультурно-спортивной деятельности. Респонденты подчеркивают, что в настоящее время существует необходимость в повышении физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи Шебекинского района, а предложенные меры смогут этому способствовать.

Использованные источники:

1. Большой словарь по социологии. Барьер социальный. [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://voluntary.ru/dictionary/662>. – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

*Маковская А.В.
студент 4 курса
Институт управления НИУ «БелГУ»
Шаповалова И.С., доктор социологических наук
научный руководитель
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

СОЦИАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ ТОРМОЖЕНИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ АКТИВНОСТИ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

В данной статье рассматриваются социальные барьеры повышения физкультурно-спортивной активности молодежи. Приведены примеры влияния данных барьеров на уровень физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи. Предоставлены рекомендации по решению данной проблемы.

Ключевые слова: барьеры, социальные барьеры, мотивы, физкультурно-спортивная деятельность, физкультурно-спортивная активность, учащаяся молодежь.

This article discusses social barriers to sports participation for young people. Examples of the impact of these barriers on the level of physical-sport activity for young students. Provided recommendations on solution to this problem.

Key words: barriers, social barriers, motivation, sports activity, sports activity, the students.

Физкультурно-спортивная деятельность представляет собой образовательную область в системе непрерывного образования, обеспечивающего здоровье и гармоничное развитие личности, её эффективную самореализацию в обществе [3]. По сути, физкультурно-спортивная деятельность – это комплекс деятельности, направленной на максимальное достижение спортивного результата в том или ином виде спорта.

В свою очередь, физкультурно-спортивная деятельность проявляется в физкультурно-спортивной активности.

Физкультурно-спортивная активность – это критерий физкультурно-спортивной деятельности, показатель вовлеченности личности в физкультурно-спортивную жизнь, это совершенствование биосоциальной природы человека по средствам физической культуры, которая представлена систематичностью, продолжительностью занятий, мотивацией и интересом к выполняемым упражнениям [1].

Отношение студентов к физкультурно-спортивной деятельности во многом определяется характером интересов и мотиваций.

Мотивация к физической активности – это то особое состояние

личности, имеющее своей целью достижение приемлемого уровня физической подготовленности и работоспособности.

Интересы учащихся к занятиям физической культуры отличаются достаточным разнообразием: стремлением укрепить здоровье, сформировать тело, развить физические и психологические качества (волю и т.д.). Важно отметить, что интересы девочек и мальчиков также отличаются. Девочки чаще желают формировать красивую фигуру, развивать гибкость, совершенствовать изящество движений, походку и т.п. Мальчики, как правило, хотят развивать силу, выносливость, быстроту и ловкость [2].

Однако, практика показывает, что для многих молодых людей недостаточно одних интересов и возможностей. Существуют, так называемые социальные барьеры – трудности, с которыми приходится сталкиваться молодым людям при формировании своей личностной физической культуры. Такие трудности принято называть социальными барьерами.

Социальные барьеры повышения физкультурно-спортивной активности – это те факторы социальной действительности, которые препятствуют вовлечению молодого человека в физкультурно-спортивную деятельность.

К таковым следует отнести:

- отсутствие мотивации,
- отсутствие свободного времени,
- насыщенное досуговое разнообразие,
- высокий уровень утомленности,
- отсутствие возможности заниматься конкретно интересующим видом спорта,
- стеснение,
- отсутствие компании по интересам,
- проблемы со здоровьем,
- несоответствие приоритетов.

Следует отметить, что отдельной личности могут быть присущи как один, так и несколько барьеров одновременно. Это связано с тем, что в современном мире, молодой человек испытывает влияние различных сфер и порою, ему трудно принять самостоятельное решение, и тогда барьеры накапливаются как снежный ком.

Таким образом, существует объективная необходимость в создании условий для оказания помощи молодым людям, желающим повысить свой уровень физкультурно-спортивной активности.

В настоящий момент, самой уязвимой группой среди молодежи является учащаяся молодежь.

Как правило, это школьники в возрасте от 14 до 18 лет. В силу своей социально-экономической несамостоятельности, указанные выше барьеры присущи им в большей степени.

Преодоление социальных барьеров повышения физкультурно-спортивной активности учащейся молодежи – так должна звучать одна из

основных задач Министерства спорта России. Ведь именно молодые люди, обучающиеся в стенах общеобразовательных учреждений, входя во взрослый мир формируют социальную действительность, а значит в их рука здоровье и спортивные достижения нашего государства.

Основной упор на развитие спортивного потенциала школьников должен осуществляться в рамках образовательной программы.

В настоящее время, урок физической культуры в школах потерял свою значимость и воспринимается учениками, а порою родителями и учителями, как необязательный, незначительный и не оказывающий воспитательного эффекта.

В связи с этим, существует резкая необходимость в пересмотрении школьной программы, расширении влияния урока физической культуры на учеников, критериев подбора преподавательского состава, оснащения школьных залов необходимым инвентарем и информационными стендами.

Использованные источники:

1. Алхутова Н.А. Изучение физкультурно-спортивной активности школьников старших классов г. Краснодара. Краснодар, 2014. URL: <http://cinref.ru/razdel/> (дата обращения 10.03.2016).
2. Гогунев Е.Н. Психология физического воспитания и спорта: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. Заведений. М., 2000. С 76.
3. Журкина А.Я. Трудовое воспитание школьников во внеучебной деятельности: дис. д-ра пед. наук. М., 1988.

*Малышев А. А., к.э.н.
доцент*

*Нуштаева С. А.
студент 3 курса*

*ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»
филиал
Россия, г. Пенза*

АНАЛИЗ И ОЦЕКА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМ КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ

Аннотация: в данной статье проанализированы отечественные и международные системы классификации товаров. Подробно рассмотрены виды и назначение отечественных систем классификации товаров, а также способы классификации товаров с помощью таких систем. Также исследованы составы гармонизированной системы, комбинированной номенклатуры и товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. В данной статье выявлены проблемы, возникающие при отечественной и зарубежной классификации товаров, и разработаны мероприятия по решению этих проблем.

Ключевые слова: классификация, товар, система классификации, отечественная система классификации товаров, зарубежная система классификации товаров.

ANALYSIS AND ACCURACY OF DOMESTIC AND INTERNATIONAL SYSTEMS OF CLASSIFICATION OF GOODS.

Abstract: this article analyzes the domestic and international system of classification of goods. Discussed in detail the types and purpose of the domestic system of classification of goods, as well as the ways of classification of goods with the help of such systems. Also studied the compositions of the harmonized system, combined nomenclature and of the commodity nomenclature of foreign economic activity. The article reveals the problems that arise when domestic and foreign goods classification, and developed measures to address these problems. **Key words:** classification, product classification system, the national system of classification of goods, foreign system of classification of goods.

На сегодняшний день существует очень большое разнообразие товаров, в связи, с чем возникает проблема учета и распознавания каждого товара при его экспорте или импорте. Для того чтобы решить данную проблему существуют различные системы классификации, которые позволяют систематизировать всё многообразие товаров и удовлетворить потребности рынка. Главной из этих систем является международная система классификации товаров, поэтому вся продукция должно соответствовать данной системе. Но также в каждой стране существуют свои системы классификации товаров, применение которых также важно для предприятий, работающих на мировых рынках.

«Априори» система классификации позволяет сгруппировать объекты и выделить определенные классы, которые будут характеризоваться рядом общих свойств какого-либо объекта. Отечественные системы классификации имеет те же функции, но их будут отличать от других систем классификации использованные методы, сфера применения и другие признаки.

Наиболее распространены следующие системы классификации товаров:
- торговая система классификации. Согласно данной классификации различают продовольственные и непродовольственные группы товаров [6, с. 129].

Продовольственные товары подразделяются на две группы: бакалейную и гастрономическую. В бакалейную группу входят крупы, мука, дрожжи, макаронные изделия, плодоовощные товары, некоторые вкусовые товары (чай, кофе, соль, специи, сахар, крахмал, пищевые концентраты) и другие товары. К гастрономической группе относят товары, которые готовы к употребления в пищу без кулинарной обработки, или с повышенными вкусовыми свойствами, а именно: молочные продукты (сыры, масло, молоко и др.), алкогольные напитки, копченые и консервированные изделия, а также кондитерские, мясные и рыбные изделия [7, с. 34].

Непродовольственные также товары делят на следующие группы: хозяйственные товары из пластмасс; стеклянные бытовые товары; керамические бытовые товары; металлохозяйственные товары; товары бытовой химии; строительные товары; электробытовые товары; текстильные

товары; швейные товары; трикотажные товары; пушно-меховые товары; обувь; галантерейные товары; радиоэлектронные товары; бумага, бумажно-беловые, школьно-письменные и канцелярские товары [8,с. 37].

В нашей стране ведётся постоянный учёт товарооборота каких-либо товаров. Так, согласно данным федеральной службы государственной статистики Российской Федерации товарооборот продовольственных и непродовольственных товаров в процентном соотношении за период с 2000 года по 2014 год имеет следующий вид. (рисунок 1 и рисунок 2)

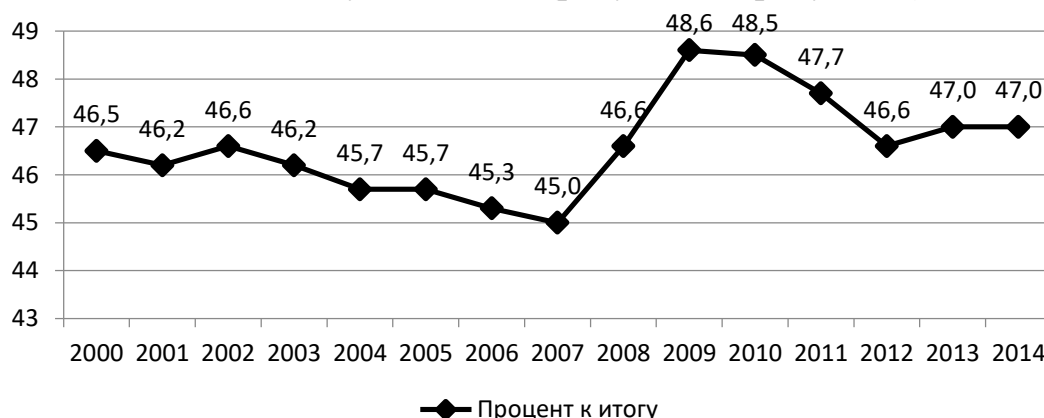


Рисунок 1.- Товарная структура оборота продовольственных товаров в торговли (в проценте к итогу)

На данном графике видно, что в 2001 году наблюдается уменьшение оборота продовольственных товаров, что произошло из-за замедления экономического роста в мире. Это связано со снижением экономической активности в развитых странах. Но в следующем году ситуация изменилась в лучшую сторону, поэтому в 2002 году наблюдается подъем оборота. А в период с 2002-2007гг. снова спад. Данный спад произошёл из-за негативных тенденций в производстве продовольствия и развития «агрессивного» импорта продовольственных товаров, но после 2007 года оборот продовольственных товаров резко увеличивается, что продолжается до 2009 года. Затем наблюдается резкое уменьшение оборота в период с 2009 года по 2011 год, что связано с экономическим кризисом в 2009 году и засухи в 2010 году, из-за чего урожая было недостаточно, а цены в магазинах были достаточно высокие, поэтому многим потребителем пришлось отказаться от некоторых товаров. Затем в последующие годы были введены санкции в отношении Российской Федерации, что резко сократило количество импортных продовольственных товаров, именно поэтому на сегодняшний момент на прилавках нашей страны преобладают товары отечественных производителей, чьи цены ниже импортных товаров. Из-за этого в 2013 году оборот продовольственных товаров в России увеличивается и в последующие годы не изменился.

Рассмотрим следующий график, только уже по непродовольственным товаром.

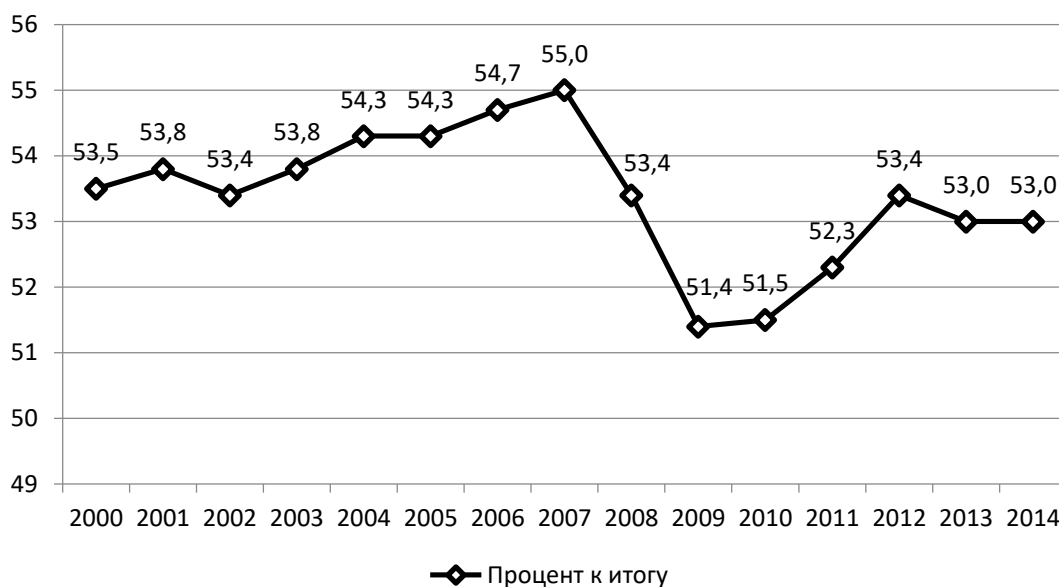


Рисунок 2.- Товарная структура оборота непродовольственных товаров в торговле (в процентах к итогу)

Так из данных рисунка 2 видно, увеличение оборота непродовольственных товаров с 2000 года по 2001 год, однако, он потом уменьшается в 2002 году. Это связано с тем, прошло совсем немного времени, на тот момент, после перестройки, поэтому состояние экономики слабое, нестабильное. Затем в период с 2002-2004 Россия налаживает отношения с другими странами, в связи, чем происходит импорт качественных товаров, на которые возникает высокий спрос, поэтому оборот непродовольственных товаров возрос в данный период и до 2005 года не менялся. Затем в период с 2005 года по 2007 год, также, наблюдается рост оборота. Это связано с развитием российской экономики. Но по сравнению с данными 2007 года, в 2009 году оборот непродовольственных товаров резко упал, из-за возникшего в 2008 году экономического кризиса. Затем в периоде с 2009-2012 года наблюдает увеличение оборота, что произошло на фоне низкого уровня инфляции. По данным Росстата на 2011 год зафиксирована дефляция на уровне -2,7% [14]. А в 2013 году оборот уменьшился и последующим году величина оборота непродовольственных товаров не менялась. Это связано с введенными санкциями в отношении России, которые пошатнули состояние экономики нашей страны.

А также на данный момент времени рынок нашей страны более насыщен непродовольственными товарами, чем продовольственными, что видно на рисунке 3.

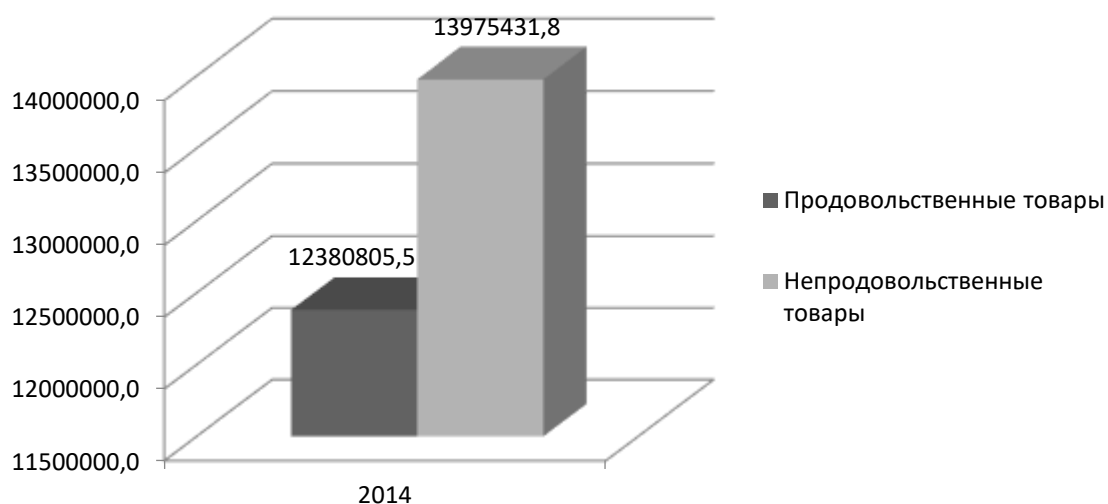


Рисунок 3.- Структура продовольственных и непродовольственных товаров.

- учебная система классификации. Данная система используется при изучение такой науки, как товароведение, она необходима для исследования потребительских свойств товара, выявления общих принципов формирования и сохранения этих свойств, а также такая система позволяет наиболее точно изучить ассортимент товаров [11].

Согласно учебной классификацией, товары также подразделяются на продовольственные и непродовольственные. Все продовольственные товары по данной классификации объединяются в девять основных групп: зерномучные; овощи, плоды и грибы; вкусовые; кондитерские; пищевые жиры; молочные; мясные; рыбные; яйца и яичные товары. Основу учебной классификации составляет общность товаров по происхождению, химическому составу, особенностям технологии производства, назначению и условиям хранения[25].

Наиболее существенными признаками, положенными в основу учебной классификации непродовольственных товаров, являются исходный материал, способ производства и конструкция изделия. Наиболее существенным классификационным признаком служит исходный материал.

В соответствии с учебной классификацией все непродовольственные товары разделены на следующие группы: хозяйственные товары из пластмасс; стеклянные бытовые товары; керамические бытовые товары; металлохозяйственные товары; товары бытовой химии; строительные товары; электробытовые товары; текстильные товары; швейные товары; трикотажные товары; пушно-меховые товары; обувь; галантерейные товары; радиоэлектронные товары; бумага, бумажно-беловые, школьно-письменные и канцелярские товары [8, с. 35].

- экономико-статистическая система предназначена для обмена информацией на межотраслевом уровне, представлена в общероссийском классификаторе продукции [10].

- стандартная система классификации используется для определения

требований, условий и методов испытаний, контроля качества, для разработки порядка проведения сертификации товаров. Эта система содержится в международной стандартной торговой классификации[10].

Основными классификационными признаками стандартной системы классификации товара являются отраслевой признак и назначение. Классификация по назначению зафиксирована в государственных стандартах четвертой системы, называющейся системой показателей качества. Согласно такой классификации каждый товар относится к определенному отделу, группе и подгруппе, а также товар имеет свою позицию. Каждому из этих показателей присвоен код[20].

Рассмотрим пример такой классификации.

Таблица 1.-Отдел 00.Живые животные, кроме животных, включенных в отдел 03

Группа	Подгруппа	Основная позиция	Описание	ГС07
001	Живые животные, кроме животных, включенных в отдел 03			
	001.1		Крупный рогатый скот, живой	
		001.11	Породистый, племенной	0102.10
		001.19	Кроме породистого, племенного	0102..90
	001.2		Овцы и козы, живые	
		001.21	Овцы, живые	0104.10
		001.22	Козы, живые	0104.20
	001.3		Свиньи, живые	
		001.31	Породистый, племенные	0103.10
		001.39	Кроме породистого, племенных	0103.91, 92
	001.4		Птица домашняя, живая (куры, утки, гуси, индейки, цесарки)	
		001.41	Птица домашняя, живая (куры, утки, гуси, индейки, цесарки), весом не более 185 г	0105.11-19
		001.49	Прочие	0105.94, 96
	001.5	001.5	Лошади, ослы, мулы и лошаки, живые	0101.10, 90
	001.6	001.6	Живые животные, не включенные в другие категории	0106.11-90

Это часть из всего классификатора. Рассмотрев данные таблицы, что, например, породистый, племенной рогатый скот относится к отделу 00, группе 001, подгруппе 001.1 и занимает позицию 001.11.

- внешнеэкономическая система классификации отражена в товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) и является основой для регулирования внешнеэкономической деятельности страны. В ТН ВЭД все товары однозначно отнесены к определенным классификационным группировкам [3].

В основу ТН ВЭД положена гармонизированная система, которая состоит из пяти составляющих: разделы, группы, подгруппы, товарные позиции и субпозиции (таблица 3) [3].

Проанализируем состав данной системы. Самый высший уровень – это раздел. В разделе все товары делятся на группы по отраслевому, сырьевому признакам и признаку назначения. Например, в разделе I сгруппированы живые животные и продукция животноводства. В классификаторе имеется 21 раздел. Следующий уровень — группы, которые содержат товары по вышеуказанным признакам, а также по степени обработки. Например, группа 10 включает в себя зерновые культуры в необработанном виде. [13]. Товары с наибольшей степенью обработки собраны в группы с большим номером.

Следующий уровень — товарные позиции и субпозиции. При построении товарных позиций и субпозиций в каждой группе применяется своя последовательность признаков, которая обязательно отражает степень обработки, назначение, вид материала, из которого изготовлен товар, и его значение в мировой торговле [12].

Для групп, образованных по сырьевому признаку, при дальнейшей детализации используется степень обработки товаров. Так, текстильные материалы делятся на группы — от волокон до готовых тканей.

Для групп, которые сформированы по принципу назначения, сохраняется признак назначения или применяется сырьевой признак.

Деление товаров на товарные позиции осуществляется по специфическим признакам. Например, в группе 10 на уровне товарных позиций отдельно детализируется пшеница и рожь.

При образовании товарных субпозиций используются дополнительные критерии детализации, а также фактор значения товара в мировой практике. Например, в товарной позиции 0401 молоко и сливки детализируются в зависимости от жирности.

Гармонизированная система, соответственно и ТН ВЭД, устроена таким образом, что охватывает все товары без исключения. С этой целью в конце каждой группы существуют товарные позиции, не отмеченные ранее. Например, в товарной позиции 0106 классифицируются живые слоны, киты, птицы, лягушки и тому подобное[3].

А также в ТН ВЭД строго необходимо соблюдать принцип однозначного отнесения товаров к определенным классификационным группировкам в соответствии с основными правилами интерпретации ГС и примечаниями к разделам и группам.

В этих правилах имеются принципы классификации товаров, которые предусматривают последовательное включение конкретного товара в

определенную товарную позицию, а затем в соответствующую субпозицию. Первые 5 правил предназначены для установления товарной позиции, а 6 — для субпозиции.

Правильное определение положения товара в номенклатуре (его классификация) имеет решающее значение для анализа деятельности фирм и предприятий, регулирования производства и торговли, количественной и качественной оценки товаров, страхования и таможенного дела, сопоставления цен на товары.

Соблюдение правил классификации важно и с юридической точки зрения. Неправильная классификация и (или) указание неверных данных в таможенной декларации является нарушением установленного порядка перемещения через границу конкретного товара, что влечет за собой ответственность в соответствии с действующим законодательством.

Помимо того как и все системы, данная система имеет недостатки, которые заключаются в сложности использования. Часто трудно просто найти в ней товар, определить позицию товара. В некоторых случаях для определения положения товара и его кода необходимы специальные знания.

Все выше перечисленные системы в России имеют место быть. Но ТН ВЭД является основной для Российской Федерации.

Но, помимо данных систем, в России используют ещё единая система классификации и кодирования информации (ЕСКК).

ЕСКК - совокупность общероссийских классификаторов товаров, средств, применяемых в классификаторах; нормативных и методических документов по их разработке, ведению и применению. ЕСКК устанавливает единые методологические и организационные основы проведения работ по классификации и кодированию товаров, состав, содержание и порядок проведения этих работ [4, с. 84].

Согласно данной системы классификация товаров должна строиться с соблюдением определенных правил. При распределении товаров на группы необходимо соблюдать два основных правила: делить всю массу товаров на одной стадии группировки только по одному признаку; начинать деление товаров на группы по наиболее общему признаку, а затем переходить по признакам менее общим [4, с.91].

Признаки ЕСКК должны быть существенными, отражающими потребительские свойства товаров.

Это был анализ отечественных систем классификации. Теперь перейдём к исследованию международных систем классификации товаров.

Международная система классификации товаров и услуг (МКТУ) — классификация товаров и услуг, используемая для регистрации товарных знаков. Она была принята в рамках Ниццкого соглашения 15 июня 1957 года на международной дипломатической конференции в Ницце (Франция) [2].

Пересмотрена в 1967 году в Стокгольме (Швеция) и в 1977 году в Женеве (Швейцария) и изменена в 1979 году [2].

В системе международной торговли применяются три системы классификации товаров: гармонизированная система описания и кодирования товаров; комбинированная номенклатура Европейского Сообщества (ЕС) и товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим каждую систему подробнее. Начнём с гармонизированной системы описания и кодирования.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) – система классификации товаров, принятая в современной практике международной торговли.

Данная система используется более чем ста семидесяти семи странами и экономическими союзами. Более 98 % товаров международной торговли классифицируются нормами ГС [9, с. 8].

Вся ГС разделена на 97 групп, каждая из которых идентифицируется кодом из двух цифр. Эти группы объединены в 21 раздел, закодированный римскими цифрами. Группы подразделяются на 4-значные товарные позиции, а товарные позиции – на 6-значные субпозиции. Некоторые страны развернули ГС до 10 знаков для таможенных целей и до 8 знаков для целей экспорта [2].

Классификация по данной системе происходит следующим образом.

В ГС товары классифицируются, в первую очередь, в зависимости от того, что они собой, по сути, представляют, а не в зависимости от степени их переработки, происхождения или назначения. Номенклатура ГС логически структурирована по видам экономической деятельности или составляющим материалам, например: животные и продукты животного происхождения находятся в одном разделе; машины и механические приборы, сгруппированные по функциям, – в другом. В каждом из разделов номенклатуры (а всего их 21) сгруппированы товары, произведенные в одном секторе экономики. Каждый раздел включает одну группу или более, вся номенклатура состоит из 97 групп, в том числе группа 77 является резервной. Группы разделов с I по XV (кроме раздела XII) сгруппированы по биологическим признакам или по составным материалам, из которых сделаны товары. Те группы, в которых товары распределены по сырьевому признаку, имеют вертикальное строение, при котором товары классифицируются исходя из степени их переработки. Например, группа 44 включает необработанную древесину, древесину начерно брусованную, а также некоторые готовые деревянные изделия, такие как предметы сервировки стола. Классификация по назначению или функции главным образом имеет место в разделе XII и разделах XVI–XXI. Так, раздел XVII содержит группы 88 (летательные аппараты) и 89 (суда) [2].

На международном уровне номенклатура данной системы основана на иерархии разделов, групп, товарных позиций и субпозиций, что дает намного больше, чем просто гарантию того, что «яблоки» в одной стране не будут приняты за «апельсины» в другой, грубо говоря. Например, живые животные и продукция животноводства относятся к первому разделу, имеют пятую

группу, сорок четвёртую позицию и сто девяносто четвёртую субпозицию. Подгруппы у данных товаров нет. Такие эти товары имеют во всех странах [13].

Такая структура позволяет СТС реагировать на обеспокоенность многих государств и международных организаций, которые хотят противостоять некоторым впервые возникающим проблемам. Примером подобной реакции может служить создание товарных группировок для озоноразрушающих веществ, прецизионных химикатов, предназначенных для производства наркотиков, наркотических и психотропных веществ, опасных отходов, представителей дикой фауны и флоры, находящихся под угрозой исчезновения. Подобные же шаги предприняты для товаров, охваченных Конвенцией по запрещению химического оружия.

Юридическую основу ГС составляет Международная конвенция о ГС. Официальная интерпретация ГС дается в четырехтомных пояснениях (*Explanatory Notes*) на английском и французском языках, издаваемых СТС. Обновление ГС осуществляется каждые четыре-шесть лет.

Разберём следующую систему - комбинированную номенклатуру ЕС.

Комбинированная номенклатура (Combined Nomenclature) – это тарифная и статистическая классификация, основанная на международной классификации ГС, которая включает больше 10000 кодов с восемью цифрами [2].

Комбинированная Номенклатура (CN) включает: номенклатуру ГС; подзаголовки Сообщества к этой номенклатуре, упомянутые как «подсубпозиции CN» в тех случаях, когда специфицирована соответствующая ставка пошлины; предварительные условия, дополнительные примечания к разделам или группам и примечания, относящиеся к подзаголовкам CN [2].

А также в CN входят подсубпозиции. Каждая подсубпозиция CN имеет восемь цифр номера: первые шесть цифр должны соответствовать товарным позициям и субпозициям номенклатуры ГС, 7-я и 8-я цифры идентифицируют подсубпозиции CN [2].

Комбинированная Номенклатура, включая коды ГС и, при необходимости, дополнительные статистические индексы, относящиеся к ним, должна применяться Европейским Сообществом и государствами-членами в статистике, касающейся внешней торговли Сообщества.

А также в то же время что и CN был создан объединенный тариф Сообщества – TARIC (*Tarif Intégré de la Communauté*).

TARIC содержит терминологию на всех официальных языках стран Сообщества и включает приблизительно 18000 тарифных линий. В нем указаны фактически применяемые ставки преференциальных пошлин и ставки пошлин для третьих стран, а также отражены все меры торговой политики [9, с. 112].

Тариф представляет собой инструмент для практического использования и информации, но не имеет правового статуса сам по себе.

Коды TARIC с 10 цифрами и, где необходимо, дополнительные коды относятся ко всему импорту товаров из стран - не членов Сообщества и, в течение переходного периода, из новых государств-членов. Для экспорта и в торговых сделках между государствами-членами используются коды Комбинированной Номенклатуры с восемью цифрами и, где необходимо, дополнительные коды [9, с. 115].

TARIC служит прямым базисом для подготовки рабочих тарифов государств-членов. Другая область для применения кодов TARIC – это автоматизированный таможенный досмотр. Использование кодов TARIC обязательно в таможенных и статистических декларациях в торговле с третьими странами.

TARIC устанавливает комиссия ЕС и он должен включать: дополнительные подсубпозиции Сообщества, упоминаемые как «подсубпозиции Taric», необходимые для описания товаров, к которым применяются определенные меры Сообщества; ставки таможенных пошлин и других применяемых платежей; числовые коды; любую другую информацию, необходимую для выполнения или управления соответствующими мерами Сообщества [9, с.118].

Дополнительные подразделения TARIC (кодированные двумя дополнительными цифрами или дополнительным кодом по отношению к CN) требуются главным образом: для тарифных приостановок (tariff suspensions); тарифных квот; тарифных преференций (включая тарифные квоты и лимиты); общей системы тарифных преференций, применимых для развивающихся стран; антидемпинговых и компенсационных пошлин; компенсационных платежей; сельскохозяйственных компонентов (для обработанных сельскохозяйственных продуктов); оценки единиц (периодические оценки определенных скоропортящихся продуктов); стандартной импортной оценки (для фруктов и овощей); справочных и минимальных цен; запрещений импорта; ограничений импорта; наблюдения за импортом; экспортных запрещений; экспортных ограничений (количественные ограничения, другие ограничения); экспортного наблюдения; экспортных уплат.

Если Сообщество не применяет 9-е и 10-е цифры, они должны быть '00' [2].

В качестве исключения может быть использован дополнительный код Taric из четырех алфавитно-цифровых символов для применения определенных мер Сообщества, которые не кодированы или не полностью кодированы на 9-ом и 10-ом уровне кода.

Дополнительный код в настоящее время используется для: комплексных антидемпинговых и компенсационных пошлин, сельскохозяйственных компонентов, фармацевтических веществ, включенных в часть 3, раздела II CN, животных и растений, охраняемых Конвенцией ООН о Международной Торговле редкими видами диких животных и растений (CITES), справочных цен на рыбу, определенных других импортных или экспортных мер, для которых требуется

подразделение кода CN/TARIC [2].

На основе международной ГС и комбинированной номенклатуры ЕС разработана единая товарная номенклатура СНГ, которая применяется на территории всех стран-членов СНГ с 1 января 1997г. в соответствии с Соглашением о единой товарной номенклатуре ВЭД СНГ, подписанным 3.10.1995г.

Товарная номенклатура (ТН) внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – это многоцелевой классификатор товаров, перемещаемых через таможенную границу [4,с. 26].

Она является основой мерой тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в странах-членах СНГ и используется для целей статистического учета и обмена статистической информацией. ТН ВЭД СНГ применяется при декларировании товаров, ввозимых на территорию РФ из любых других государств мира, поскольку она унифицирована с ГС.

Структуры ТН ВЭД и ГС идентичны и включают те же разделы, группы и т.д. В общую структуру ТН ВЭД были включены: кодовое обозначение двух единиц измерения. В номенклатуре всем товарам присваиваются определенные коды и за ними закрепляются определенные места [1].

Но кодирование товаров в ТН ВЭД в отличие от ГС осуществляется девятизначным цифровым кодом, составленным из двух частей. Первая часть – это четырехзначный код позиции; вторая часть – пятизначный код товарной субпозиции. 1-6 разряды девятизначного кода соответствуют кодовому обозначению классификационной группировки товара по ГС, 7-8 разряды – кодовому обозначению товара в Комбинированной номенклатуре ЕС; 9 – нулевой разряд – предназначен для выделения традиционных отечественных товаров в ТН ВЭД в процессе ее дальнейшего использования [1].

Наименование товаров в ТН ВЭД соответствует наименованиям, используемым в ГС и CN ЕС. Точность включения товара в ту или иную позицию ТН ВЭД влияет на размер таможенной пошлины, на величины импортного и экспортного налога. От правильности кодирования зависит и отнесение конкретного товара в разряд лицензируемых товаров.

В ТН ВЭД СНГ строго соблюдается принцип однозначного отнесения товаров к классификационным группировкам в соответствии с примечаниями к разделам, группам, конкретным товарным позициям, а также основным правилам интерпретации ТН ВЭД СНГ, имеющим юридическую силу. Однозначное понимание классификационных группировок – не только преимущество ТН ВЭД СНГ, но и необходимое условие при определении ставок таможенных пошлин и иных платежей, определении режимов экспорта-импорта тех или иных товаров, сопоставлении данных по внешней торговле различных стран и проведении экономико-статистического анализа. Система цифрового кодирования в ТН ВЭД СНГ позволяет представлять всю необходимую информацию в удобной форме для оперирования ею при сборе, передаче и автоматизированной обработке [1].

А также нужно сказать, что изучение и правильное применение выше перечисленных систем классификации очень важно для Российской Федерации. Это связано с тем, процент экспорта российских товаров превышает процент импорта. (рисунок 8)

Если российские предприятия произведут не правильную классификацию это сильно скажется на их экспортной деятельности.

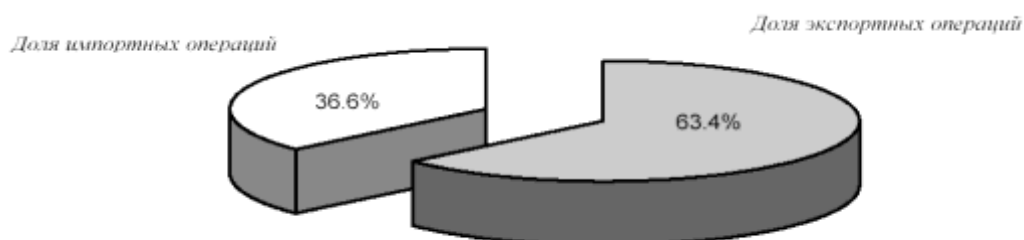


Рисунок 8.- Соотношение экспорта и импорта РФ.

Таким образом, международная система классификации товаров и услуг, включающая в себя гармонизированную систему описания и кодирования товаров, комбинированную номенклатуру Европейского союза и товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности, а также отечественные системы классификации товаров обеспечивают высокую эффективность таможенного регулирования при импорте или экспорте товаров. А также в данных системах оптимально составлен порядок систематизации и кодирования товаров, позволяющие не запутаться во всем многообразии товаров и провести их учёт. То есть и международная система и отечественная система классификации товаров работает эффективно, что проверено годами (международная система классификации товаров существует 59 лет, отечественная более 20 лет). Однако при классификации товаров согласно ТН ВЭД могут возникнуть проблемы, для того чтобы их избежать рекомендуется следовать правилам интерпретации ТН ВЭД, за ранние обращаться в таможенные органы за проектом о решение классификации, усовершенствовать нормативной базы, улучшить обеспеченность информационно - справочными материалами по классификации товаров.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Российской Федерации № 61-ФЗ от 28.05.2003 СПС «Консультант+»
2. «Международная классификация товаров и услуг для регистрации знаков» десятая редакция (Издание 4-е) МКТУ (10-2015), 2015 год
3. Трошкина Т. Н. «Комментарий к положению о классификации ТН ВЭД России», 2011, СПС «Консультант+»
4. «Таможенное право для бакалавров»: учебник/ Тимошенко И.В. – Ростов н/д.: Феникс, 2013 – 216 с. (высшее образование)
5. Чуков А. М. «Классификация товара: проблемы и возможности»/ Промышленник России, №2, 2014

6. «Теоретические основы товароведения и экспертизы»: учебник / С. Л. Калачев. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — 463 с. — (Основы наук).
7. «Товароведение продовольственных товаров» / В.А. Тимофеева. Учебник. Изд-е 12-е, доп. и перер. — Ростов н/Д: Феникс 2013. - 416 с. (СПО)
8. «Товароведение непродовольственных товаров»: учебник / А. П. Ходыкин, А. А. Ляшко, Н. И. Волошко, А. П. Снитко. - 3-е изд., испр. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 544 с.
9. «Международные экономические отношения»: учебное пособие/ Авдокушин Е.Ф – «Дашков и К», 2011. – 165 с.
10. «Метрология, стандартизация и сертификация»: учебное пособие/ В.И. Колчков - 2015
- 11.<http://studme.org>
- 12.http://www.issa.ru/tnvd/tnvd/klassifikaciya_tnved.html
- 13.<http://www.cisg-library.org>
- 14.<http://www.gks.ru>

Мамедова Э.Ф.
студент
ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ
Ширяева Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается сущность финансовой системы, ее формирование и цели ее изучения. В России сегодня происходит огромное количество изменений в экономике, издаются новые законы и вносятся поправки, вводятся большие изменения в налоговом законодательстве, которые затрагивают, в том числе и Бюджетный кодекс РФ. Все это объясняет необходимость в изучении финансовой системы РФ и ее структуру.

Ключевые слова: финансы, финансовая система, государственный бюджет, экономика, финансовое звено.

THE FINANCIAL SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION.

Abstract: This article deals with the essence of the financial system, its formation and purpose of its study. In Russia today there is a huge amount of change in the economy and issued new laws and amended, introduced major changes in the tax laws that affect, including the Budget Code of the Russian Federation. All this explains the need for a study of the Russian financial system and its structure.

Keywords: finance, financial system, the state budget, the economy, the financial unit.

Финансовая система - это сумма всех финансовых отраслей, которые

очень тесно переплетаются между собой. Финансы - один из важнейших факторов, показывающий на уровень экономических отношений и расход валютных средств.

Основная задача создания финансовой системы - контроль над расходами и доходами. Позволяет определить главные зоны, в которых должно создаваться и увеличиваться прибыль. Финансовая система РФ делится на государственную, местную и на финансы юридических и физических лиц. Финансы юридических лиц делятся на финансы коммерческих и некоммерческих организаций. Государственные финансы в свою очередь включает в себя государственный бюджет (главный фонд денежных средства) и всевозможные другие, более не значительные фонды такие, как пенсионный фонд, медицинский фонд, фонд занятости населения, фонд социального страхования - предоставляет страховую защиту и другие. Сам бюджет тесно связан со всеми отраслями и от него исходит помощь всей финансовой системе. Что касается местной финансовой системы, то роль её так же высока. Все вышеперечисленное делится на подгруппы и звенья по руде деятельности. Обычно финансовый план делится на один год. Финансовая система разрабатывается, согласована со всеми законами. Через государственный бюджет проходит больше половины всех государственных доходов. Федеральный бюджет включает в себя бюджеты областей и больших мегаполисов, таких как Москва или Санкт-Петербург.

Развитие отечественных финансов в период с 1917 по 1991 г., когда они строились на принципиально новых как политических, так и экономических основах и последствия этого периода частично продолжают оказывать влияние на механизм функционирования современной российской финансовой системы [3, с .10].

Финансовую систему можно представить в виде совокупности финансовых звеньев, призванных обеспечить государству выполнение его политических и экономических функций. Она состоит из четырех основных звеньев:

1. государственного бюджета;
2. местных финансов;
3. финансов государственных предприятий;
4. специальных правительственных фондов.

Каждое звено представляет собой совокупность финансовых элементов, органически увязанных между собой и направленных на осуществление финансовой политики государства.

Главным звеном этой системы является государственный бюджет — крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Вторым по своему значению финансовым звеном является система местных финансов. Под влиянием развития производительных сил, научно-технической революции происходит повышение роли и влияния местных органов власти. Растут масштабы местного хозяйства, расширяются и усложняются функции местных властей.

Все это усиливает значение местных финансов, повышает их удельный вес в финансовой системе.

Самостоятельным звеном финансовой системы являются финансы предприятий, которые с точки зрения финансового-правового регулирования представляют денежные отношения, складывающиеся между хозяйствующими субъектами при формировании, движении и использовании основного и оборотного капитала, нематериальных активов и финансовых ресурсов (включая фонды денежных средств) предприятий.

Особое финансовое звено образуют специальные правительственные фонды, которые имеют определенную самостоятельность, отделены от госбюджета и управляются непосредственно центральными властями. К ним относятся фонды социального страхования, различные целевые фонды, а также государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения. Первоначальной задачей этих фондов было финансирование отдельных целевых мероприятий, но затем функции специальных фондов расширились, они приобретают значение резервов, к которым правительство прибегает в случаях финансовых затруднений, т. е. они используются для повышения маневренности финансовой системы в целом.

Государственный бюджет — центральное звено финансовой системы. В нем объединяются все основные финансовые институты — расходы, различные виды доходов, государственные займы. Его главные функции — проведение в жизнь финансовой политики, организация выполнения финансовой программы правительства. Бюджет представляет централизованный денежный фонд, аккумулируемый главным образом с помощью налогов и расходуемый государством для решения своих задач. В настоящее время государственные бюджеты перераспределяют до 40%, а в отдельных странах и более, вновь созданной стоимости. Концентрируемые в руках государства крупные финансовые ресурсы являются материальной основой его деятельности, создают широкие возможности активного вмешательства в хозяйственную жизнь [2, с. 430].

В современных условиях бюджет широко используется государством для воздействия на различные стороны экономического организма: на повышение нормы накопления, ускорение темпов экономического роста, развитие наиболее перспективных отраслей, регулирование темпов обновления и расширения основного капитала. Формы государственного вмешательства в экономику различны. Среди них: государственные капиталовложения, развитие производственной и социальной инфраструктуры, расширение государственного потребления.

Собственно правительственный бюджет охватывает и финансирует общенациональные программы, связанные с политическими, экономическими и социальными функциями государства. В составе его расходов — военные, экономические, внешнеэкономические и внешнеполитические, выплата процентов по федеральному долгу, социальные, на аппарат управления. Доходы формируются в основном за счет

налогов (личный подоходный налог, налог на прибыли корпораций, акцизы, таможенные пошлины)[1, с. 168]. Федеральные фонды составляют 70% всего федерального бюджета, на них приходится вся сумма бюджетного дефицита.

Использованные источники:

1. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник / под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: «Проспект», 2001.
2. Финансовая система и экономика / под ред. В.В. Нестерова, Н.С. Желтова. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016.

*Манукян О.А.
студент 2 курса
факультет «Экономика»
Россия, г. Ставрополь*

**ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ СО
СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ**

В статье исследуются внешнеэкономические отношения России с другими странами, их проблемы и противоречия, а также государственное влияние на мировую торговлю.

Ключевые слова: мировая торговля, внешнеэкономические отношения, факторы развития, политика государства, уровень жизни.

**TRADE AND ECONOMIC RELATIONS OF RUSSIA WITH THE
COUNTRIES OF LATIN AMERICA.**

The article examines the external economic relations of Russia with other countries, their problems and contradictions, as well as the state's impact on world trade.

Keywords: world trade, foreign economic relations, factors of development, state policy, quality of life.

Международная торговля представляет собой систему международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

В нынешних условиях политические цели и задачи государства являются особенно важным мотивом всей внешнеэкономической деятельности. Они серьёзно влияют на характер и масштабы взаимоотношений с различными странами, выбор региональных направлений и конкретных партнеров по внешнеэкономическим связям, на формы использования международного сотрудничества в интересах социально-экономического развития России. Исследование данных аспектов взаимодействия политики и экономики во внешней деятельности российского государства имеет актуальное значение в современных условиях. Оно помогает глубже понять взаимодействие внутреннего развития страны с

возможностями ее международной активности, оценить эффективность внешнеэкономической деятельности с точки зрения национальных интересов России.

Говоря об экономических показателях России в 2010-2014 годах следует выделить:

- валовой внутренний продукт в 2014 году составил 1 880,6 млрд. долларов США, среднегодовой темп роста за 2011-2014 годы – 102,4%.

- объем промышленного производства (объем отгруженных товаров собственного производства) в 2014 году – 1 143,3 млрд. долларов США, среднегодовой темп роста за 2011-2014 годы – 102,6%.

- добыча нефти, включая газовый конденсат в 2014 году – 525 млн. тонн, на душу населения – 3 650 кг.

- добыча природного газа в 2014 году – 639,2 млрд. куб. м, на душу населения – 4 444 куб. м.

- объем продукции сельского хозяйства в 2014 году – 111,3 млрд. долларов США, среднегодовой темп роста за 2011-2014 годы – 106,5%.

- объем внешней торговли товарами увеличился с 629 млрд. долларов США в 2010 г. до 786,9 млрд. долларов США в 2014 г. в том числе экспорт – с 398,7 до 499,4 млрд. долларов США, импорт – с 230,3 до 287,5 млрд. долларов США.

В торгово-экономических отношениях между Россией и странами Латинской Америки, нужно уделить внимание активизации отношений с латиноамериканским миром, которая является объективной необходимостью. Исходя из того, что нынешнее положение в странах континента открывает определенные перспективы для России. Установлены дипломатические отношения со всеми 33 суверенными республиками региона. Восстанавливаются или налаживаются связи по другим направлениям, прежде всего в области торгово-экономического сотрудничества, что способствует развитию данных экономических отношений.

Экспорт стран Латинской Америки и Карибского региона вырастет всего на 0,8 % в 2014 году, что обусловлено медленным восстановлением международной экономики и падением объемов межрегиональной торговли после 3 лет застоя, согласно докладу Экономической комиссии по странам Америки и Карибского региона (Серал). Слабый рост региональной внешней торговли проистекает из низкого динамизма внешнего спроса со стороны ведущих рынков, особенно Европейского союза, и существенным падением межрегиональной торговли. К этому прибавляется снижение цен на различное основное сырье, которое экспортирует регион, главным образом, горнодобывающая отрасль.

Рост экспорта региона составит 0,8 % в 2014 году, что превышает 0,2 % в 2013 году и вдвое меньше того, что было зарегистрировано в 2012 году (1,6 %), что завершает три года застоя. Между тем, импорт в Латинской Америке упадет на 0,6 % в 2014 году, после роста на 3,0 % в 2012 и 2013 годах.

Рассмотрим также экспортно-импортные возможности России в

торговле со странами Латинской Америки:

Страна	Экспорт	Импорт
Бразилия	энергетическое оборудование, мочеви́на, хлорид калия, ортофосфат аммония, нитрат аммония, сульфат аммония, дизельное топливо.	сахар-сырец, говядина, свинина, мясо домашней птицы, кофе растворимый, табак.
Аргентина	топливо минеральное, нефть и нефтепродукты, удобрения, бумага и картон, изделия из бумажной массы, бумаги и картона, черные металлы, машинотехническая продукция, энергетическое оборудование.	мясо и пищевые мясные субпродукты, рыба и ракообразные, моллюски, молочная продукция, съедобные фрукты и орехи, масличные семена и плоды, сахар и кондитерские изделия из сахара, продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений, табак и промышленные заменители табака, изделия из черных металлов, машинно-техническая продукция.
Колумбия	минеральные удобрения и другая химическая продукция, машинно-техническая продукция, металлопрокат.	сахар-сырец, цветы, кофе и кофейный концентрат, бананы.
Уругвай	продукция химической промышленности, включая химические удобрения, реагенты для кожевенной промышленности, поверхностно-активные моющие вещества, резинотехнические изделия, прокат черных металлов, запасные части, машины и оборудование.	продовольственные товары, включая мороженое мясо и рыбу, молочные продукты и фрукты, синтетические дубители, кожа, кожаная и меховая одежда, шерсть, шерстяные ткани и изделия, вино, сыр.
Парагвай	энергетическое оборудование, дорожно-строительная техника, водный транспорт, минеральные удобрения, авто - и мототехника.	мясо, соевое масло, кофе, соя.
Перу	прокат черных металлов, ферросплавы, удобрения, никель, трубы, алюминиевая фольга, шины, ртуть, кормовые концентраты, химические товары, станки металлорежущие, буровое оборудование, самолеты, вертолеты, запчасти к авиатехнике, спортивно-охотничье оружие.	рыбная мука, рыбные консервы, фрукты, пищевые концентраты, свинцовый концентрат, цинковый концентрат, пряжа, текстильные изделия.
Эквадор	минеральные удобрения, металлопрокат, легковые	бананы, розы, кофе, креветки.

	автомобили.	
Венесуэла	авиационная техника, оружие и боеприпасы, продукция химической промышленности, главным образом, азотные и калийные удобрения, прокат плоский из железа, изделия из черных металлов.	машины, оборудование и транспортные машины, глинозем, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье.
Чили	фосфаты кальция, мочевины, шины и покрышки, металлический брус, прокат плоский из кремнистой электротехнической стали, фольга алюминиевая гидротурбины, генераторы переменного тока.	рыба, ракообразные, моллюски и др. беспозвоночные животные, фрукты, консервы рыбные и из морепродуктов, виноградные вина, виноградное сусло, оксид и гидроокись лития, пароксид водорода, карбонат лития.
Боливия	микросхемы, машины, оборудование и транспортные средства, двигатели и генераторы электрические, контрольно-измерительное оборудование и приборы.	оловянные руды и концентраты, кофе не обжаренный с кофеином, бразильский орех.

Исходя из всего вышесказанного, по моему мнению, следует, что России необходимо интенсифицировать внешнеэкономические связи с государствами Латинской Америки за счёт мировой торговли, что позволит существенно расширить экономический потенциал и улучшить торговое сотрудничество в таких отраслях экономики как: промышленность, строительство, торговля. Данные мероприятия благотворно повлияют на улучшение экономики российского государства, что поспособствует развитию государства в целом. Всё это говорит о том, что данные экономические отношения являются выгодными для России, и потому их необходимо развивать.

Использованные источники:

1. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>
2. Россия и Латинская Америка на траектории взаимного сближения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.perspektivy.info>
3. Экспортно-импортные возможности России в торговле со странами Латинская Америка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gigabaza.ru>
4. Криворотова Н.Ф. Инструменты денежно-кредитной политики в условиях развитых экономических отношений. *Terra Economicus*. 2011. Т. 9. № 3-3. С. 24-26.
5. Криворотова Н.Ф. Институциональные аспекты внедрения режима таргетирования инфляции / Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 6 (45). С. 139-142.

6. Криворотова Н.Ф. О проблемах макроэкономического регулирования социально-экономической системы России. / В сборнике: 21 век: фундаментальная наука и технологии Материалы VI международной научно-практической конференции. Н.-и. Ц. «Академический». NorthCharleston, SC, USA, 2015. С. 137-139.

Маркина А.Н.
студент 2 курса магистратуры
Рязанский государственный радиотехнический университет,
Россия, г. Рязань

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Адаптация персонала является одним из важных элементов кадровой политики предприятия, что в свою очередь требует серьезного подхода к данному процессу.

Авторы научной литературы по управлению персоналом предприятия сходятся на трех основных моментах, которые должны быть тщательно проработаны при организации процесса управления адаптацией персонала:

- 1) Закрепление функций процесса управления адаптацией сотрудников за конкретным структурным подразделением;
- 2) Разработка технологии процесса управления адаптацией;
- 3) Информационное обеспечение этого процесса.

Управление процессом адаптации сотрудника на предприятии требует серьезной и большой организационной работы, но на каждом предприятии это осуществляется по-разному. На данный нюанс влияют несколько моментов:

- 1) Численность персонала предприятия;
- 2) Структура управления предприятием;
- 3) Наличие и организация системы управления предприятием;
- 4) Нацеленность администрации предприятия на решение социальных задач в сфере управления производством и другие моменты [1].

Чаще всего функция управления процессом адаптации осуществляются на трех основных уровнях:

- 1) В крупных организациях создается специальное подразделение в кадровой службе, которое занимается адаптацией работников (отдел кадров, отдел подготовки кадров, отдел обучения и т.д.). На средних, по численности, предприятиях этим вопросом занимается конкретный специалист.

- 2) Наставничество. За новым сотрудником закрепляется опытный квалифицированный специалист, который обязан в течение испытательного срока поддерживать новичка, делиться опытом, руководить процессом адаптации.

- 3) Участие непосредственного руководителя сотрудника в его процессе адаптации.

Стоит отметить, что в разных организациях не всегда представлены все три уровня. В небольших предприятиях руководитель самостоятельно

осуществляет процесс адаптации своих сотрудников, и необходимость в других элементах отсутствует. В крупных предприятиях с большим количеством отделов, производств, цехов, наоборот, в помощь основному отделу, занимающемуся адаптацией, в каждом структурном подразделении назначают ответственного за организацию процесса адаптации новичков.

При наличии ответственного структурного подразделения или конкретного сотрудника за адаптацию персонала, уже можно говорить о том, что на предприятии ведется определенная деятельность в данном направлении, что процесс вхождения сотрудника в свою должность не пущен на самотек.

Но наличие ответственного за адаптацию мало для полноценной адаптации – должна быть разработана и действовать технология процесса управления адаптацией. Она представлена следующими этапами:

1. Прояснение и конкретизация целей адаптации в организации.
2. Разработка мер положительно влияющих на адаптацию персонала.
3. Выявление совокупности факторов, влияющих на процесс адаптации. Изучение этих факторов для последующей корректировки процесса.
4. Разработка индикаторов или критериев процесса профессиональной адаптации.
5. Разработка методов оценки успешности процесса адаптации (как отдельных работников, так и различных профессиональных групп).
6. Определение круга лиц, которые будут проводить, и контролировать эти мероприятия, разграничить сферы ответственности различных подразделений, включенных в процесс [1].

Информационное обеспечение процесса адаптации персонала подразумевает сбор и оценку показателей ее уровня и длительности, который должен осуществляться в процессе деловой оценки персонала.

Правильно построенная система адаптации может стать хорошим мотивационным инструментом. Любой специалист хочет раскрыться как можно быстрее, и если на предприятии будет хорошо организован процесс передачи информации, сотрудник быстрее адаптируется.

Так как процесс адаптации требует четкой проработки всех элементов, он должен быть обеспечен документами и локально - нормативными актами, регламентирующими адаптационные процедуры.

В первую очередь, если за конкретным структурным подразделением закрепляется функция адаптации сотрудников, это должно быть прописано в Положении о данном подразделении. Главным локальным документом, необходимыми для организации процесса адаптации является Положение об адаптации персонала, в нем прописывается, какие именно методы адаптации применяются на предприятии, кто и за что ответственен, в какие сроки, и с какой периодичностью выполняются те или иные мероприятия и т.д.

Положение об адаптации персонала не всегда является единственным документальным обоснованием организации данного процесса. В зависимости, от методов и процесса самой адаптации в Положении

указываются сопутствующие документы, а при необходимости разрабатываются и иные положения.

К примеру, на предприятиях, где ведется наставничество, в дополнение к Положению об адаптации сотрудников вводят Положение о наставничестве.

Чаще всего на предприятиях разрабатывают программу адаптации, где указываются все этапы процесса, расписываются конкретные мероприятия, которые должны быть пройдены на том или ином этапе. За каждое мероприятие ответственен либо конкретный человек, либо подразделение, что тоже указывается в программе адаптации.

Стоит отметить, что наличие документально оформленного процесса адаптации еще не говорит об эффективности самой адаптации. Для такого заключения необходимо анализировать выходные данные, и информацию, собранную в процессе адаптации сотрудника.

Степень успешности вхождения сотрудника в бизнес-процессы предприятия можно оценить по следующим блокам:

1. Усвоение корпоративных стандартов, норм, вхождение в компанию;
2. Владение навыками и знаниями, необходимыми для данной должности;
3. Выполнение поставленных задач и достижение рабочего результата [2].

В данном случае подразумевается, что по каждому блоку должен быть проведен анализ выполнения поставленных задач

Итак, для анализа эффективности организации процесса адаптации на предприятии существует ряд методов:

1. Анализ документов и локальных нормативных актов, регламентирующих адаптационные процедуры.
2. Наблюдение за процессом адаптации на всех стадиях.
3. Интервью:
 - беседа с сотрудниками, принятыми на работу до полугода назад;
 - беседа с увольняющимися сотрудниками, отработавшими менее года;
 - интервью с руководителями.

Я считаю, что для полного и объективного анализа, необходимо использование всех вышеуказанных методов, в связи с чем, предлагаю следующий метод, позволяющий оценить уровень организации процесса адаптации на предприятии.

В первую очередь, необходимо оценить уровень организации процесса адаптации на предприятии в соответствии с таблицей №1, где нужно оценить уровень определенного критерия для конкретного предприятия.

Таблица № 1 - Степень проявления критериев анализа организации процесса адаптации на предприятии.

Наименование критерия	Степень проявления	Описание
Закрепление функции адаптации	1	Отсутствует
	2	Закреплена за руководителем структурного
	3	Закреплена за конкретным отделом, входящем в кадровую службу.
	4	В кадровой службе есть специалист, в функции которого входит адаптация принятых работников.
Положение об адаптации	1	Отсутствует
	2	Существует формально, не выполняется либо устарело
	3	Существует реально действующее Положение об адаптации
Программа адаптации	1	Отсутствует
	2	Является частью Положения об адаптации и содержит перечень основных адаптационных мероприятий.
	3	Существует самостоятельная программа адаптации персонала, содержащая подробный перечень адаптационных мероприятий с указанием сроков и ответственных за их реализацию.
Дифференциация программы адаптации по категориям персонала	1	Отсутствует
	2	Программа адаптации включает в себя мероприятия, которые являются общими для всех категорий персонала.
	3	Дифференцируется в зависимости от категории персонала (служащие и рабочие).
	4	Дифференцируется внутри категории персонала (служащие: руководители, специалисты, технические исполнители).
	5	Дифференцируется с учетом конкретной должности.
Наличие информационно-справочной информации	1	Должностная инструкция, положение о подразделении, правила внутреннего трудового распорядка.
	2	Памятка сотрудника или корпоративная
		содержащая историю развития организации, стратегические цели, корпоративные ценности, информация о первых лицах организации, телефонный справочник и др.
	3	Корпоративный сайт, корпоративная газета.

	4	П.1 + П.2
	5	П.1+П.3
	6	П. 4 + П.3
Бюджетирование затрат на адаптацию	1	В организации не выделяются средства на адаптацию персонала.
	2	Затраты на адаптацию персонала входят в состав бюджета затрат на персонал.
	3	В организации ежемесячно формируется бюджет затрат на адаптацию персонала.
Наставничество	1	Наставничество не практикуется.
	2	Наставник закрепляется только за отдельными категориями персонала.
	3	За каждым новым сотрудником закрепляется наставник.
Производительность труда сотрудника к концу испытательного срока	1	< 50%
	2	50 - 69%
	3	70-79%
	4	80-89
	5	90 - 99%
	6	100% и более
Соотношение коэффициентов текучести новых сотрудников и работников со стажем	1	> 2
	2	1,5 - 2
	3	1 - 1,5
	4	< 1
Мероприятия, проводимые в первые дни	1	Вводный инструктаж на рабочем месте, ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка, должностной инструкцией, положением о подразделении.
	2	п.1 + ознакомление работника с программой адаптации.
	3	п.1 + экскурсия по предприятию, представление работника коллективу, работникам смежных подразделений, с которыми ему придется взаимодействовать.
	4	п.2 + экскурсия по предприятию, представление работника коллективу, работникам смежных подразделений, с которыми ему придется взаимодействовать.

После заполнения таблицы №1 полученные данные в соответствии с таблицей № 2 переводятся в баллы, по которым уже можно оценить уровень организации исследуемого процесса.

Для каждого критерия, в зависимости от значимости, введем определенное количество баллов см. таблицу № 2.

Таблица № 2 – Перевод критериев анализа организации процесса адаптации на предприятии в баллы.

№	Критерий	Значимость критерия, %	Баллы	Шкала					
				1	2	3	4	5	6
1.	Закрепление функции адаптации	12,3	12	0	4	8	12	-	-
2.	Положения об адаптации	11	11	0	6	11	-	-	-
3.	Программа адаптации	11	11	0	6	11	-	-	-
4.	Дифференциация программы адаптации по категориям персонала	9,9	10	0	3	5	7	10	-
5.	Наличие информационно-справочной информации	8,6	9	2	1	1	3	3	9
6.	Бюджетирование затрат на адаптацию	6	6	0	3	6	-	-	-
7.	Наставничество	9,9	10	0	5	10	-	-	-
8.	Производительность труда сотрудника к концу испытательного срока	11	11	0	2	4	7	9	11
9.	Соотношение коэффициентов текучести новых сотрудников и работников со стажем	8,6	9	0	3	6	9	-	-
10.	Мероприятия, проводимые в первые дни	11	11	4	7	7	11	-	-
	ИТОГО	100,0	100						

В таблице №3 – представлена интерпретация набранных баллов

Таблица №3 - Интерпретация набранных баллов.

Баллы	Значение
< 17	Данное количество баллов говорит об отсутствии организации процесса адаптации на предприятии. Новый сотрудник предоставлен сам себе, его адаптация зависит от личностных качеств: коммуникабельности, приспособляемости, инициативности, знаний и умений, полученных ранее и т.д. Либо же адаптация сотрудника проходит при помощи коллектива, но официального оформления не имеет.
От 18 до 36	Данное количество баллов говорит о том, что на предприятии имеется нормативно-методическое обеспечение процесса адаптации, но оно либо существует формально, либо требует корректировки. Перечень проводимых адаптационных мероприятий мал и ложится, в основном, на плечи руководителя. Имеются проблемы с текучестью кадров, ушедших с предприятия в течение периода адаптации.
От 37 до 71	Данное количество баллов говорит о том, что на предприятии ведется работа в сфере адаптации сотрудников. Данная функция закреплена за специальным отделом. Процесс эффективен, но требует доработки.

	На предприятии существует положение об адаптации, а также программа адаптации. Уровень
	производительности труда и текучести новичков находится в пределах нормы.
От 71 до 100	Организация процесса адаптации на предприятии эффективна. Данная функция закреплена за специальным отделом или конкретным специалистом. Адаптационные мероприятия представлены большим перечнем, существует система наставничества, разработана дифференцированная программа адаптации.

Анализ эффективности организации процесса адаптации по данной таблице дает общее представление об уровне адаптации на предприятии.

Для более детального изучения данного вопроса, нужно обратить внимание на ряд моментов:

1) Ведется ли на предприятии оценка эффективности адаптации сотрудника.

2) Существует ли контроль данного процесса. Сам процесс можно контролировать путем ежемесячных отчетов руководителя и наставника новичка, а так же путем анкетирования самого адаптируемого.

3) Вносятся ли изменения в программу адаптации по результатам анализа уровня адаптированности сотрудника.

Лишь при наличии всех перечисленных моментов можно говорить об эффективной организации процесса адаптации на предприятии.

Таким образом, представленный выше метод дает возможность определить уровень организации процесса адаптации на предприятии и выявить недостатки в самой организации данного процесса, проработка которых будет способствовать повышению эффективности адаптации сотрудников на предприятии.

Использованные источники:

1. Верховцева К. А., Зарубина Т. А., Короткая М. В. Управление адаптацией персонала в период проведения изменений // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 486-489.
2. Володина Н. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы / Н.Володина. – М.:Эксмо, 2010 г. – 240 с.
3. Ларионова Т.М. Документационное обеспечение управления персоналом Учебное пособие / Т.М.Ларионова, Л.А. Румынина. – М.: Форум, 2012 г. – 416с.

*Марченко А.В.
студент 4 курса
экономический факультет
направление подготовки «Экономика»
направленность «Экономика предприятий и организаций»
Насиров Ю.З., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Донской государственной аграрной университет
Россия, п. Персиановский*

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье будет рассмотрена сущность понятия стратегия, ее основные виды. Приведены основные этапы разработки стратегии на предприятии. Рассмотрена иерархия стратегических планов.

Ключевые слова: стратегия, сущность, виды, этапы, планы.

*Marchenko A.V.
4th year student of economic faculty
The preparation direction "Economy"
the direction of "Economics of enterprises and organizations"
Don state agrarian University
Russia, p. Persianovka
Supervisor:
Nasirov, Y. Z., Ph. D., associate Professor
Don state agrarian University
Russia, p. Persianovka*

THE DEVELOPMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In this article we will consider the essence of the concept of strategy, its principal. The basic steps of strategy formulation in the enterprise. Considered the hierarchy of strategic plans.

Key words: strategy, nature, types, stages, plans.

В условиях рыночной экономики любое предприятие постоянно находится в поиске такого производства, которое принесет максимальное количество прибыли с минимальными затратами. Для этого у каждого предприятия должна быть своя стратегия развития с четкими планами и результатами, что позволит руководству организации в дальнейшем выявлять причины отклонения, виновных лиц и принимать решения по устранению нарушений в дальнейшем.

Под формированием стратегии понимается процесс разработки целей развития и функционирования предприятия на определенный период времени, а также способы использования средств для достижения данных целей.

Выбор стратегии зависит от множества факторов как внешних, так и внутренних: политика правительства, мощность производства, наличие собственных средств, инфляция. Процесс формирования стратегии включает в себя:

- формирование общей, базисной стратегии;
- формирование конкурентной стратегии;
- определение функциональных стратегий.

Базисная стратегия формируется в зависимости от изменений внешней и внутренней среды, представляя собой общую концепцию поведения фирмы на данном этапе ее функционирования.

Конкурентная стратегия — долгосрочные меры наступательного или оборонительного характера, призванные укреплять положение фирмы с учетом факторов интенсивной конкуренции.

Формирование конкретной стратегии предприятия нацелено на достижение его конкурентных преимуществ.

Функциональные стратегии — это комплексы мероприятий и программ для отдельных функциональных сфер и подразделений предприятия. Они имеют подчиненное значение и являются, по существу, ресурсными программами, обеспечивающими практическую реализацию общей, базисной стратегии. Основными сферами деятельности предприятия являются производство, маркетинг, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), финансы, управление. Отсюда и основные составляющие функциональной (экономической) стратегии.

Существует два типа стратегического планирования:

1. динамический тип, характеризуемый движением «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри инновационно-производственного предприятия, так и в его взаимоотношениях с инфраструктурой.

2. предпринимательский тип, характеризуемый движением в сторону структурных изменений, направлен на прогнозирование будущих рисков, поиск новых возможностей, разработку многочисленных альтернатив, выбор из них наилучших[2].

Все подходы к разработке стратегии организации сводятся к теоретическому анализу в сочетании с интуицией разработчиков, которыми в первую очередь должны быть субъекты, детализирующие и реализующие стратегию. Важным является и то, что стратегия никогда не может быть продумана и просчитана до конца, а ее корректировка по мере изменения внешних и внутренних условий — процедура необходимая.

При разработке и формировании содержания стратегического плана предприятия необходимо учитывать следующее: стратегический план обязан давать конкретные ответы на вопросы о том, каких результатов и когда необходимо достичь и кто за это отвечает; характеристики планируемых результатов должны быть количественно измеримы.

Таким образом, разработка стратегического плана сложный процесс

требующий тщательной проработки и учитывающее особенности конкретного предприятия, специфику его работы, отрасль специализации. На начальном этапе планирования необходимо изучить внутренние и внешние факторы, а после этого уже выбирать дальнейшую стратегию развития компании.

Использованные источники:

1. Стратегия предприятия [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/strategiya-predpriyatiya.html>
2. Разработка и реализация стратегии инновационного развития предприятия [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-i-realizatsiya-strategii-innovatsionnogo-razvitiya-predpriyatiya>

Маршанская А.В.

Самарский государственный экономический институт

Россия, г. Самара

АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РФ

Проблема тонкой капитализации в российском законодательстве содержится в 2 статье 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1], которая устанавливает правила налогообложения процентов при наличии контролируемой задолженности. Положения о контролируемой задолженности восприняты российским налоговым правом из практики государств-участников Организации экономического сотрудничества и развития, оперирующих понятием «тонкой капитализации». В налоговом законодательстве большинства из них этим понятием охватывается ситуация, когда иностранное лицо с определенной долей участия в капитале предоставляет национальной компании заемные средства в размере, существенно превышающем ее собственный капитал. В результате существенная часть прибыли, финансируемой за счет заемных средств компании, выводится из-под национального налогообложения, поскольку проценты, выплачиваемые за временное пользование предоставленным капиталом, признаются расходами, уменьшающими налогооблагаемую базу. При этом большинством действующих Соглашений об избежании двойного налогообложения для доходов в форме процентов предусмотрен более льготный режим налогообложения по сравнению с дивидендами (в том числе полное освобождение от налога у источника выплаты процентов).[9]

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибылью в свою очередь признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с налоговым законодательством. Таким образом, размер налога организации находится в прямой зависимости от величины расходов организации. Во избежание злоупотреблений со стороны налогоплательщиков, аффилированных

иностранным организациям, в части искусственного увеличения расходов по уплате процентов по долговым обязательствам, законодателем установлены правила тонкой капитализации.[8] Таким образом, правила о контролируемой задолженности, предусмотренные п. 2 – 4 ст. 269 НК РФ применяются при следующих условиях:

1. налогоплательщик – российская организация имеет задолженность в сумме, превышающей более чем в 3 раза (для банков и лизинговых организаций в 12,5 раз) размер ее собственного капитала. Размер собственного капитала, согласно п. 2 ст. 269 НК РФ, определяется как «разница между суммой активов организации и величиной ее обязательств». Также согласно п. 2 ст. 269 НК РФ при определении размера собственного капитала в расчет не принимаются суммы долговых обязательств в виде задолженности по налогам и сборам, включая текущую задолженность по уплате налогов и сборов, суммы отсрочек, рассрочек и инвестиционного налогового кредита. Однако к задолженности по налогам и сборам не относится задолженность по взносам на обязательное пенсионное страхование (п. 2 Письма Минфина РФ от 23. 01. 2007 № 03-03-06/1/23). В Письмах от 26. 01. 2007 № 03-03-06/1/36, от 31. 10. 2005 № 03-03-04/1/322 Минф ин РФ разъяснил, что по общему правилу, собственный капитал небанковской организации представляет собой разницу между итоговой строкой бухгалтерского баланса и суммой итоговых строк разделов IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса.[9]

Налогоплательщик обязан на последнее число каждого отчетного (налого- вого) периода исчислять предельную величину признаваемых расходом процентов по контролируемой задолженности путем деления суммы процентов, начисленных налогоплательщиком в каждом отчетном (налоговом) периоде по контролируемой задолженности, на коэффициент капитализации, рассчитываемый на последнюю отчетную дату соответствующего отчетного (налогового) периода. При этом коэффициент капитализации определяется путем деления величины соответствующей непогашенной контролируемой задолженности на величину собственного капитала, соответствующую доле прямого или косвенного участия этой иностранной организации в уставном (складочном) капитале (фонде) российской организации, и деления полученного результата на три (для банков и организаций, занимающихся лизинговой деятельностью, на двенадцать с половиной). При определении величины собственного капитала в расчет не принимаются суммы долговых обязательств в виде задолженности по налогам и сборам, включая текущую задолженность по уплате налогов и сборов, суммы отсрочек, рассрочек и инвестиционного налогового кредита.[8]

2. займодавцем является иностранная организация, владеющая прямо или косвенно не менее 20% уставного капитала заемщика, либо российская организация, являющаяся аффилированным лицом такой иностранной

организации; либо иностранная организация, владеющая прямо или косвенно не менее 20% уставного капитала заемщика, либо ее аффилированное лицо выступают поручителем, гарантом или иным образом обязуются обеспечить исполнение долгового обязательства[2]

В правоприменительной практике до 2011 года существовали проблемы в применении правил тонкой капитализации, так арбитражные суды при возникновении налоговых споров в рассматриваемой плоскости применяли международные соглашения Российской Федерации с другими странами, предусматривающие запрет двойного налогообложения. Подобное положение дел фактически исключило возможность применения пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1] Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации изменил правоприменительную практику своим постановлением №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу А27-7455/2010 [2]. Из содержания данного постановления следует, что у компании – налогоплательщика имелаась контролируемая задолженность перед двумя иностранными 131 юридическими лицами. У Российской Федерации и странами регистрации указанных организаций подписаны соглашения об избежание двойного налогообложения. Компания – налогоплательщик включила проценты, уплаченные по контролируемой задолженности, в полный объем в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В ходе выездной налоговой проверки инспекция применила правила пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации (правила тонкой капитализации) и исключила часть процентов из состава расходов, доначислив обществу налог на прибыль, штраф, пени. Налогоплательщик обратился в арбитражный суд, который встал на сторону компании. Апелляционная и кассационная инстанции оставили решение суда первой инстанции без изменения. При этом суды указали на приоритет норм международного договора над российским налоговым законодательством, применили положения соглашений о недискриминации налогообложения. Надзорная инстанция, отменяя судебные акты нижестоящих инстанций, указала на следующие обстоятельства. Во-первых, согласно статье 7 Налогового кодекса Российской Федерации, международные договоры применяются в случаях, когда национальное законодательство вступает в противоречие с международными правовыми актами и устанавливает иное правовое регулирование тех или иных вопросов налогообложения резидентов договаривающихся государств. Вопрос налогообложения доходов иностранной организации в рассматриваемом случае не стоял, в связи с чем, вывод о приоритете международных соглашений над национальным законодательством является ошибочным. Во-вторых, Президиум исключил толкование пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации как дискриминацию российских компаний – заемщиков, указав, что данная норма лишь вводит для российских налогоплательщиков дополнительное условие, которому необходимо соответствовать для получения возможности

вычитать проценты без ограничения. Данная норма права направлена на недопущение злоупотреблений в налоговых правоотношениях. Изложенная позиция надзорной инстанции впоследствии была широко воспринята арбитражными судами, которые в схожих ситуациях вставали на сторону налоговых органов. Также, подобная позиция была продублирована в постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №3715/13 от 17.09.2013 г. по делу А50-4254/2012 [3]. На защите интересов российского бюджета в рассматриваемых правоотношениях стоит и Верховный суд Российской Федерации, о чем свидетельствуют определения Верховного суда Российской Федерации №305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. [4], №307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. [5], №305-КГ14-4260 от 25.11.2014 г. [6], №304-КГ14-2268 от 13.10.2014 г. [7]. [8]

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу № А27-7455/2010 // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
3. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №3715/13 от 17.09.2013 г. по делу № А50-4254/2012 // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
4. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
5. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
6. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-КГ14-4260 от 25.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
7. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 304-КГ14-2268 от 13.10.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
8. Ланг П.П. Правила тонкой капитализации Налогового кодекса Российской Федерации // Юриспруденция в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов Общероссийской научно-практической конференции. 15 января 2015 года / М.В. Торопов, отв. ред. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2015. С. 130-133.
9. «Тонкая капитализация»: до и после дела «Северного Кузбасса» <http://www.audit-it.ru/articles/account/court/a51/408686.html>

Масленникова М.В.
студент 4 курса
специальность «Экономика»
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Российская Федерация, г. Ярославль

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

В современной экономике значительно возросло значение безналичного денежного оборота, который позволяет значительно сократить время на расчеты между контрагентами, требует меньших затрат и позволяет более полно контролировать движение денежных средств.

Ключевые слова: расчеты, переводы денежных средств, безналичные расчеты, инструменты безналичных расчетов.

In the modern economy has significantly increased the value of non-cash money turnover, which can significantly reduce the time for settlements between parties, requires less and allows more control over the flow of funds.

Keywords: calculations, transfers, non-cash payments, cashless payment tools.

В Российской Федерации, применяются различные формы безналичных расчетов, организуемые через многообразные платежные системы. Но реализация их в Российской Федерации затруднена из-за большого количества часовых поясов, отсутствия национальной платежной системы, несовершенства законодательства и низкой экономической грамотности населения. Совершенствование уже существующих механизмов расчетов и разработка новых методов позволят ускорить процесс экономического роста, снизить издержки на их осуществление, увеличить прозрачность экономики и способствуют формированию национальной платежной системы.

Основную часть денежного оборота составляет платежный оборот, в котором деньги функционируют как средство платежа, используются для погашения долговых обязательств. Он осуществляется как в наличной, так и в безналичной форме. С совершенствованием платежно-расчетных отношений менялось соотношение между наличными и безналичными сферами денежного обращения. До конца XIX века преобладали платежи наличными деньгами. В современных условиях удельный вес наличных денег.

Безналичные расчеты - это расчеты, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований.

Безналичные расчеты имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения. Особенности безналичных расчетов проявляются в следующем:

1. В расчетах наличными деньгами принимают участие плательщик и получатель, передающие наличные средства. В безналичных денежных расчетах участников трое: плательщик, получатель и банк, в котором

осуществляются такие расчеты в форме записи по счетам плательщика и получателя.

2. Участники безналичных денежных расчетов состоят в кредитных отношениях с банком.

3. Перемещения денег, принадлежащих одному участнику расчетов, в пользу другого производятся путем записей по их счетам.

Безналичный платёжный оборот в стране организуется на основе определённых принципов. Точное соблюдение всех принципов позволяет обеспечить соответствие расчётов предъявляемым требованиям: своевременности, надёжности, эффективности [3, с. 134-139].

Первый принцип безналичных расчетов состоит в их осуществлении по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств. Второй принцип безналичных расчетов заключается в том, что платежи со счетов должны осуществляться банками по распоряжению их владельцев в порядке установленной ими очередности платежей и в пределах остатка средств на счете. Третий принцип - принцип свободы выбора субъектами рынка форм безналичных расчетов и закрепления их в хозяйственных договорах при невмешательстве банков в договорные отношения.

На наш взгляд, к ним следует добавить еще два принципа организации безналичных расчетов: срочность платежа и обеспеченность платежа. Все принципы расчетов тесно связаны и взаимообусловлены. Нарушение одного из них приводит к нарушению других.

В современных условиях роль привычных форм безналичных расчетов значительно снизилась и все большее распространение получают такие формы платежных инструментов, как:

1. Кредитовые переводы (около 55% от общей доли используемых платежных инструментов по количеству платежей и 97% по объему).
2. Прямые дебетовые (3,6 и 0,6%).
3. Платежные карты (18% и 0,3%).
4. Электронные денежные средства.
5. Банковские ордера (введен в банковскую практику в 2010 году).

Совершенствование безналичных расчетов на предприятии нужно проводить в трех направлениях: расчеты между работодателем и работниками, расчеты между предприятием и банком, расчеты между предприятием и контрагентами.

Одним из направлений совершенствования безналичных расчетов между предприятием и банком, а также между предприятием и контрагентами является автоматизация процессов прохождения документов на разных стадиях обработки, способствующая исключению ручной работы при составлении расчетно-денежных документов. Полная автоматизация системы безналичных расчетов имеет колоссальное значение для упорядочения документооборота, сокращения сроков платежей, защиты информации от несанкционированного доступа. Точное соблюдение установленных

унифицированных сроков обработки данных и осуществления платежей являются важными показателями надежности и современности платежных и расчетных систем, гарантируют своевременность выполнения обязательств контрагентов рынка.

Еще одним из направлений совершенствования безналичных расчетов между предприятием, банком, и контрагентами может стать клиринг. Клиринг представляет собой, в самом общем виде, систему безналичных расчетов за товары и услуги, основанную на зачете взаимных требований и обязательств и использующуюся банками в целях снижения потребности в оборотных средствах и упрощения обмена платежами.

Сущность зачета взаимных требований заключается в том, что равновеликие суммы взаимных требований кредиторов и обязательств должников друг к другу погашаются, а платежи осуществляются лишь на разницу. Зачет может быть организован, когда несколько предприятий связаны между собой как встречной, так и последовательной передачей продукции или оказанием услуг. Зачеты взаимной задолженности могут проводиться между двумя хозяйствующими субъектами, групповые и межотраслевые. По времени проведения они бывают разовые (единовременные) и постоянные. Последние обеспечивают экономичное и своевременное осуществление платежа. Подавляющий объем зачетов происходит с участием банка, но возможна их организация между предприятиями, минуя банки.

Совершенствование безналичных расчетов на предприятии расчеты между работодателем и работниками заключается во введении в обращение пластиковых карточек. В настоящее время пластиковые карточки - это инструмент, который является доступным для общего пользования и в последнее время все чаще и чаще соперничает с тем, что мы привыкли называть деньгами в наличной и безналичной форме. Они являются наиболее близкими к наличным деньгам, уже достаточно устоявшимися и привычными для пользователей.

Применение пластиковых карточек включает в себя операции, осуществляемые при помощи банкоматов, электронные системы расчетов населения в торговых организациях, системы банковского обслуживания клиентов на дому и на рабочем месте. [4, с. 604].

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
2. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Науч. тр. / Вольное экономическое общество России. – Т. 136. – 2010. – С. 102 – 113.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело. - М.: Омега-Л, 2013. - 479 с.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 672с.
5. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

*Масленцева Н.Ю., к.социол.н.
доцент
кафедра социологии и социальной работы
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, Екатеринбург*

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ УСЛУГИ ПО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТНЫХ ЖЕНЩИН

Аннотация

Статья посвящена оценке государственной услуги социальной адаптации безработных женщин.

Ключевые слова

Безработица, женская безработица, социальная адаптация, государственная социальная услуга, гендерная сегрегация рынка труда, центр занятости населения.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики на февраль 2015 года численность экономически активного населения составила 75,8 млн. человек. Среди них безработными согласно критериям МОТ (не имеют работы или доходного занятия, ищут работу и готовы приступить к ней) являются 4,4 млн. человек. Уровень безработицы в феврале 2015г. составил 5,8%. Среди безработных доля женщин составила 44,6 %. Причем согласно статистике с декабря 2014 года количество женщин увеличилось с 4,8 до 5,4 [1]. Женщины являются наиболее уязвимыми слоями населения в вопросах трудовой занятости. Основные проблемы трудоустройства женщин чаще всего рассматриваются с позиции возраста, образования и семейного положения. Работающая женщина сталкивается с целым рядом проблем, она вынуждена совмещать труд, материнство, и домашнее хозяйство. При устройстве на работу у молодых замужних женщин высока вероятность ухода в декретный отпуск. А если у женщины есть дети, то существует большая вероятность частых больничных в связи с болезнью ребенка. Разведенные женщины с детьми, матери-одиночки также находятся в группе риска при устройстве на работу.

К исследованию адаптации, ее способов и специфики женского совладания с трудностями поиска работы, начиная с конца 1990-х – 2000-е обращались А.В.Абрамова, Е.И.Береговая, Е.С. Голосова, А.Н. Дёмин, О.С. Кошевой, Т.Л. Миронова, И.П. Попова, Г.Б. Романовский, О.В. Самарина, А.А. Симакова, Е.Н. Соловьева, Е.С. Тарханова, А.Л. Францева, П.А. Чукреев и др.

Между формальным курсом на демократизацию российского общества и фактической дискриминацией женщин в сфере труда и занятости сложилось глубокое противоречие. В основе дискриминационных действий насилие над личностью женщины влечёт за собой перемены в ролевых функциях женщин. Гендерная сегрегация в сфере труда способствует низкому профессиональному статусу женщин, ограничению самореализации,

феминизации бедности, ухудшению социального самочувствия и благополучия [2].

В условиях резкой дифференциации российского общества, появления проблем, связанных с безработицей, высоким уровнем бедности, женщины ищут возможности для самореализации, самообеспечения. Трудности в адаптации женского социума заключаются в том, что женщины преимущественно имеют профессии не пользующиеся спросом на рынке, и менее предрасположены к рыночной деятельности и конкуренции, более болезненно отказываются от прежней системы ценностей и приобщаются к новой, пассивно воспринимают существующий на данном этапе порядок вещей. Большинству женщин не хватает уверенности в себе, навыков самопредставления, коммуникативных компетенций, помогающих активному поиску работы и успешному трудоустройству.

Социальная адаптация на рынке труда — это государственная услуга службы занятости, результатом предоставления которой является получение гражданином навыков самостоятельного поиска подходящей работы, составления резюме, проведения деловой беседы с работодателем, самопрезентации [3].

Услуга социальной адаптации предоставляется гражданам, признанным безработными в установленном порядке.

Основанием для начала предоставления государственной услуги является обращение безработной женщины с заявлением о предоставлении государственной услуги или согласие с предложением о предоставлении государственной услуги, выданным государственным учреждением службы занятости населения [4].

Услуга социальной адаптации предоставляется безработной женщине в нескольких случаях:

- Женщина ранее не работала, т.е. впервые ищет работу;
- Женщина желает возобновить трудовую деятельность после длительного (более одного года) перерыва;
- Состоит на учете в органах службы занятости срок более 6 месяцев;
- Не в состоянии выполнять работу по прежней профессии (специальности);
- Находится в трудной жизненной ситуации;
- Испытывает трудности в поиске работы.

В соответствии с федеральным государственным стандартом оказание услуги строится по следующему алгоритму [5]. Специалист службы занятости собирает и анализирует информацию о безработной женщине, затем клиентку информируют о порядке предоставления государственной услуги, формах и графике ее предоставления, а также направлениях социальной адаптации. Обязательным является проведение тестирования по методикам с учетом выбора безработной формы его проведения. Методики выбираются

специалистами Центра занятости из существующих и созданных специально для этих целей. Материалы тестирования обрабатываются, проводится анализ результатов тестирования и формируется план проведения занятий по социальной адаптации.

В процессе консультирования специалистом выявляются причины трудностей в поиске подходящей вакансии и совместно разрабатывается план работы.

В задачи социальной адаптации входят: обучение методам, способам, технологиям поиска работы, технологиям составления индивидуального плана самостоятельного поиска работы с указанием конкретных шагов по поиску работы, их целей и результатов, предлагаются рекомендации по самостоятельному поиску работы.

В задачи консультанта по адаптации входит обучение навыку составления резюме с дальнейшей самостоятельной подготовкой клиенткой своего собственного, проверкой и отправкой потенциальным работодателям. В комплекс социально-адаптационных услуг помимо всего прочего входит обучение женщин навыкам проведения переговоров с работодателем по вопросам трудоустройства с помощью различных средств связи: телефонной, видеосвязи с использованием сети Интернет, личного обращения.

Регламент услуги включает и проведение тренингов собеседования с работодателем с последующим обсуждением его результатов, рекомендаций конструктивного делового общения, делового имиджа, самопрезентации. Женщинам даются рекомендации по совершенствованию навыков самопрезентации. Услуга может быть оказана как индивидуально, так и в группе, что предполагает организацию на базе центров занятости клубной формы работы. Главными задачами клубов являются обеспечение безработных информацией о рынке труда, обучение навыкам поиска работы и оказание помощи в практическом применении полученных навыков в целях минимизации сроков поиска подходящей работы. Клубная форма позволяет осуществлять комплексную социально-психологическую поддержку безработных основанную на: коррекции психологического состояния клиентов; развитии и формировании у безработных качеств, которые способствуют успешному преодолению сложившейся ситуации и обеспечению занятости. В основу созданных клубов была положена канадская модель, получившая в настоящее время широкое распространение во многих европейских странах. Региональные службы занятости проводят адаптацию программ в соответствии с местными условиями.

Поддержка безработных, обучающихся в клубах, проводится, главным образом, с помощью приемов и методов социально-психологического тренинга, направленных на снятие тревоги и напряженности, осознание своих потенциальных возможностей, овладение умениями и навыками, необходимыми для обеспечения трудоустройства.

Индивидуальная форма предоставления социальной адаптации подразумевает под собой работу специалиста с безработной женщиной один

на один при непосредственном взаимодействии. При индивидуальной работе создается более доверительная атмосфера между специалистом и клиенткой, способствующая более полному раскрытию женщины.

В результате получения услуг по социальной адаптации у безработных женщин расширяются границы профессиональной применимости, повышается информированность о рынке труда, овладение способами поиска работы, овладение способностью применять полученные навыки на практике, также развитие коммуникативных способностей и преодоление стресса от ситуации безработицы, развитие целеустремленности и самостоятельности.

В апреле 2015 г. проводилось интервью клиенток одного из Центров занятости г. Екатеринбурга. Поскольку оказание услуги по социальной адаптации входит в обязательный перечень услуг, оказываемых Центром занятости населения безработным гражданам, в том числе и женщинам, интерес представляла востребованность и оценка оказываемой социальной услуги. В исследовании участвовали женщины, пришедшие на прием к специалистам Центра занятости, которым было предложено ответить на вопросы в соответствии с формализованным опросным листом. Общее количество опрошенных - 50, возраст – от 22 до 58 лет. Более половины обратившихся молодые женщины, занимающиеся активным поиском работы и осознавшие необходимость государственной профессиональной социальной поддержки. Меньше всего (шестеро), в числе обратившихся за помощью, женщин предпенсионного и пенсионного возраста, поскольку вероятно этот возраст рассматривается как самой женщиной, так и большинством работодателей как неперспективный с точки зрения поиска работы и предполагает менее активные (в отличие от молодых) стратегии, включающие в том числе и выход на пенсию. «Возрастные» женщины чаще стремятся сохранить уже имеющуюся работу или, пользуясь личными связями искать ее, минуя государственную службу занятости. Одни используют появившееся свободное от трудовой занятости время для того, чтобы подлечиться, другие – чтобы, сделать в квартире ремонт, третьи начинают больше уделять внимания детям и семье. Некоторые женщины окончательно погружаются с головой в семейные заботы или натуральное хозяйство и не спешат возвращаются к трудовой деятельности.

Подавляющее большинство опрошенных женщин (45 из 50) испытывают трудности в самостоятельном поиске работы и считают свои знания и навыки недостаточными для поиска работы, половина признались в неумении составлять резюме и пользе практических рекомендаций, что подтверждает необходимость и актуальность услуги по социальной адаптации.

При оказании услуги важно учитывать такую характеристику как удовлетворенность клиентом оказанной услугой. Согласно результатам исследования, 42 из 50 воспользовавшиеся услугой по социальной адаптации клиентки, оказались удовлетворены ее оказанием, за исключением тех, кто снизил оценку услуги за счет ее неудобства по времени, сложности

восприятия получаемой информации. Весь процесс оказания услуги от начала сбора информации до практических советов по самопрезентации, имиджу и стилю, написанию и оценке резюме клиентки Центра оценили положительно, о чем можно судить также по подготовленным по оказании работы резюме, которые каждая третья отправила потенциальным работодателям. Спустя два месяца, треть женщин, участвовавших в исследовании трудоустроилась, что также показывает значимость обучения адаптации поиска работы, как услуги для безработных женщин. Все женщины по окончании тренингов отметили повышение уверенности в собственных силах, ценность приобретенной информации и готовность максимальной активизации усилий в процессе трудоустройства. Мониторинг удовлетворенности оказанной услуги должен проводиться постоянно и корректировать работу специалистов Центра для поддержания услуги на качественном уровне. Люди, попадая в одну и ту же ситуацию, выстраивают по разному свое поведение, по своему адаптируются к сложившейся ситуации. Задача профессиональных консультантов направить женщину к состоянию адаптированности конструктивным способом и поддержать в обретении уверенности в себе и своих профессиональных знаниях и навыках.

Использованные источники:

1. Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. *Францева А.Л.* Социальная адаптация женщин на рынке труда в условиях трансформирующегося российского общества (на материалах республики Бурятия): Автореф. дис. ... канд.соц.наук / ВСГТУ. Улан-Удэ, 2004. 29 с.
3. Административный регламент предоставления государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда утвержден приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 7 июня 2007 года № 400.
4. Федеральный государственный стандарт государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда. Утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 января 2013 года № 3н.
5. *Демин А.Н., Попова И.П.* Способы адаптации безработных в трудной жизненной ситуации. 2000. С. 35-46 // Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/499/012/1220/006.DIOMIN.pdf>

*Масловский А.А.
студент 4 курса
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Россия, г. Ярославль*

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА-ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В статье рассматривается оценка кредитоспособности заемщика-физического лица в ПАО «Сбербанк России», и наиболее распространенная ее методика – скоринг, его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: кредит для физических лиц, кредититоспособность, заемщик-физическое лицо, скоринговая система.

The article discusses the credit rating of the borrower is a natural person in PJSC "Sberbank of Russia", and the most common it methodology-scoring, its advantages and disadvantages.

Keywords: credit for individuals, kredititosposbnost', the borrower is a natural person, the scoring system.

В российской банковской сфере доля заемных денежных средств составляет до 90% капитала банка, за счет этих средств выполняется функция кредитования заемщиков. Возврат заемных средств в таких условиях приобретает важное значение для функционирования банка.

С целью обеспечения максимальной возвратности денежных средств как инструмент контроля [4] используется оценка кредитоспособности заемщика, ставшая обязательным элементом взаимоотношения банков и клиентов [8].

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, каждый из которых должен быть оценен и изучен.

Кредит для физических лиц – это займ, выдаваемый населению на личные нужды, например, на покупку недвижимости, автомобиля, бытовой техники и т.д.

Кредитоспособность заемщика выражается через его способность полностью и своевременно исполнить свои обязательства перед кредитором.

Чем выше кредитоспособность заемщика, тем ниже риск банка потерять свои деньги. И наоборот, чем ниже платежеспособность клиента, тем меньше шансов у банка вернуть кредит.

Кредитоспособность заемщика представляет собой способность к совершению сделки по предоставлению стоимости на условиях возвратности, срочности и платности, или, другими словами, способность к совершению кредитной сделки.

Под кредитоспособностью заемщика следует понимать такое финансовое состояние физического лица, которое дает уверенность в эффективном использовании им заемных средств, способность и готовность вернуть кредит в соответствии с условиями договора [6].

Существует несколько основных методик оценки кредитоспособности заемщика - физического лица. К ним относятся:

- анализ кредитной истории;
- скоринг;
- методика определения платежеспособности;
- андеррайтинг.

Банки в Российской Федерации применяют каждую из моделей для разных видов кредитования и корректирует ее в индивидуальном порядке.

В оценке кредитной истории и платежеспособности потенциального заемщика-физического лица в ПАО «Сбербанк России» значительное место принадлежит скоринговой методике, которая едина для всех отделений банка.

Скоринг заемщика-физического лица - это математическая статистическая модель оценки, которая основана на различных характеристиках потенциального клиента, таких как, личный доход, возраст, семейное положение, профессия и т.д. [7, с.121].

Сущность данной методики состоит в том, что каждый фактор, характеризующий заемщика, имеет свою количественную оценку. Суммируя баллы, можно получить оценку кредитоспособности физического лица. Каждый параметр имеет максимально возможное значение.

Скоринг выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью или, наоборот, с ненадежностью клиента.

Техника кредитного скоринга представляет собой оценку в баллах характеристик, позволяющих с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику. Наиболее значимыми для прогнозирования кредитного риска показателями могут быть такие показатели, как возраст, количество иждивенцев, профессия, доход, стоимость жилья и прочее.

Система скоринга построена на формировании типа надежности заемщика. Каждому типу заемщика присваивается определенное количество баллов и определенный статус.

Скоринговая модель имеет ряд преимуществ:

- снижение риска невозврата кредита;
- эффективное управление кредитным портфелем;
- способность в кратчайшие сроки провести экспресс-анализ заявки в присутствии клиента .

Но необходимо отметить, что скоринговая модель имеет также и ряд недостатков:

- классификация выборки производится только на клиентах, которым ранее был выдан кредит; при этом отсутствует возможность узнать поведение клиентов, которым в выдаче кредита было отказано;
- программа производит оценку информации, предоставленную клиентом, а не реального человека, поэтому есть вероятность ее фальсификации;
- сотрудники банка не имеют достаточной квалификации, чтобы

разрабатывать стратегии на основе скоринга и управлять ими, а также осуществлять эффективный мониторинг результатов работы модели.

На данный момент ПАО «Сбербанк России» оценивает такие характеристики, как личный доход, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля, наличие земельного участка, стаж работы, должность, образование [1, с. 132].

Бесспорно, это основные параметры, по которым можно определить степень кредитоспособности физического лица. Однако непрерывная корректировка скоринговой модели позволит расширить и изменить перечень оцениваемых характеристик, и те клиенты, которые сегодня попадают в группу ненадежных заемщиков, при последующем анализе кредитной деятельности, возможно, будут отнесены к числу заемщиков, имеющих низкую невозвратность кредитов.

Зачастую, при выдаче физическим лицам кредитов на неотложные потребительские нужды применяется и иные, инновационные более сложные и тщательные методики оценки заемщика. Однако инновации в России сложно приживаются [2; 3], поэтому скоринг используется все чаще.

Таким образом, правильная кредитная политика ПАО «Сбербанк России» в современной весьма сложной, часто меняющейся и быстро меняющейся экономике [5] позволяет с меньшим риском осуществлять активные операции и получать максимальный доход от размещения свободных денежных средств в кредиты.

Использованные источники:

1. Банкова К. В. Оценка платежеспособности физического лица-заемщика коммерческого банка // Региональное развитие. – 2014. - № 3-4.
2. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
3. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Науч. тр. / Вольное экономическое общество России. – Т. 136. – 2010. – С. 102 – 113.
4. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. – С. 27 – 29.
5. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
6. Никаненкова В.В. Кредитный скоринг как инструмент оценки кредитоспособности заемщиков [Электронный ресурс]// Научная электронная библиотека «Киберленинка»: [сайт]. [2015]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kreditnyy-skoring-kak-instrument-otsenki-kreditosposobnosti-zaemshchikov> (дата обращения: 01.04.2016).
7. Пфаненштиль И.В., Васильева А. А. Методы оценки кредитоспособности заёмщика - физического лица // Проблемы современной науки и образования. – 2015. - № 5 (35).

8. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

Матвеева О. А.
студент
ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ
Ширяева Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

СТРАХОВЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Что такое страховые фонды? Страховые фонды – это государственные органы, основная функция которых заключается в управлении и руководстве обособленными видами государственного общеобязательного социального страхования. Задача страховых фондов состоит в следующем:

- собирать и аккумулировать страховые взносы;
- контролировать целевое использование денежных средств;
- обеспечивать своевременное финансирование страховых выплат по общеобязательному государственному социальному страхованию;
- осуществлять ряд других функций, законодательно утвержденных Уставом (Положением).

Итак, можно выделить 3 основных внебюджетных фонда в Российской Федерации:

- Фонд обязательного медицинского страхования;
- Фонд социального страхования;
- Фонд пенсионного страхования.[1]

Так же деятельность страховых фондов регулируется рядом федеральных законов, нормативными актами и Бюджетным кодексом Российской Федерации. Формирование активов страховых фондов происходит за счет уплаченных страховых взносов, поступающих на расчетные счета территориальных фондов. Основной задачей страховых фондов является покрытие возникающих расходов для населения при наступлении страховых событий, предусмотренных положениями конкретно каждого фонда страхования. Страховые фонды выступают гарантом в обеспечении прожиточного минимума гражданам Российской Федерации.[2]

Теперь рассмотрим более подробно каждый внебюджетный фонд Российской Федерации:

1. Фонд обязательного медицинского страхования

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) является составной частью в государственном социальном страховании, который осуществляет государственную деятельность в сфере обязательного медицинского страхования населения. В своей деятельности ФОМС

руководствуется Конституцией Российской Федерации, другими законодательными актами, постановлениями, распоряжениями и уставом ФОМС.

Федеральный Фонд ОМС является самостоятельным государственным некоммерческим финансово-кредитным учреждением. ФОМС относится к юридическим лицам, обладает обособленным имуществом, ведет самостоятельный баланс, имеет открытые счета в Центральном Банке Российской Федерации и прочих коммерческих кредитных организациях.

Основная суть деятельности Федерального фонда ОМС является аккумулярование денежных средств, направленных в последующем на страхование медицинского обслуживания, как для работающей части населения, так и неработающей. ФОМС финансирует деятельность медицинских учреждений.

2. Фонд социального страхования

Фонд социального страхования (ФСС) осуществляет государственную политику в сфере социального страхования граждан Российской Федерации. Денежные средства, аккумулярованные ФСС РФ, принадлежат государству, не подлежат изъятию и входят в бюджетный состав.

Фонд социального страхования Российской Федерации можно объединить в следующую структуру: центральный аппарат, региональные отделения, центральные отраслевые отделения и филиалы отделений фонда.

Основным направлением деятельности Фонда является социальная защита населения, независимо от материального положения каждого гражданина Российской Федерации, а именно:

- выплата пособия по беременности (и родам), временной нетрудоспособности;
- пособие при рождении ребенка и достижения им возраста полутора лет;
- пособие на погребение;
- оплата санаторно-курортного лечения и прочее.

Законодательно определено, что в фонд социального страхования поступают перечисления обязательных страховых взносов от юридических лиц (работодателей) РФ по установленным тарифам. Тарифы едины на всей территории Российской Федерации. [1]

3. Фонд пенсионного страхования

Фонд пенсионного страхования Российской Федерации образовался в государственных целях по управлению финансами в пенсионном обеспечении в РФ. Средства фонда относятся к государственной собственности, они не подлежат изъятию и не являются бюджетной составляющей.

Так же мы можем выделить основные источники в формировании Пенсионного фонда России, такие как:

- поступающие страховые взносы от работодателей РФ;
- ассигнования из ФБ (Федерального бюджета) РФ;
- возмещение выплат от Государственного фонда занятости

населения РФ;

- штрафы, пени, неустойки;
- добровольные взносы граждан РФ.[2]

Итак, из данных рассуждений можно сделать вывод о том, что расходы на страхование, т.е. на создание страхового фонда должны покрываться за счет прибавочной стоимости. А так же в условиях рыночных отношений главным показателем финансовой результативности страхования является прибыль страхового общества, определяемая как разница между полученными доходами и произведенными расходами за определенный период времени.

Использованные источники:

1. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. Страховой фонд: понятие, виды <http://studentu-vuza.ru/pravovyie-osnovyi-strahovaniya-e.yu.-gracheva/strahovoy-fond-ponyatie-vidyi.html>

*Матвишин М.С.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
Россия, Хабаровский край, г. Хабаровск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ЭЛЕМЕНТ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В РОЗНИЧНОМ СЕГМЕНТЕ

Аннотация: в статье проведен анализ направлений развития клиентоориентированного сервиса на примере АО «Газпромбанк», определены основные направления расширения линейки банковских продуктов в розничном сегменте; выделена значимость ориентации на потребности клиента, как фактора, который обеспечивает стабильность клиентской базы кредитной организации.

Ключевые слова: розничный сегмент, банковский продукт, клиентская политика, расширение продуктового ряда, накопительное и инвестиционное страхование жизни.

Говоря о клиентоориентированной стратегии развития предприятия, мы, созвучно мнению А.С. Жаровой считаем, что это элемент его общей стратегии, направленный на формирование наиболее эффективной системы взаимодействия между предприятием и его клиентами и на обеспечение его конкурентоспособности [1].

Другой отечественный исследователь С.А. Кудрявцев, проведя анализ существующих подходов к формированию клиентоориентированной стратегии предприятия, вывел ряд принципов: идентификация клиента, лояльность клиента, индивидуальность клиента, комплексное обслуживание, адаптивность клиента, взаимовыгодность отношений клиентов, мотивированность клиентов. Как уже говорилось ранее, поскольку

экономическую стратегию развития предприятия разрабатывают экономисты, они, в первую очередь должны иметь представление о принципах клиенториентированной культуры [2].

Коммерческие банки представляют собой специфическую форму предприятий, которые предлагают рынку финансовый продукт. Каждый банк самостоятельно для себя определяет стратегию поведения на розничном рынке банковских услуг, стратегию развития в данном секторе, круг клиентов, на обслуживание которых он будет ориентирован.

АО «Газпромбанк» был одним из тех банков, которого напрямую коснулись санкции западных стран, что потребовала пересмотра основных положений клиентской политики.

Традиционно основным приоритетным направлением работы банка было сотрудничество с корпоративным сегментом. При этом основными клиентами в розничном сегменте были преимущественно сотрудники предприятий нефтегазового комплекса. Бизнес-модель АО «Газпромбанк» соответствовала модели кэптивного банка. Сегодня Банк предоставляет широкий спектр финансовых услуг ведущим компаниям всех ключевых отраслей национальной экономики. При этом он является не только универсальным банком, но и ядром мощной финансово-промышленной Группы ГПБ [4].

В условиях кризиса и жестких ограничений на внешних финансовых рынках руководством банка было уделено больше внимания вопросы дифференциации розничного сегмента с целью разработки и внедрению новых банковских продуктов, которые были бы интересны широкому кругу потенциальных клиентов.

Для совершенствования продуктового ряда были подключены внутренние ресурсы группы компаний «Газпромбанк»

В рамках сотрудничества Газпромбанка и ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ» в мае 2016 года был существенно расширен перечень страховых программ, которые можно оформить в офисе банка.

Базовая линейка программ страхования жизни включает 4 продукта. Помимо доступных ранее клиентам Газпромбанка экспресс-программ «Копилка Экспресс» и «Уверенный старт Экспресс» в офисе Банка теперь можно также приобрести страховые продукты «Доход и защита» и «Индекс доверия» [3].

По названиям самих новых продуктов, можно определить те два оплота, на которых основывается новая клиентская политика банка в розничном сегменте – это «доверие» клиентов, обеспеченное «надежностью» Банка.

Представленные продукты ориентированы преимущественно на тех клиентов, которые имеют средние доходы и доходы ниже средних. Ставка маркетологов банка была сделана на то, что данная категория клиентов в большей мере в условиях кризиса заинтересована в сохранении, а не преумножении денежных средств.

При этом при разработке новой продуктовой линейки внимание было

уделено и VIP –сегменту клиентов.

Премиальная линейка программ страхования жизни является специальным продуктовым предложением для клиентов формата обслуживания «Газпромбанк Премиум». Банк предлагает премиальным клиентам оформить полисы «Копилка Премиум», «Уверенный старт Премиум», «Доход и защита Премиум», «Индекс доверия Премиум» [3].

Эффективные страховые решения «СОГАЗ-ЖИЗНЬ» по замыслу должны стать для клиентов гарантией финансовой защиты, дадут спокойствие и уверенность в завтрашнем дне.

В нынешних экономических условиях накопительное и инвестиционное страхование жизни предоставляют клиентам Банка дополнительные возможности по накоплению денежных средств в сочетании со страховой защитой.

Таким образом, наглядно прослеживается изменение клиентской политики банка в условиях экономического кризиса: от стратегии «высокой доходности» к стратегии «надежности и сохранности», что позволяет выстроить взаимовыгодные отношения с клиентами на долгосрочную перспективу.

Использованные источники:

1. Жарова, А.С. Методы формирования клиентоориентированной стратегии развития предприятия: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / А.С. Жарова; С. - Петерб. гос. экон. ун - т. – СПб, 2014. – 18 с.
2. Кудрявцев, С.А. Формирование клиентоориентированной стратегии развития кредитной предпринимательской структуры : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / С.А. Кудрявцев; С. - Петерб. гос. экон. ун - т. – СПб., 2015. – 16 с
3. Газпромбанк предлагает новые программы накопительного и инвестиционного страхования жизни страховой компании «СОГАЗ-ЖИЗНЬ». Режим доступа: <http://bankinform.ru/news/SingleNews.aspx?newsid=80866>
4. Группа Газпромбанка: годовой отчет на основе консолидированной отчетности по МСФО за 2014 год. Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/4f2/GPB_AR14_31_All.pdf

Матвишин М.С.

магистрант

**ФГБОУ ВПО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»**

Россия, Хабаровский край, г. Хабаровск

НАДЕЖНОСТЬ БАНКА КАК ОСНОВА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ГАЗПРОМБАНК»)

Аннотация: в статье проведен сравнительный анализ надежности АО «Газпромбанк», определены основы построения отношения с клиентами с учетом показателей рентабельности активов и рентабельности собственного капитала; выделена значимость данных показателей, как фактора

формирования позитивного имиджа банка.

Ключевые слова: надежность банка, активы, собственный капитал, чистая прибыль, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала.

В условиях финансовой нестабильности особую значимость приобретает такой фактор формирования клиентоориентированной политики коммерческого банка как его надежность.

АО «Газпромбанк» был одним из тех банков, которого напрямую коснулись санкции западных стран, что потребовала пересмотра основных положений клиентской политики.

В условиях полного отсутствия доступа к дешевым ресурсам на рынке внешних заимствований, банк для сохранения клиентской базы, должен постоянно доказывать свою надежность.

Критериями надежности, служат, прежде всего, обязательные нормативы ликвидности и достаточности капитала. Публикуемые данные консалтинговых агентств свидетельствует о том, что большинство банков, которые входят в ТОП – 100 соблюдают данные нормативы [1].

При этом эффективность деятельности любой организации, в том числе финансово-кредитной, оценивается с позиции относительных показателей – показателей рентабельности [3].

Поэтому считаем необходимым дополнить оценку надежности банка с позиции его клиента такими показателями как: рентабельность активов; рентабельность собственного капитала.

Сравнение проведем по данным следующих кредитных организаций:

- АО «Газпромбанк»;
- ПАО «Сбербанк России»;
- ПАО ФК «Открытие».

Данные кредитные учреждения были выбраны по причине того, что они имеют самую развитую филиальную сеть в Хабаровском крае и обслуживают порядка 60 % клиентов как в корпоративном, так и в розничном сегменте [3].

В таблице 1 – 3 представлена динамика изменения показателей рентабельности активов и рентабельности собственного капитала для указанных кредитных организаций.

Таблица 1 – Изменение показателей рентабельности активов и собственного капитала АО «Газпромбанк» [1]

Показатель	На 01.01.2013 г.	На 01.01. 2014 г.	На 01.01.2015 г.	На 01.01.2016 г.
Активы-нетто, млн руб.	2 815 513	3 668 660	4 783 580	5 294 900
Собственный капитал, млн руб.	287 769,2	288 383,6	333 854,6	424 052,4
Чистая прибыль	50 858,3	25 940,7	18 283,2	(34 365,2)

(убыток), млн руб.				
Рентабельность активов, %	1,8	0,7	0,38	-0,65
Рентабельность собственного капитала, %	17,67	9	5,47	-8,1

Таблица 2 – Изменение показателей рентабельности активов и собственного капитала ПАО «Сбербанк России» [1]

Показатель	На 01.01.2013 г.	На 01.01. 2014 г.	На 01.01.2015 г.	На 01.01.2016 г.
Активы-нетто, млн руб.	14 201 680	16 887 840	22 507 750	23 768 110
Собственный капитал, млн руб.	1 649 737,5	1 950 186,7	1 945 905,8	2 352 643,8
Чистая прибыль (убыток), млн руб.	344 416	392 635	305 703,2	236 256,1
Рентабельность активов, %	2,42	2,32	1,36	0,99
Рентабельность собственного капитала, %	20,87	20,13	15,71	10,04

Таблица 3 – Изменение показателей рентабельности активов и собственного капитала ПАО ФК «Открытие» [1]

Показатель	На 01.01.2013 г.	На 01.01. 2014 г.	На 01.01.2015 г.	На 01.01.2016 г.
Активы-нетто, млн руб.	664 610	973 180	2 755 340	3 073 720
Собственный капитал, млн руб.	55 555,6	86 265,7	120 347,6	125 491,9
Чистая прибыль (убыток), млн руб.	7 034,1	6 320,3	14 584,8	2 282,4
Рентабельность активов, %	1,058	0,65	0,53	0,074
Рентабельность собственного капитала, %	12,66	7,32	12,1	1,8

Из представленных кредитных организаций, наилучшие показатели рентабельности активов и рентабельности собственного капитала в динамике

за период, который охватывает «докризисный» год и годы экономического кризиса имеет Сбербанк России, наихудшие – Газпромбанк.

Это доказывает, что ориентация на клиентов, которые попали в «санкционный» список отрицательно сказывается на надежности банка, что, в свою очередь, делает непривлекательным сотрудничество с ним для потенциальных клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассчитанные показатели рентабельности могут служить «индикатором» имиджа банка. Простое наращивание активов и собственного капитала не способствует росту показателей эффективности деятельности. Те клиенты, которые в 2012 – 2015 гг. сотрудничали с АО «Газпромбанк» не обеспечили ему достаточной чистой прибыли, что указывает на то, что руководство банка должно пересмотреть основные положения клиентской политики.

Использованные источники:

1. Анализ банков: Портал банковского аналитика. Режим доступа: <http://analizbankov.ru/>
2. Группа Газпромбанка: годовой отчет на основе консолидированной отчетности по МСФО за 2014 год. Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/4f2/GPB_AR14_31_All.pdf
3. Кредитный рейтинг. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/agency/>
4. Хусаинова С.Р. Рентабельность капитала коммерческого банка, как показатель оценки его деятельности. Статья опубликована в рамках: XIX Международный научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки (Россия, г. Новосибирск, 17 апреля 2014 г.). Режим доступа: <http://sibac.info/studconf/econom/xix/37805>

Матюхина Ю.С.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Финансово-экономический»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РФ

В статье проведен анализ источников финансирования системы здравоохранения в РФ, а так же в отдельно взятом субъекте – Оренбургской области. Показана динамика изменения финансирования в связи с проведением реформы здравоохранения и внедрением «одноканального финансирования». Кроме того, в статье проведен динамический и структурный анализ доли государственного и частного сектора в здравоохранении РФ.

Ключевые слова: финансирование здравоохранения в РФ, одноканальное финансирование здравоохранения, государственный и частный сектор здравоохранения РФ.

Matyukhina Y.S.
Orenburg State University
graduate student
2nd year , Faculty of " Finance and Economics "
Russia , Orenburg

TRENDS IN HEALTH CARE FINANCING RUSSIAN

The article analyzes the health system funding sources in Russia , as well as in a particular subject - Orenburg region. The dynamics of change in financing in connection with health care reform and the introduction of "single stream of funding." In addition, the article provides a dynamic and structural analysis of the proportion of public and private sector health care in the Russian Federation.

Keywords : *health care financing in the Russian Federation , one-channel financing of health care , public and private health sector of the Russian Federation.*

Функционирование системы здравоохранения является важным элементом в государственном устройстве любой страны. Здравоохранение представляет один из социальных институтов общества, включающий в себя совокупность организаций и практик, специализированных в сфере охраны здоровья населения, а также социально-типичных нормативных комплексов поведения индивидов и групп в этой сфере.

С внедрением системы «одноканального финансирования», с 2013 года, финансирование здравоохранения РФ начало осуществляться по новым правилам, что внесло существенные изменения в структуру.

Для того, чтобы проследить динамику этих изменений, проанализируем объемы финансирования здравоохранения в РФ за период 2012-2015 гг. [1]

Таблица 1 – Объемы финансирования здравоохранения в РФ за 2012-2015 гг., руб.6

Наименование показателя	Центральное правительство	Консолидируемые суммы	Федеральный бюджет	Бюджеты государственных внебюджетных фондов
2012	1 446 000 163 292,99	99 271 233 469,00	613 822 656 413,11	931 448 740 348,88
2013	1 506 427 135 482,38	43 572 669 248,00	501 979 353 475,31	1 048 020 451 255,07
2014	1 732 564 218 564,07	70 941 355 084,00	535 535 428 691,67	1 267 970 144 956,40
2015	1 937 143 534 017,90	217 028 074 511,00	515 985 112 104,25	1 638 186 496 424,65
Абсолютное изменение 2015/2012,	491 143 370 724,91	117 756 841 042,00	-97 837 544 308,86	706 737 756 075,77

⁶ Составлено автором на основе данных сайта Федерального казначейства РФ

руб.				
Темп роста 2015/2012	1,34	2,19	0,84	1,76

Из данных таблицы можно сделать вывод, что расходы на здравоохранение в целом за период увеличились. Так расходы центрального правительства за четыре года увеличились в 1,34 раза.

Межбюджетные расчеты между федеральным бюджетом и бюджетами государственных внебюджетных фондов увеличились в 2,19 раза. Расходы федерального бюджета, напротив сократились, а расходы через государственные внебюджетные фонды увеличились в 1,76 раза. Сокращение расходов федерального бюджета и увеличение расходов ГВБФ связано, прежде всего, с внедрением «одноканального финансирования» системы здравоохранения с 1 января 2013 года. Основная задача этой реформы заключается в том, что основная часть финансовых средств, поступающих в систему здравоохранения, идет из фонда обязательного медицинского страхования. Именно эту тенденцию мы видим в 2013 году, когда расходы федерального бюджета на здравоохранение сократились, а расходы ГВБФ возросли.

Планомерное увеличение расходов центрального правительства, в среднем на 10% ежегодно, за период 2012-2014 гг. связано с реализацией ряда государственных программ в сфере здравоохранения, направленных на совершенствование инфраструктуры здравоохранения, повышение качества и доступности медицинской помощи.

В настоящее время Министерством здравоохранения реализуется государственная программа «Развитие здравоохранения в РФ» (первый этап – с 2013 по 2015 год, второй этап – с 2016 по 2020 год), а так же ряд ФЦП, направленных как на повышение качества системы здравоохранения в целом в РФ, так и в отдельных субъектах.

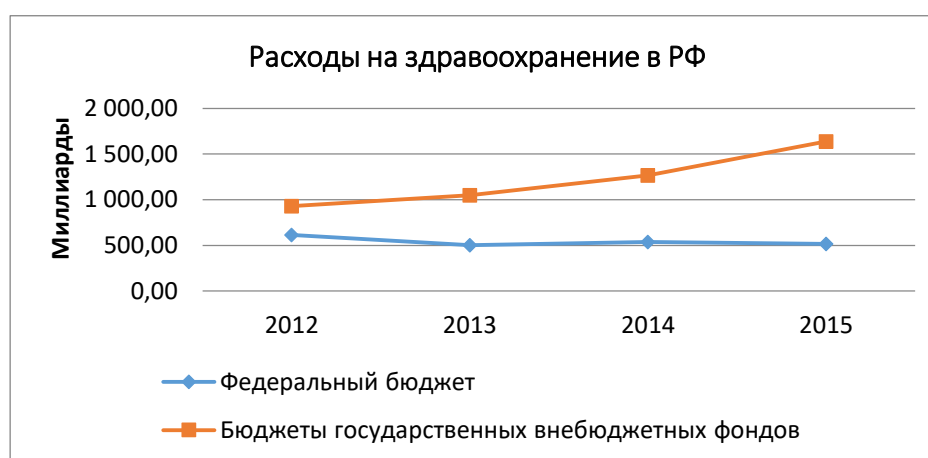


Рисунок 2 – Объемы финансирования здравоохранения в РФ из федерального бюджета и бюджета ГВБФ за 2012-2015 гг.

Из диаграммы на рисунке 2 видно, что в 2013 году резко снизились расходы федерального бюджета, с 613 млрд. руб. в 2012 году до 501 млрд. руб. в 2013 году. Данный скачок был связан с вступлением в силу нового федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в РФ» и переходом системы на «одноканальное финансирование».

На диаграмме в расходах государственных внебюджетных фондов за анализируемый период прослеживается стабильный рост, по причине того, что с 2013 года основная часть финансовых средств в здравоохранении стала проходить через фонд ОМС.

Таким образом, за период 2012 – 2014 гг., произошло заметное увеличение финансирования в системе здравоохранения за счет реализации значимых государственных программ. Кроме того, за счет проведенной реформы здравоохранения, большая часть средств стала проходить через государственный внебюджетный фонд ОМС.

Рассмотрим изменение финансирования системы здравоохранения в отдельно взятом субъекте РФ. Проанализируем динамику финансирования здравоохранения за аналогичный период в Оренбургской области. [2]

Таблица 2 – Объемы финансирования здравоохранения в Оренбургской области за 2012-2015 гг., руб.7

Годы	консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации и территориального ГВФ	суммы подлежащие исключению в рамках консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации и бюджета ТГВФ	консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации	суммы подлежащие исключению в рамках консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации	бюджет субъекта Российской Федерации	бюджеты городских округов	бюджеты муниципальных районов	бюджеты городских и сельских поселений	бюджет территориального государственного внебюджетного фонда
2012	25 120 465 247,84	3 357 688 902,64	15 357 231 692,94	1 491 009 547,49	14 688 062 616,38	1 530 904 365,33	629 010 316,76	263 941,96	13 120 922 457,54

⁷ Составлено автором на основе данных Министерства финансов Оренбургской области

2013	27 831 007 435,29	702 382 000,00	13 977 103 197,12	121 945 391,02	13 777 243 189,27	121 081 930,62	200 417 356,73	306 111,52	14 556 286 238,17
2014	32 616 406 048,10	757 415 200,00	15 885 827 967,13	50 000,00	15 865 961 067,54	3 635 426,18	15 799 720,64	481 752,77	17 487 993 280,97
2015	35 462 685 731,04	0,00	16 624 396 380,41	30 000,00	16 617 126 606,69	2 534 822,02	4 372 733,40	392 218,30	18 838 289 350,63
Абсолютное изменение 2015/2012, руб.	10 342 220 483,20	-3 357 688 902,64	1 267 164 687,47	-1 490 979 547,49	1 929 063 990,31	-1 528 369 543,31	-624 637 583,36	128 276,34	5 717 366 893,09
Темп роста 2015/2012	1,41	-	1,08	0,00	1,13	0,00	0,01	1,49	1,44

Из данных таблицы 2 следует, что за анализируемый период в Оренбургской области наблюдалось увеличение финансирования сферы здравоохранения в 1,41 раза, что соответствует федеральному тренду за аналогичный период времени. Рост консолидированного бюджета субъекта за период 2012-2015 гг. остался незначительным - 8%. Однако, вследствие проведенной на федеральном уровне реформы здравоохранения, увеличение консолидированного бюджета территориального ГВФ составило 44%.

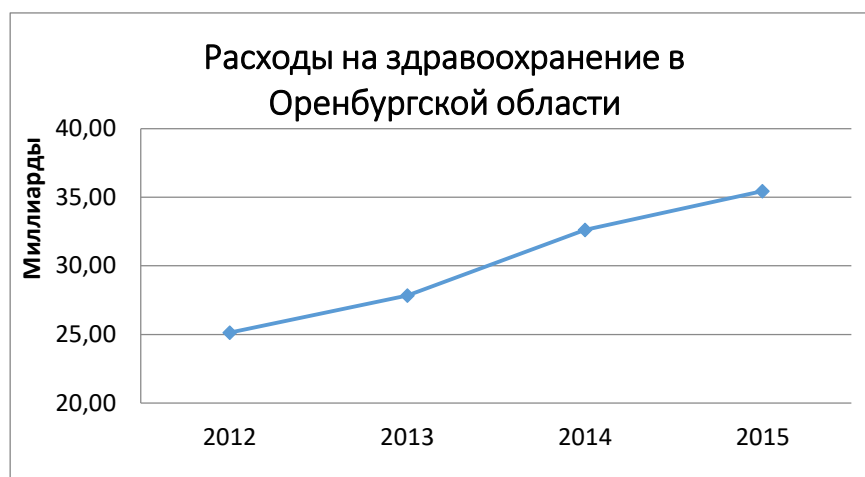


Рисунок 3 - Объемы финансирования здравоохранения в Оренбургской области из консолидированного бюджета субъекта и бюджета ТГВБФ за 2012-2015 гг.

Расходы на здравоохранение, как видно из рисунка 3, состоящие из консолидированного бюджета субъекта и территориального фонда ОМС, увеличивались в среднем на 12% ежегодно, что на 2 % превышает средний показатель роста расходов федерального бюджета на здравоохранение.

Данный факт говорит о том, что в Оренбургской области уделяется внимание реализации программ в сфере здравоохранения. Так, Министерством здравоохранения области реализуется государственная программа «Развитие здравоохранения оренбургской области на 2012-2020 гг.», региональная программа модернизации здравоохранения Оренбургской области на 2011-2016 гг., а так же ряд областных целевых программ. Реализация государственных и региональных программ осуществляется на принципах софинансирования.

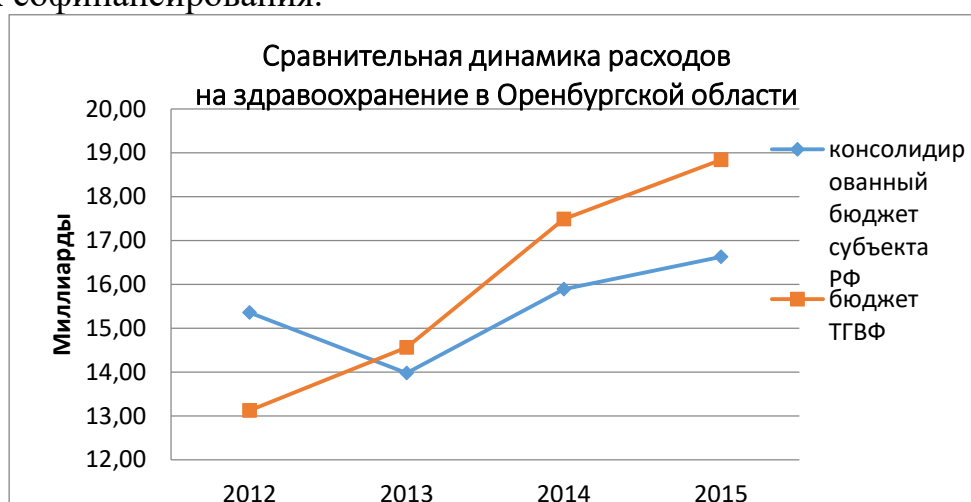


Рисунок 3 – Сравнительная динамика объемов финансирования здравоохранения в Оренбургской области из консолидированного бюджета субъекта и бюджета ТГВБФ за 2012-2015 гг.

Из данных рисунка 3 следует вывод, что реформа здравоохранения, начавшаяся в 2013 году, изменила систему финансирования здравоохранения так же и в Оренбургской области. На диаграмме прослеживается переходный период 2013 года, когда расходы консолидированного бюджета снизились на 6%, а расходы фонда ОМС возросли на 10% относительно 2012 года. В целом, изменение динамики расходов на здравоохранение в Оренбургской области соответствует динамике расходов федерального бюджета на здравоохранение.

Рассмотрев ключевые изменения динамики финансирования здравоохранения, перейдем к анализу доли государственного и частного сектора в здравоохранении РФ. Для этого обратимся к данным Российского статистического ежегодника, и проанализируем выпуск в текущих ценах по виду экономической деятельности (ВЭД) «здравоохранение и предоставление социальных услуг». [3]

Таблица 1 – Выпуск в текущих ценах по виду экономической деятельности здравоохранение и предоставление социальных услуг в 2005-2013 гг., млн.руб.⁸

	2005	Доля, %	2010	Доля, %	2013	Доля, %
Нефинансовые корпорации	183448	18,44	350367	14,71	430464	12,40
Финансовые корпорации	-	-	-	-	-	-
Государственное управление	754668	75,84	1967042	82,60	2938484	84,63
Домашние хозяйства	34565	3,47	40801	1,71	77303	2,23
НКО, обслуживающие д/х	22349	2,25	23291	0,98	26059	0,75
Итого по секторам	995031	100,00	2381500	100,00	3472310	100,00

Анализируя данные таблицы 1, стоит отметить, что за анализируемый период произошло увеличение выпуска по всем секторам. Так, выпуск по сектору «нефинансовые корпорации» вырос в 2,3 раза в 2013 году относительно 2005 года, по сектору «государственное управление» произошел более существенный рост, выпуск вырос в 4 раза. Причиной подобного увеличения выпуска по государственному сектору здравоохранения и оказания социальных услуг, является в первую очередь тот факт, что за анализируемый период государство уделяло большое внимание модернизации системы здравоохранения и поддержки социальной сферы в РФ. Примером тому является приоритетный национальный проект «Здоровье», который был реализован в период 2006-2009 гг. За этот период в

⁸ Составлено автором на основе данных Российского статистического ежегодника

отечественную систему здравоохранения поступило порядка 346,3 млрд. руб. на финансирование мероприятий, запланированных в рамках реализации проекта. По сектору «домашние хозяйства» так же наблюдался рост, он составил 2,2 раза, а по сектору «НКО» 1,2 раза.

Проанализируем структуру выпуска по виду здравоохранение и оказание социальных услуг за анализируемый период.

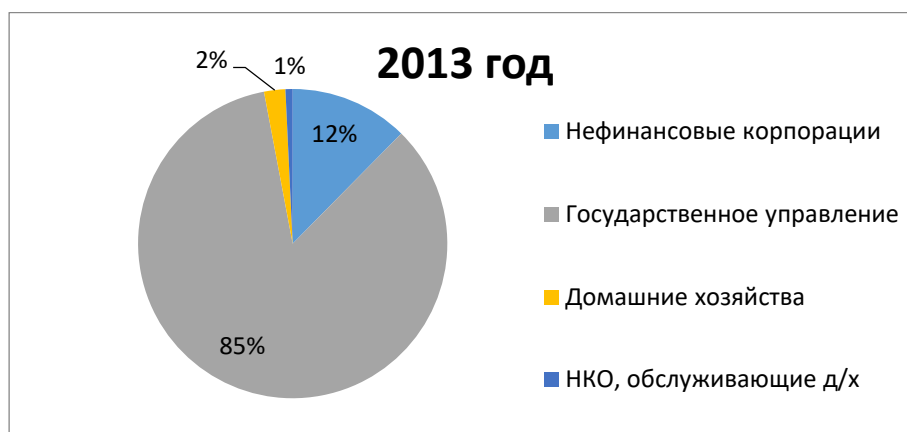


Рисунок 3 - Доля каждого сектора в итоговом выпуске по виду экономической деятельности здравоохранение и предоставление социальных услуг в 2013 году

Из рисунка 3 следует вывод, что в 2013 году наибольшую долю в выпуске по виду здравоохранение и предоставление социальных услуг занимает сектор государственного управления, который составляет 85%, затем 12% приходится на выпуск нефинансовых корпораций, 2% на домашние хозяйства и 1% на НКО. Такое распределение в структуре характерно и для предшествующих периодов, но некоторые изменения все же произошли.

Так сектор «государственное управление» в структуре 2013 года увеличился на 3% относительно 2010 года и на 9% относительно 2005 года. Структура выпуска 2013 года по сектору «нефинансовые корпорации», напротив, сократилась на 3% относительно 2010 года и на 6% относительно структуры 2005 года. Такие изменения в структуре говорят о том, что выпуск негосударственного сектора за анализируемый период так же увеличивался, но меньшими темпами, чем по сектору «государственное управление».

В целом стоит отметить, что в нашей стране по виду экономической деятельности «здравоохранение и оказание социальных услуг» основная доля выпуска приходится на государственный сектор, причем за анализируемый период этот показатель только вырос. Учитывая, что за период 2005-2013 гг. общее количество частных клиник в России увеличилось, и все больше клиник используют в своей работе средства фонда ОМС, то и выпуск услуг сектором «нефинансовые корпорации» вырос. По сектору «домашние хозяйства» так же прослеживается увеличение выпуска, что говорит о том, что все больше услуг проходит через людей, являющихся индивидуальными

предпринимателями в сфере здравоохранения и оказания социальных услуг. Государство многое сделало для системы здравоохранения за последние годы, по государственным программам произведена замена оборудования, построены новые современные центры, именно поэтому за анализируемый период выпуск по государственному сектору увеличился в несколько раз.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федерального казначейства РФ <http://www.roskazna.ru/> Консолидированные бюджеты субъектов РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов.
2. Официальный сайт Министерства финансов Оренбургской области <https://www.rosminzdrav.ru/> Отчет об исполнении консолидированного бюджета Оренбургской области.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/> Российский статистический ежегодник.

Мацкель Д.И.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Босая Д.А.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

БГТУ

Беларусь, г. Минск

ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА

Статья посвящена раскрытию такой широкой деятельности фирм, как формирование спроса и стимулирование сбыта товаров и услуг, поскольку является одним из важнейших элементов в комплексе маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: стимулирование сбыта, продажи, снижение цены.

Стимулированием сбыта – краткосрочные поощрительные меры, способствующие продаже или сбыту продукции и услуг. Если реклама призывает: «купите наш продукт», то стимулирование сбыта основано на призыве: «купите его сейчас».

Потребители, отправляясь за покупками, уже имеют четкое представление о том, что они собираются купить, следовательно, их покупки не сильно подвержены влиянию методов стимулирования потребителей.

Стимулирование продаж имеет многоцелевую направленность. Вся политика маркетинга сводится к воздействию именно на потребителя. Главная цель – самым эффективным образом привлечь потребителя и удовлетворить его запросы.

Способность и умение продавца продать товар не должны быть оставлены без внимания со стороны производителя, так как в интересах фирмы – стимулировать, поощрять и наращивать эти качества. Цель стимулирования, обращенного к продавцу, - превратить безразличного к

товару продавца в высоко мотивированного клиента.

Являясь естественным звеном между производителем и потребителем, торговый посредник представляет собой объект стимулирования, выполняющего регулирующие функции. К целям стимулирования можно отнести: придать товару определенный имидж, увеличить количество товара, поступающего в торговую сеть, а также повысить заинтересованность посредника в активном сбыте той или иной марки.

Выбор средств стимулирования сбыта зависит от поставленных целей, которые можно объединить в следующие группы: предложение цены (продажа по сниженным ценам, льготные купоны, талоны, дающие право на скидку), предложение в натуральной форме (премии, образцы товара), позиции в начале ряда или стеллажа.

Прямое снижение цен осуществляется как по инициативе торговой сети, так и по инициативе посредника.

Итак, по инициативе торговой сети:

1. На протяжении года существуют периоды, когда супермаркеты извещают о продаже по весьма низким ценам ряда отобранных ими товаров или заранее установленного количества этих товаров;

2. Во время проведения специализированных выставок и ярмарок многие торговые посредники представляют покупателям скидки;

3. Торговые предприятия розничной торговли вывешивают списки товаров недели (месяца), где объединяются сопутствующие продукты повседневного спроса и продукты длительного хранения, что позволяет увеличить общий товарооборот и создать постоянную клиентуру, которая будет руководствоваться стимулированием продаж, применяемым регулярно.

По инициативе производителя прямое снижение цен, задуманное и организованное производителем, сопровождается предоставлением скидок торговой сети.

Существует три способа прямой скидки: в процентах скидка с указанием ее размеров в денежном выражении, указание новой цены без указания скидки.

При этом на торговые предприятия налагаются такие обязательства, как: найти в торговом зале место, приспособленное для продажи мелких партий товара, продолжать продажу в розницу по обычным ценам, а также эта акция не должна длиться долго.

Совмещенная продажа. Применяется к взаимодополняющим товарам, ни один из которых не является обязательным компонентом другого. С точки зрения торговых предприятий, совмещенная продажа сходна с мелкооптовой продажей и требует аналогичного подхода[1].

Купонаж. Операция заключается в том, что потребителю предлагается купон, дающий право на получение скидки с цены товара.

Возмещение с отсрочкой. Снижение цены происходит не в момент покупки, а спустя некоторое время. В данном случае скидка предполагается только в виде определенной суммы денег, возвращаемой банковским чеком.

Учетные купоны. Возмещение с отсрочкой определенной суммы денег в случае, если совершается покупка двух очень разных товаров, не продающихся в одной торговой точке.

Снижение цен, совмещенное с общественно-полезным мероприятием (например, предъявив 10 документов покупки, вы получите в 100 тысяч рублей, и при этом 10 тысяч рублей будут перечислены в фонд помощи слепым).

Стимулирование натурой. Стимулирование натурой можно определить как предложение потребителю дополнительного количества какого-либо товара без прямой увязки с ценой.

Стимулирование натурой преследует такие цели, как: дать потребителю дополнительное количество товара, что принципиально отличается от снижения цен, целью которого является экономия денег, придать более разносторонний и предметный характер контактам между производителем и потребителем.

Выделяют три большие категории прямых премий:

1. Премия для детей: часто представляет собой головоломки, наклейки, игрушки, и нередко увязывается с каким-либо событием или ассоциируется с популярными персонажами мультфильмов.

2. Полезная премия: адресована взрослым покупателям и призвана убедить их в практичности того или иного товара и побудить их совершить покупку. Должна быть оригинальной и каким-либо образом дополнять товар.

3. Премия, доставляющая удовольствие: обращена ко всем категориям потребителей и отражает стремление производителя доставить радость, создать новый стиль взаимоотношения с потребителем.

Второе средство стимулирования натурой: образцы. Образец – бесплатная передача товара в количестве, которая не имеет коммерческой ценности и строго необходима только для его опробования и оценки.

Таким образом, приемы имеют одну сильную сторону: к участию в них привлекается множество людей, которым предлагаются великолепные выигрыши, заставляющие мечтать. Игровой характер мероприятия является сильным инструментом воздействия на каждого человека, а возможность получения бесплатного приза представляет собой мощный побудительный мотив для участия.

Использованные источники:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг/ Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – М.: Экономика, 2003 – 436 с.

Мацкель Д.И.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Босая Д.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
БГТУ
Беларусь, г. Минск

САМОМОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена раскрытию такой важной темы, как самомотивация персонала как инструмент стимулирования сбытовой деятельности.

Ключевые слова: стимулирование персонала, стимулирование сбыта, самомотивация.

Самомотивация – это такой вид мотивации, когда внутренние обстоятельства формируют стимул сотрудника. Если у него есть самомотивация, то он делает то, что нужно делать, не заставляя себя. Она является внутренним двигателем, который ведет работника к достижению поставленных целей день за днем.

Подобными навыками чаще владеют люди, которых побуждает к работе стремление максимально раскрыть свои таланты и способности. Именно поэтому самомотивацию можно назвать скорее жизненной позицией, чем управленческой характеристикой. В бизнесе эта позиция присуща руководителям среднего и высшего звена, а также специалистам с высоким профессиональным уровнем.

Но также стоит учитывать, что ставка на самомотивацию, без тщательного анализа ситуации и просчета последствий, иногда может сыграть дурную шутку и с руководителем, и с его подчиненными. Так как далеко не каждый сотрудник способен оценить все плюсы самостоятельной работы и выдержать бремя ответственности. Именно по этому руководителям следует помнить, что подчиненные не обязаны сами себя мотивировать.

Существует огромное количество подходов и методик, которые могут помочь руководителю сформировать навыки самомотивации у сотрудников.

Выделяют 4 уровня мотивации:

Первый уровень: деньги. Люди, которых стимулируют исключительно деньги, не всегда самые лояльные и продуктивные сотрудники. У них нет желания творить, создавать. Они не испытывают удовольствия от хорошо выполненных проектов, не знают чувства уважения и гордости за себя, отдел, компанию.

Второй уровень: личные выгоды. В данном случае цель сотрудника – не сами деньги, а то, что они могут дать. Человеку важно иметь определенный личный статус, имидж, желание занимать хорошую должность, обладать корпоративными привилегиями.

Третий уровень: личная убежденность. Сотрудник с мотивацией третьего уровня имеет желание самореализоваться. Ему хочется выполнять сложные задания, участвовать в напряженных проектах ради того, чтобы доказать себе и компании, что он может с ними справиться. Работа для такого человека интересна сама по себе, она доставляет ему радость и приносит удовольствие не только как источник денег, но и потому, что сотрудник гордится своими результатами.

Четвертый уровень: чувство долга. Это наивысший уровень мотивации – человеком движет некая идея, высокая цель. Такие люди необычайно результативны, всегда преданы своему делу и организации. Обычно это владельцы бизнеса, а также сотрудники, разделяющие с ними миссию компании.

У представителей третьего и четвертого уровней ярко выражено стремление к достижению, им не присущ мотив избегания. У одних работников преобладает стремление к успеху, к высоким результатам деятельности (мотив достижения), а у других – доминирует желание избежать неудач (мотив избегания). О наличии первого из них свидетельствует выбор человеком сложных заданий и стремление их выполнить, склонность к совершенствованию своего мастерства, повышению профессиональной квалификации. Такие сотрудники рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с ней работа вызывает положительные эмоции. Для них характерна мобилизация сил и сосредоточение внимания на профессиональной деятельности.

Наибольший интерес для работодателя представляют сотрудники с двумя высшими уровнями мотивов – долгом или личной убежденностью. В чистом виде их трудно найти, особенно мотив четвертого уровня, но искать или способствовать их зарождению у работников – одна из задач руководителей и специалистов службы персонала.

Чтобы в компании появилось больше людей, мотивированных чувством долга или личной убежденностью, руководителям и кадровикам необходимо соблюдать три основных условия:

1. Определить миссию бизнеса и ценности, которые были бы созвучны личным целям сотрудников. Миссия должна охватывать интересы работников. Подчиненный никогда не будет считать, что его долг – «сделать богатым» собственника. Создателю бизнеса важно честно сформулировать на бумаге идею, ради которой основывалось его дело, и известить о ней коллектив. В итоге его окружают люди, присоединившиеся именно ради этой идеи, готовые вкладывать в нее не только время, но и душу. Также в компании должны быть ценности, принимаемые собственником бизнеса и разделяемые сотрудниками.

2. Подбирать кандидатов с «высокой» внутренней мотивацией. Как сделать так, чтобы человек захотел работать? Нужно строить дом с фундамента: не заставлять старых сотрудников, а нанимать новых, имеющих внутреннюю мотивацию, и далее обучать и продвигать их по карьерной

лестнице. Активный специалист с сильной внутренней самомотивацией – это игрок класса «А». Именно такие люди и двигают себя и предприятие вперед. В успешной организации их должно быть не менее 75%.

3. «Подтягивать» людей с уровня «личная выгода» к уровню «личная убежденность». Для этого необходимо: ставить перед сотрудниками серьезные и высокие задачи, предлагать участие в интересных проектах, обеспечивать личное и публичное признание – дарить сотрудникам ценные подарки, вручать грамоты, присваивать почетные звания, формировать атмосферу взаимного уважения, доверия, развивать корпоративную культуру.

Хороший способ мотивации – развивающая беседа руководителя с подчиненным, которая проводится во многих успешных компаниях и дает хороший результат. Подобный диалог предполагает оценку компетентности и эффективности работника «на сегодня» и постановку новых целей и задач «на завтра». Обычно такая встреча происходит в начале года. По мере необходимости осуществляется промежуточный контроль достижений, а в конце года – окончательная оценка достигнутого [1].

Руководитель периодически (не реже раза в квартал) делит список своих подчиненных на четыре категории. Каждый сотрудник оценивается по критерию «хочу» на основе мнения его самого, руководителя а также коллег – с помощью метода обратной связи «360 градусов». А по критерию «могу» – исходя из результатов работы подчиненного (процент выполнения плана продаж, количество новых привлеченных клиентов).

Для каждой из четырех категорий выбирается свой вариант работы.

Первая категория: «Хочу – Могу». Человек обладает внутренней мотивацией и необходимыми для его должности компетенциями. Руководителю нужно радоваться такому ценному работнику и поддерживать его самомотивацию.

Вторая категория: «Хочу – Не могу». Сотрудник полон желания работать, но не знает или не умеет чего-либо. Чаще всего это новички или опытные специалисты, которых повысили или перевели на другую должность, где им, однако, не хватает нужных компетенций. Для них в таком случае провести дополнительное обучение.

Третья категория: «Не хочу – Могу». Сотрудник компетентен, но желание работать пропало. Руководителю следует провести развивающую беседу, возможно, внеплановую; проанализировать результаты работы подчиненного, определить, когда показатели эффективности стали падать и что послужило причиной этого. В данном случае очень помогает общение с коллегами сотрудника. Наверняка у них есть свои предположения, которые позволят разобраться в ситуации.

Четвертая категория: «Не хочу – Не могу». Если беседы и новые задачи так и не вызвали у сотрудника желания работать и не повлияли положительно на его профессиональные результаты за определенный период (от месяца до трех), нужно расстаться с ним. Часто это уставшие, негативные люди, мечтающие лишь о скорейшем окончании рабочего дня. Или это сотрудники,

которые хотят накопить стаж для резюме, но предпочитают заниматься личными делами, а не обязанностями.

При постановке целей и задач своим сотрудникам руководители хотят, чтобы они выполняли их на 100, а то и на 200%. Однако подчиненные не всегда делают то, чего от них ждут. Иногда возникает сопротивление или скрытый саботаж. Привыкнув делать каждый день одно и то же, сотрудник будет всеми возможными способами стремиться сохранить прежний сценарий и ритм. И чем значительнее цель, тем больше усилий придется приложить для того, начал решать другие задачи. А для этого человеку необходимо не меньше трех недель.

Руководитель должен знать и понимать, кто из его сотрудников обладает способностями к самомотивации. Так как, это поможет ему в дальнейшем сформировать эффективную команду.

Готовность брать на себя ответственность для большинства сотрудников это тоже потенциальная зона развития. Нередко источник проблем – в излишне строгом руководителе, который отказывается делегировать полномочия и не побуждает подчиненных к самомотивации.

Человек с навыками самомотивации не занимается поисками виноватых и не тратит время на обвинения себя, он тщательно анализирует ситуацию и решает, что необходимо предпринять для ее изменения.

Считается, что каждого может мотивировать карьерный рост. Но в действительности, специалист, способный к саморазвитию, нередко отказывается от карьеры.

Достижение гармонии между человеком и его работой, и за счет этого повышение эффективности деятельности компании тесно связано с механизмом самомотивации.

Таким образом, когда в коллективе есть хотя бы несколько ключевых специалистов, которые способны к самомотивации, у компании появляется дополнительное конкурентное преимущество. Руководству необходимо не просто предоставлять талантливым сотрудникам возможность для профессиональной самореализации, но и не забывать о внешних стимулах: поощрять своих профи на словах и платить зарплату, соответствующую результатам их труда.

Использованные источники:

1. Комаров Е.И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом/ Е.И. Комаров // Управление персоналом. – 2002. – 121 с.

Мацкель Д.И.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Босая Д.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
БГТУ
Беларусь, г. Минск

ABC-XYZ-FMR-VEN-АНАЛИЗ

Статья посвящена описанию правил управления товарами и запасами посредством использования ABC – XYZ – FMR – VEN-классификации, чтобы определить для каждой из подгрупп правила логистического менеджмента.

Ключевые слова: Анализы, ABC-анализ, XYZ-анализ, FMR-анализ, VEN-анализ.

Для начала рассмотрим каждый из анализов по отдельности.

ABC-анализ

ABC-анализ – это метод, с помощью которого можно ранжировать любой объект при условии наличия у него числовой характеристики. Этот метод является одним из инструментов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия. В его основе лежит принцип Парето: 20% всех товаров дают 80% оборота. По отношению к ABC-анализу правило Парето может прозвучать так: контроль 20% позиций позволяет на 80% контролировать систему - будь то запасы сырья или комплектующих либо продуктовый ряд предприятия и т. п.

При этом виде анализа выделяют 3 основные категории:

- А – наиболее ценные товары: 20% - ассортимента; 80% - продаж;
- В – промежуточные товары: 30% - ассортимента; 15% - продаж;
- С – наименее ценные товары: 50% - ассортимента; 5% - продаж.

По своей сути ABC-анализ – это распределение ассортимента по разным параметрам. Ранжировать таким образом можно и поставщиков, и складские запасы, и покупателей – всё, что имеет достаточное количество статистических данных. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени вклада в общий результат, в совокупный эффект [1].

XYZ-анализ

XYZ-анализ – это метод классификации товаров по характеру их потребления. Он отражает картину того, насколько товар востребован (т.е. спрос на него) и определяет стабильности продаж за определенный отрезок времени. Данная классификация имеет как преимущества, так и недостатки. Среди первых можно выделить:

- налаживается организация работы с поставщиками;
- корректируются товарные «пробелы» и оптимизируется система доставки;
- определяются проблемные товары с нестабильной продажей.

К минусам относится то, что для правильной и адекватной

интерпретации результатов и отслеживание динамики необходимо собрать данные за продолжительный период.

Основой анализа является коэффициент вариации, определяемый как отношение среднеквадратичного отклонения к среднему значению рассматриваемой величины:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}}; \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}; \bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n},$$

где V – коэффициент вариации, σ – среднеквадратичное отклонение, $\bar{x}$ – среднеарифметическое, x_i – i -тое значение статистического ряда, n – количество значений в статистическом ряде.

Результаты анализа позволяют разделить товары по категориям и выделить для них место на складе, уровень запасов и организацию доставки.

- X – ресурсы характеризуются стабильной величиной потребления и высокой точностью прогноза. Значение коэффициента вариации находится в интервале от 0 до 10%;

- Y – ресурсы характеризуются известными тенденциями определения потребности в них (например, сезонными колебаниями) и средними возможностями их прогнозирования. Значение коэффициента вариации от 10 до 25%;

- Z – потребление ресурсов нерегулярно, какие-либо тенденции отсутствуют, точность прогнозирования невысокая. Значение коэффициента вариации – свыше 25%.

FMR-анализ

FMR-анализ (*FastestMediumRare* – быстро, средне, медленно) – анализ товарного ассортимента по частоте обращений. В управлении сбытом частота обращений за теми или иными группами товаров служит важным критерием позиционирования. В управлении запасами FMR применяют для определения места складирования запасов: так, наиболее часто запрашиваемые («быстрые» - fast) позиции располагают ближе к зонам комплектации.

Характеризуется коэффициентом частоты обращений и вычисляется по следующей формуле:

$$K_i = \frac{P_i}{\sum_{j=1}^n P_j} * 100\%,$$

где K_i – коэффициент частоты обращений, P_i – количество отпуска i -того товара, n – общее количество отпуска со склада.

При этом виде анализа выделяют также 3 основные категории:

- F – наиболее часто запрашиваемые товары (80% от общего количества);

- M – менее часто запрашиваемая категория продуктов (15% от обращений);

- R – редко запрашиваемая продукция (оставшиеся 5%).

Группы обычно определяют так же, как и в ABC-анализе, т.е. используя

Закон Парето: 80 %, 15 % и 5 %. Процентное соотношение групп можно подбирать самостоятельно исходя из статистики движения товара.

VEN-анализ

VEN-анализ – классификация товаров по «необходимости». Обычно применяется в медицине (аптеки) и производстве; часто применяется совместно с ABC-анализом. При этом виде анализа выделяют 3 категории:

- V – товары, необходимые для спасения жизни или для поддержания жизни (в медицине), или товары, без наличия которых остановится производство (в производстве);
- E – товары, применяемые при лечении менее опасных, но серьёзных заболеваний (в медицине), или товары, без которых можно какое-то время обойтись и при этом производство не остановится (в производстве);
- N – дорогостоящие препараты; товары для лечения «легких» заболеваний, их эффективность сомнительна (в медицине), или товары, без наличия которой можно обойтись, дожидаясь их поставки по случаю необходимости (в производстве) [2].

Рассмотрим на примере выделение товарных групп посредством проведения интегрированного ABC-XYZ-VEN-FMR-анализа.

Этап 1. Определение доли вклада каждого препарата в общую стоимость.

Препарат	Цена за упаковку (руб.)	Израсходовано за год,упак.	Общая стоимость, руб.	Доля
Препарат 1	19 900	1700	33 830 000	2,31%
Препарат 2	50 100	5000	250 500 000	17,09%
Препарат 3	10 600	1000	10 600 000	0,72%
Препарат 4	22 800	2500	57 000 000	3,89%
Препарат 5	9 500	900	8 550 000	0,58%
Препарат 6	268 400	3500	939 400 000	64,10%
Препарат 7	16 800	3000	50 400 000	3,44%
Препарат 8	74 400	1400	104 160 000	7,11%
Препарат 9	22 000	500	11 000 000	0,75%
Итого	-	-	1 465 440000	100%

Этап 2. Составление рейтингового списка препаратов в порядке убывания доли вклада. Выделение групп.

Рейтинг	Кумулята	Группа ABC	Препарат	Группа VEN
64,1%	64,1%	A	Препарат 6	V
17,09%	81%	B	Препарат 2	V
7,11%	88,31%	B	Препарат 8	V
3,89%	92,19%	B	Препарат 4	V
3,44%	95,63%	C	Препарат 7	V
2,31%	97,94%	C	Препарат 1	V
0,75%	98,69%	C	Препарат 9	N
0,72%	99,42%	C	Препарат 3	V
0,58%	100,00%	C	Препарат 5	E

Как показывают таблицы, наибольшую прибыль приносит Препарат 6, его вклад в общую сумму составляет 64,1%. Соответственно, лекарственное средство относится к группе А. Самым неприбыльным является Препарат 5 с долей вклада всего лишь 0,58%.

Этап 3. Проведение FMR-анализа с расчетом долей, кумуляты и составлением рейтинга. Выделение групп.

Препарат	Израсходовано за год,упак.	Доля
Препарат 1	1700	8,72%
Препарат 2	5000	25,64%
Препарат 3	1000	5,13%
Препарат 4	2500	12,82%
Препарат 5	900	4,62%
Препарат 6	3500	17,95%
Препарат 7	3000	15,38%
Препарат 8	1400	7,18%
Препарат 9	500	2,56%

Рейтинг	Кумулята	Группа FMR	Препарат
25,64%	25,64%	F	Препарат 2
17,95%	43,59%	F	Препарат 6
15,38%	58,97%	F	Препарат 7
12,82%	71,79%	F	Препарат 4
8,72%	80,51%	M	Препарат 1
7,18%	87,69%	M	Препарат 8
5,13%	92,82%	M	Препарат 3
4,62%	97,44%	R	Препарат 5
2,56%	100,00%	R	Препарат 9

Этап 4.Проведение XYZ-анализа.

Продано, упак.		Среднее арифм.	СКО	К-т вариации,%	Группа XYZ	Препарат
2013год	2014 год					
1500	1650	1575	75	4,76%	X	Препарат 1
6000	4500	5250	750	14,29%	Y	Препарат 2
900	850	875	25	2,86%	X	Препарат 3
3000	2000	2500	500	20,00%	Y	Препарат 4
2400	2000	2200	200	9,09%	X	Препарат 5
1000	1150	1075	75	6,98%	X	Препарат 6
800	700	750	50	6,67%	X	Препарат 7
1100	900	1000	100	10,00%	X	Препарат 8
700	900	800	100	12,50%	Y	Препарат 9

XYZ-анализ выявляет, насколько стабильна по продажам товарная позиция. Самые стабильные включаются в группу X .

Этап 5. Распределение препаратов по группам.

Группа	Препараты	Оценка, интерпретация, решения.
AVFX	Препарат 6	Группа препаратов, пользующаяся спросом и приносящая наибольшую прибыль. Необходимо обеспечить постоянное наличие товара, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас. Расход товаров этой группы стабилен и хорошо прогнозируется.
BVFX	Препарат 2 Препарат 4	Группа препаратов, пользующаяся спросом и приносящая достаточно высокую прибыль. Из-за недостаточной стабильности расхода нужно или увеличить страховой запас для поддержания постоянного наличия, либо провести анализ сезонности расхода и учитывать его при закупке.
BVMX	Препарат 8	Группа препаратов, менее пользующаяся спросом, с достаточно высокой прибылью. Из-за хорошей стабильности расхода, следует поддерживать постоянное наличие товара, но не нужно создавать избыточный страховой запас. Ввиду меньшего спроса, стоит закупать их меньшими партиями.
CVFX	Препарат 7	Группа препаратов, пользующаяся спросом, но имеющая низкую прибыльность. Обладает высокой стабильностью расхода, что позволяет поддерживать постоянное наличие товара без необходимости создавать избыточный страховой запас.
CVMX	Препарат 3 Препарат 1	Группа препаратов, менее пользующаяся спросом и с низкой прибылью. Обладает высокой стабильностью расхода и хорошо прогнозируется. Следует поддерживать наличие товара, но закупать их меньшими партиями для более рационального использования склада.
CERX	Препарат 5	Группа препаратов, пользующаяся низким спросом и с низкой прибылью. Хорошо прогнозируется ввиду высокой стабильности. Для рационального использования склада рекомендуется найти поставщиков поближе и закупать маленькими партиями с постоянной периодичностью.
CNRY	Препарат 9	Группа препаратов, пользующаяся низким спросом и низкой прибылью. Имеет недостаточную стабильность, а так же не является важной для жизнеобеспечения, что позволяет ассортимент данной группы либо исключить из продажи, либо закупать очень маленькими партиями по распродаже предыдущей.

Интегрированный анализ позволяет дать комплексную оценку по каждой товарной позиции: оценить рациональность расходов на лекарственные средства для отдельных учреждений, рассмотреть необходимость включения некоторых препаратов в основной перечень ассортимента. Также анализ позволяет определить, на какие виды помощи

уходит основная доля расходов – на массовые и дешевые или редко применяющиеся, но дорогие.

Использованные источники:

1. Управление запасами широкой номенклатуры: с чего начать? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/243/180/1217/AVS-XYZ_-_Loginfo.pdf. – Дата доступа : 28.05.16
2. Ковалев, К. Ю. Логистика в розничной торговле : как построить эффективную сеть / К.Ю. Ковалев, С.А. Уваров, П.Е. Щеглов. – СПб. : Питер, 2007. – 272 с.

Мацкель Д.И.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Босая Д.А.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

БГТУ

Беларусь, г. Минск

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СБЫТА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена раскрытию такой широкой деятельности фирм, как сбыт товаров и услуг, поскольку сбыт сегодня – одна из наиболее разработанных областей современного маркетинга.

Ключевые слова: сбыт, розничная торговля, рынок, продажи.

Понятие «сбыт» до настоящего момента не определено достаточно четко, поэтому повсеместно в решении такого рода вопросов принят подход, который условно можно назвать углублением понятия: это попытка перейти от обсуждения различных сторон категории к все более глубокому ее пониманию. А в этом случае правильное понимание категории – вопрос принципиальный.

В рамках этого простейшего определения есть, как минимум, три главные характеристики сбыта.

Первое: сбыт определяет ту область, которая принадлежит деятельности исключительно компаний-производителей и больше никому.

В этой связи необходимо отметить, что методологически неправильно говорить о системе сбыта оптовой фирмы и иных посредников – здесь должны использоваться другие термины. Эта характеристика важна еще и по следующей причине: если сбыт относится только к производителям, то должны быть некие особенности этой области в рамках всей сферы продаж. Изначально можно согласиться с тем, что есть широкая по своему содержанию сфера торговли (продаж), охватывающая все области обмена. Соответственно, все области этой сферы имеют схожие признаки. Но тем не менее достаточно четко должны выделяться специфические черты каждой области обмена в зависимости от той среды, которая эту область порождает.

Второе: в определении ясно указывается на основную целевую направленность всего, что делается в этой сфере, а именно продажу тех товаров и услуг, которые изготавливает производитель. В отделении от всего такая ориентация ничего не говорит о том, насколько эффективными должны быть эти продажи: идет ли речь о продаже всей продукции или её части, нужно ли включать в сбыт оказание услуг, произведенных другими компаниями и т. д. В этом смысле сам факт продажи как таковой никак не выявляет значимые цели, условия, ограничения, которые связаны с продажей.

Третье: из определения следует исключительно важный момент деятельности сбыта, а именно ответ на вопрос: кому продавать? Ответ на этот вопрос сразу определяет направление сбытовой деятельности, которое условно называют каналами распределения. Соответственно, здесь же в явном виде есть утверждение о такой важнейшей стороне деятельности сбыта, как работа с различными видами посредников. Но вместе с тем указывается и на возможность обходиться без них и использовать преимущества (вкуче с недостатками) прямых продаж.

Понятие «триада продаж» - это цепочка «сбыт – дистрибуция – продажи». Рассмотрение данной модели полезно для анализа. Введение этой триады позволяет определить три важные области сферы продажи: сбыт (кто продает?), дистрибуция (сфера всех посредников) и сама продажа (доведение продукции до конечного потребителя). Сама по себе триада должна рассматриваться как естественное поле активности сбыта и та среда, в рамках которой сбыт может и должен решать разнообразные свои задачи и быть эффективным с точки зрения фирмы-производителя. Поэтому определение сбыта с одной стороны и введение триады – с другой дают возможность конкретизировать задачи, решаемые сбытом. К ним относятся:

1. Постоянное осуществление (совместно со службами маркетинга, финансовым и экономическим отделами) интегрированного анализа на уровне «потребитель – товар – рынок» и разработка на этой основе стратегии и тактики работы на рынке.

2. Подготовка и принятие решений о наиболее эффективной структуре каналов распределения и управление ими.

3. Обеспечение финансовой эффективности сбытовых операций. Их планирование, осуществление и контроль, а также разработка политики управления задолженностями и товарными запасами; планирование акций и скидок для покупателей, стимулирование не только собственного персонала, но и клиентов, посредников.

4. Обеспечение эффективной сбытовой логистики и полноценного сервиса.

Речь идет о том, что логистика в современном сбыте становится сильным коммерческим оружием в конкурентной борьбе и формирования приверженности клиентов по отношению к фирме и бренду. Сама идея «увести клиента» у конкурента с помощью логистики имеет в современной практике бизнеса так много интересных примеров, что в ряде случаев она

может рассматриваться как наиболее эффективный способ конкуренции.

5. Продажа товаров и услуг.

Важность и ключевая роль этой задачи не вызывают сомнений, поскольку все отмеченные выше задачи необходимы и имеют смысл лишь тогда, когда в действительности осуществляется процесс продажи товаров и услуг. Самая большая проблема сбыта состоит в том, что в условиях неразвитого и отсталого менеджмента именно эта задача рассматривается как единственная и абсолютная, в то время как первые четыре задачи либо вообще не связаны со сбытом, либо эта связь формальна. Продажи товаров и услуг фирмы будут эффективны только тогда, когда они будут обеспечены эффективным и совокупным решением вышестоящих задач [1].

В целом, формулируя полное определение, следует отметить, что сбыт продукции представляет собой комплекс организационно-технических и финансово-экономических мероприятий, связанных с доставкой и реализацией товаров. Главным требованием к сбыту относится готовность предприятия правильно спрогнозировать и удовлетворить спрос потребителей, но также необходимо не забывать о том, чтобы это реализовывалось при условии минимизации сбытовых запасов (то, что находится на складах) и издержек по сбыту.

Использованные источники:

1. Баркан Д. И.. Управление продажами : Учебник / Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2007. – 908 с., 2007.

*Медведева А. Э.
студент*

*Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Международные финансовые центры (МФЦ) функционируют как рыночный механизм, управляющий международными финансовыми потоками.

Многие страны заинтересованы в формировании собственных МФЦ, так как эти центры участвуют в создании и перераспределении мирового финансового дохода, способствуют значительному притоку капиталов в страну, приносят существенные доходы в виде налогов, в том числе на доходы высокооплачиваемых служащих, и обеспечивают рост занятости.

Выделяют набор определенных факторов, которые делают тот или иной город успешным финансовым центром: регулирование и инфраструктура финансовых рынков, интегрированность в мировой рынок капитала, квалифицированный персонал, социальная и бизнес-структура, общая конкурентоспособность страны. При этом следует сделать акцент на том, что

для получения статуса МФЦ городу важно развивать все факторы одновременно, пусть даже более низкими темпами.

Рейтинг финансовых центров мира (Global Financial Center Index, GFCI) публикуется два раза в год. Он учитывает более шестидесяти факторов и формируется не только на основе финансовых показателей, но и с учетом таких критериев, как, например, экономическая свобода, уровень коррупции в стране, степень легкости создания новых предприятий, стоимость коммерческой недвижимости, качество экспертных услуг, гибкость рынка труда.

Анализируя отчеты GFCI можно проследить рейтинги азиатских финансовых центров среди МФЦ за период 2007–2013 гг. На протяжении всего указанного периода абсолютными лидерами среди МФЦ являются Лондоном и Нью-Йорком. Сингапур и Гонконг стабильно занимают третьи и четвертые места, Сеул и Токио значительно улучшили свои позиции (табл. 1). Отметим, что Российские мировые центры Москва и Санкт-Петербург заняли в 2013 гг. 68 и 70 места соответственно.

Таблица 1. Изменение позиций ведущих мировых финансовых центров за 2010–2015 гг. [4]

№	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон	Нью-Йорк	Лондон
2	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Лондон	Нью-Йорк
3	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг
4	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур
5	Токио	Шанхай	Токио	Токио	Цюрих	Токио
6	Чикаго	Токио	Цюрих	Цюрих	Токио	Сеул
7	Цюрих	Чикаго	Чикаго	Женева	Сеул	Цюрих
8	Женева	Цюрих	Шанхай	Бостон	Бостон	Торонто
9	Шэньчжэнь	Женева	Сеул	Сеул	Женева	Сан-Франциско
10	Сидней	Сидней	Торонто	Франкфурт	Сан-Франциско	Вашингтон

Различные международные организации выделяют факторы, которые оказывают более значимое воздействие на формирования МФЦ. Систематизация таких факторов и результатов их корреляции с индексом GFCI представлена в таблице 2.

В настоящее время азиатские фондовые рынки представляют большой интерес для инвесторов со всего мира. Доля азиатских фондовых бирж на мировом фондовом рынке выросла с 14 до 26 % за 2000–2015 гг. На 2015 г. десять из тридцати крупнейших фондовых бирж мира располагаются в Азии.

Формирование МФЦ в России является одной из первостепенных задач российской экономики, актуальность которой обусловлена значительным отставанием России по уровню финансово-экономического развития от

передовых стран.

Таблица 2. Корреляция индекса GFCI с факторами, определяющими развитие мировых финансовых центров. [1]

Фактор	Источник	Коэффициент корреляции
Индекс мощности города	Институт современных стратегий	0,51
Рейтинг конкурентоспособности стран	EIU	0,48
Индекс конкурентоспособности стран	World Economic Forum	0,47
Оценка надежности банковской отрасли страны	Srandart&Poor's	0,46
Индекс транспортной доступности	EIU	0,40
Оборот фьючерсных контрактов финансового рынка	World Federation of Stock Exchange	0,37

Основными проблемами, препятствующими формированию МФЦ в России, являются преобладание экспортно-сырьевой модели развития, слабость и институциональная отсталость финансового сектора, высокий потенциал системных рисков, недостаточно благоприятная макроэкономическая ситуация. В настоящий момент ситуация также обостряется введенным режимом санкций. Однако главное препятствие для успешной реализации данного проекта - это отсутствие адекватной и современной теоретико-методологической базы для формирования МФЦ.

В настоящее время Россия проводит целенаправленную и активную политику по созданию конкурентоспособного МФЦ, несмотря на ряд проблем, выражающихся в следующем.

1. Недостаточно мощный и диверсифицированный реальный сектор российской экономики с преобладающей экспортно-сырьевой моделью его развития.

2. Возможное усиление региональных диспропорций в финансово-экономическом развитии в связи с формированием Московского МФЦ, рост избыточной концентрации финансовых институтов и ресурсов в Московском регионе при их нехватке в других регионах страны (по состоянию на начало 2015 г. на Московский регион приходилось 62,9% общего количества кредитных организаций против 52,3% на начало 2012 г. и 89,4% активов банковского сектора России против 88% на начало 2012 г. [3]).

3. Недостаточно благоприятный инвестиционный климат в России, обусловленный прежде всего низкими макроэкономическими показателями: высокие темпы инфляции, дефицит государственного бюджета и т.д.

4. Институциональная отсталость финансового сектора, проявляющаяся в слабости институтов, в отсутствии централизованной системы раскрытия информации о профессиональных участниках фондового рынка и эмитентах, в отсутствии системы макропруденциального надзора и регулирования.

5. Отсутствие гарантий сохранности инвестиций населения на фондовом рынке через фонды и управляющие компании.

6. Недостаточный удельный вес средне- и долгосрочной компоненты в структуре активов финансового сектора по причине слабости институтов коллективного инвестирования и недостаточного притока прямых и долгосрочных портфельных инвестиций.

7. Недостаточный уровень сбережений россиян, что вызвано сравнительно низкой величиной их доходов и недостаточно благоприятным инвестиционным климатом.

8. Малый удельный вес рубля в обороте мирового валютного рынка, рубль по-прежнему остается экзотической валютой на мировом финансовом рынке.

9. Высокий потенциал системных рисков, что связано с преимущественно спекулятивным характером операций на финансовом рынке, непрозрачностью его значительного сегмента (внебиржевого оборота и операций с деривативами),

Очевидно, что решение этих проблем займет еще немало времени.

Немаловажную роль в решении вышеуказанных проблем должно сыграть углубление валютно-финансового сотрудничества со странами-партнерами ЕАЭС, прежде всего, по линии создания интегрированного биржевого, депозитарного и клирингового пространства, взаимного котирования компаний стран на фондовых биржах; расширения использования рубля во внешней торговле и взаимных инвестициях; проведения IPO2 эмитентов стран ЕАЭС в России; укрепления единой эффективной расчетно-платежной системы.

Использованные источники:

1. Быстряков, А.Я. Международные сопоставления финансовых центров России и зарубежных стран / А.Я. Быстряков, Д.А. Рассказов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. - 2014.- № 3. - С. 97-108.
2. Мусаев, А.А. Аспекты формирования международных и региональных финансовых центров в восточных странах / А.А. Мусаев // Социально-политические науки. - 2015. - № 1. - С. 111-113.
3. Всемирная федерация бирж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.world-exchange.org/>
4. Global Financial Centres Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>

Медведева А. А.
студент
ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ
Ширяева Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ

Современная система отечественного образования ориентирует молодежь на активный поиск инновационных условий для профессиональной самореализации. Усиление условий конкуренции на рынке труда отчетливо обострило общественную потребность в разрешении проблемы профессиональной ориентации студенческой молодежи и вызвало необходимость в мотивационной структуризации процесса самоопределения. Рыночная экономика не только создает условия свободного действия каждого человека, но и предъявляет к нему высокие требования — умение самостоятельно выбирать, готовность к непредсказуемым ситуациям. Решение проблем подготовки человека к осознанному профессиональному самоопределению становится жизненно необходимым.

Проблема профориентации как общественная проблема проявляется в необходимости преодоления противоречия между объективно существующими потребностями общества в сбалансированной структуре кадров и неадекватно этому сложившимися субъективными профессиональными устремлениями молодежи. По своему назначению система профориентации должна оказать существенное влияние на рациональное распределение трудовых ресурсов, выбор жизненного пути молодежью, адаптацию ее к профессии.

Профессиональная ориентация - это система научно обоснованных мероприятий, направленных на подготовку молодёжи к выбору профессии с учётом особенностей личности и социально-экономической ситуации на рынке труда, на оказание помощи молодёжи в профессиональном самоопределении и трудоустройстве.

Профессиональная ориентация включает в себя:

1) Профессиональное просвещение - ознакомление учащихся и выпускников учебных заведений с современными видами трудовой деятельности, социально-экономическими и психофизиологическими особенностями различных профессий, потребностями в квалифицированных кадрах, требованиями, предъявляемыми профессиями к человеку, возможностями профессионально-квалификационного роста и самосовершенствования в процессе трудовой деятельности. Профессиональное просвещение формирует у молодежи мотивированные профессиональные намерения, в основе которых лежит осознание ими социально-экономических потребностей и своих психофизиологических

возможностей.

2) Профессиональное консультирование - оказание помощи учащимся в профессиональном самоопределении и предоставление рекомендаций учащимся о возможных направлениях профессиональной деятельности, наиболее соответствующих его психологическим, психофизиологическим, физиологическим особенностям, на основе результатов психологической, психофизиологической и медицинской диагностики;

3) Психологическую поддержку - методы, способствующие снижению психологической напряженности, формированию позитивного настроения и уверенности в будущем.

Профессиональная ориентация представляет собой систему мер по профинформации, профконсультации, профподбору и профадаптации, которая помогает человеку выбирать профессию, наиболее соответствующую потребностям общества и его личным способностям и особенностям. Неполное использование возможностей работника в трудовой деятельности не только наносит ущерб его собственному развитию, но и оборачивается потерей для организации. Разрыв между профессиональной подготовкой и содержанием трудовых функций, выполняемых работником, снижает его интерес к труду, работоспособность, что, в конечном счете, ведет к падению производительности, ухудшению качества продукции, к росту профессиональной заболеваемости и травматизма [1].

В качестве форм профессиональной ориентации можно выделить следующие: «круглый стол», индивидуальные и групповые беседы, семинары, описание профессий, диспут, составление и решение профориентационных кроссвордов, ролевые игры, творческие этюды, метод конкретных ситуаций, ярмарки вакансий и пр.

Все формы профессионального воспитания можно объединить в три группы:

- индивидуальные
- групповые
- массовые.

К методам профессиональной ориентации относятся:

- информационно-справочные, просветительские методы: профессиограммы — краткие описания профессий; справочная литература; информационно-поисковые системы; профессиональная реклама и агитация; экскурсии школьников на предприятия и в учебные заведения; встречи школьников со специалистами; познавательные и просветительские лекции, профориентационные уроки; учебные фильмы и видеофильмы; использование средство массовой информации; различные ярмарки профессий и их модификации и т.п.

- методы профессиональной психодиагностики (в идеале — помощь в самопознании): беседы-интервью закрытого типа (по строго обозначенным вопросам); открытые беседы-интервью (с возможностью некоторого отвлечения от заранее заготовленных вопросов); опросники

профессиональной мотивации; опросники профессиональных способностей, личностные опросники, проективные личностные тесты, наблюдение, сбор косвенной информации, психофизиологические обследования, профессиональные пробы, использование различных игровых и тренинговых ситуаций, и т.д.

- методы морально-эмоциональной поддержки учащихся: группы общения, тренинга общения, сложные методы индивидуальной и групповой психотерапии, публичные выступления, профориентационные и профконсультационные активизирующие методы (игры) с элементами психотренинга; личное обаяние профконсультанта различные положительные примеры самоопределения, на которые может ссылаться профконсультант, «праздники труда», и т.п.

- методы оказания помощи в конкретном выборе и принятии решения: построение цепочки основных ходов, построение системы различных вариантов действий клиента для достижения цели, использование различных схем альтернативного выбора [2].

Использованные источники:

1. Зеер Э.Ф. Психология профессионального развития: учебное пособие для психологов/ Э. Ф. Зеер. – 3е изд., стер. – М.: Академия, 2009. – 239 с.
2. Климовец О.В. Введение в специальность экономиста// Успехи современного естествознания. – 2010. – № 10 – С. 124-126

Мезенцева А.А.
студент 4 курса
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА МОНОРОДИТЕЛЬСКОЙ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

Аннотация: В статье рассматриваются подробно рассмотрены теоретические основы изучения феномена монородительских молодых семей, а так же основные причины образования данного социального явления.

Ключевые слова: семья, молодая семья, монородительская семья, демографическая ситуация.

Abstract: the article discusses in detail the theoretical foundations of studying the phenomenon monologically young families, as well as the main reasons for the formation of this social phenomenon.

Key words: family, young family, monologically family, the demographic situation.

Семьи, как ячейки воспроизводства населения, играют важную роль в его демографическом развитии. Особенности формирования и стабильности семьи, количество детей отражают темпы роста населения. Семья здесь выступает как непосредственный объект демографической политики,

поскольку социальное управление демографическими процессами невозможно без учета специфики современной семьи. Особое внимание заслуживает положение в обществе семей с одним родителем.

Монородительская молодая семья – семья одинокого родителя, возраст которого не превышает 30 лет (в некоторых случаях 35 лет), проживающего с детьми и осуществляющего воспитательный процесс самостоятельно, индивидуально реализуя функции семьи.

Историческая эволюция семьи как важнейшего социального института привела к серьезным последствиям: в современном мире не существует общепринятого единого типа семьи. В течение последнего столетия институт семьи подвергся значительным трансформациям, результатом которых стала многообразная брачно-семейная структура современного человечества. Обстоятельствами таких изменений института семьи можно назвать обилие макросоциальных процессов и явлений в области мировой экономики, права, политики, религии, медицины, педагогики и психологии. Значительное влияние на трансформацию семьи в современном мире оказали:

- государство (смена общественных отношений, политики, идеологии, что привело к изменению образа жизни и сознания людей);
- мировые тенденции трансформации института семьи;
- социально-экономическая ситуация [1].

В результате текущих процессов традиционная семья, которой называется объединение людей, основанное на кровном родстве, браке или усыновлении, связанное общностью быта и взаимной ответственностью за воспитание детей, вынуждена стать в один ряд с новыми нестандартными типами семейного жизнеустройства и брака.

На современном этапе развития из всего многообразия нетрадиционных форм брака и семейного жизнеустройства наиболее распространенными являются семьи с одним родителем и ребенком, которые образуются в результате развода супругов, вследствие внебрачного рождения детей, по причине вдовства.

На практике наиболее частыми причинами образования семей с одним родителем являются развод супругов и внебрачное рождение. Таким образом, такие типы монородительских семей, как внебрачная и разведенная семьи, на сегодняшний день считаются доминирующими.

В настоящее время количество монородительских семей растет, в дополнение к вышеназванным семьям добавляются усыновившие ребенка одинокие матери, а так же установившие опеку или попечительство в случае сиротства.

Для современных российских монородительских семей наиболее проблемным считается материально-финансовый аспект. Если в обычной семье зарабатывает только один член семьи, такая семья уже является малообеспеченной. В семьях с одним родителем такая ситуация обостряется в первую очередь по причине того, что, в большинстве случаев единственную зарплату в семье получает мать. По данным Росстата, средняя зарплата

женщины в целом по Российской Федерации на 50% ниже, чем у мужчин [2]. Поэтому в российской монородительской семье матери чаще всего катастрофически трудно содержать себя и своих детей.

Следует отметить, что неправомерно относить к категории материально нуждающихся все монородительские семьи. Некоторые одинокие матери находятся на грани потери работы, а значит, и полной нищеты. Однако в настоящее время среди одиноких матерей наблюдаются случаи, когда данные семьи не нуждаются в особой экономической поддержке. Также у многих одиноких матерей фактически отсутствует жилье и перспективы на его получение, в то время как для других семей жилищный вопрос не является столь значительным.

В литературе, посвященной феномену монородительства, с различных сторон раскрывается основное проблемное поле, сложившееся вокруг таких семей. Исследователи акцентируют внимание не только на социально-экономическое положение монородительских семей, но и на их поддержку со стороны других социальных институтов и сложившееся отношение общества к ним. Многие работы уделяют внимание недостаткам семейной политики, которые становятся основной причиной материального неблагополучия монородительских семей и их дискриминации [3].

По данным статистики в 2015 году число зарегистрированных браков в России сократилось до уровня 1 161 044 (в 2014 году количество зарегистрированных браков составляло 1 225 980.). Заметна тенденция сокращения числа разводов. Так, в 2015 году было зарегистрировано 611 641 разводов, а в 2014 году 693 681. В Белгородской области количество браков за 2015 год составило 12 859 (за 2014 год – 13 207). Количество разводов продолжает снижаться. Если в 2014 году в Белгородской области было зарегистрировано 7 654 разводов, то в 2015 году число разводов снизилось до 6 774 [4].

Продолжает сокращаться доля детей, родившихся у женщин, не состоящих в зарегистрированном браке (в 2015 году – 21,5%; в 2014 году – 22%; в 2012 году – 23,8%; в 2011 году – 24,6%; в 2010 году – 24,9%)[5].

Изучив теоретические основы исследования неполных семей можно сделать выводы:

1. Монородительская молодая семья – это один из основных социально-демографических типов современной семьи. Она представляет собой группу ближайших родственников, которая состоит из одного родителя в возрасте до 35 лет с одним или несколькими детьми несовершеннолетнего возраста.

2. Монородительские семьи возникают по нескольким основным причинам:

- распад семьи вследствие развода супругов,
- распространенность незарегистрированных браков,
- неподготовленность молодежи к браку,
- непропорциональный рост смертности мужчин в трудоспособном

возрасте от неестественных причин (отравление, производственных травмы, военные действия и т. д.).

3. Возникает противоречие между необходимостью поддержки монородительских молодых семей социальными институтами и опасностью создания тем самым благоприятной ситуации для их формирования, с целью получения выгоды. Поэтому необходимо создать такие условия для поддержки молодых семей с одним родителем, чтобы минимизировать риск создания семей данной категории фиктивным образом.

Использованные источники:

1. Зубкова, Т.С. Организация и содержание работы по социальной защите женщин, детей и семьи: учеб. пособие для студентов [Текст] / Т.С. Зубкова, Н.В. Тимошина. – М.: Академия, 2008. – 230 с.
2. Рынок труда, занятость и заработная плата / Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ – Систем. требования: IBMPC, Internet Explorer.
3. Калабихина, И.Е. Российская неполная семья: перспективы и реалии [Текст] / И.Е. Калабихина. – М.: ТЕИС, 2010. – 264 с.
4. Сведения о числе зарегистрированных родившихся, умерших, раков и разводов за январь-декабрь 2015 года [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: [gks.ru/free_doc/2015/demo/t1_2.xls](http://www.gks.ru/free_doc/2015/demo/t1_2.xls) – Систем. требования: IBMPC, Internet Explorer.
5. О государственном докладе о положении детей и семей, имеющих детей: Постановление Правительства Российской Федерации от 28 марта 2012 г. № 248 [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70054842/> – Систем. требования: IBMPC, Internet Explorer.

Мезинова К.О.

студент 4 курса

Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Волков А.Ю.

научный руководитель

Россия, г. Ярославль

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

В статье рассмотрены основные проблемы ипотечного кредитования в ПАО «Промсвязьбанк», а также выявлены пути их улучшения.

Ключевые слова: ипотечный кредит, ипотечное кредитование, рынок ипотечного кредитования, проблемы ипотечного кредитования.

This article examines the basic problems of mortgage lending in PJSC "Promsvyazbank" and identified ways to improve them.

Keywords: mortgage, mortgage lending, mortgage market, mortgage lending problems.

Сейчас ПАО «Промсвязьбанк» является одним из основных частных банков в России. Из-за нестабильной экономической ситуации в стране Промсвязьбанк в 2015 году в основном показал отрицательные финансовые результаты. Чистый убыток Промсвязьбанка за 2015 год достиг размера 16,4 млрд. руб. относительно 4 млрд. руб. прибыли за 2013 год [6]. Но по некоторым направлениям деятельности ему удалось достичь положительных финансовых результатов, в том числе по ипотечному кредитованию.

ПАО «Промсвязьбанк» предлагает гражданам ипотечные кредиты по четырем программам: на покупку квартиры на первичном рынке недвижимости («Новостройка с господдержкой 11,4%» и «Новостройка 13,8%»), на покупку квартиры на вторичном рынке недвижимости («Вторичный рынок 13,35%»), а также на покупку на первичном или вторичном рынке под залог уже имеющейся в собственности недвижимости («Залоговый кредит целевой 13,35%»).

Ипотечное кредитование в кредитном портфеле ПАО «Промсвязьбанк» занимает около 2%. В 2015 году ипотечных кредитов выдано на сумму 17,238 млрд. рублей, что на 4,71% больше чем в 2014 году и на 78,87% больше чем в 2013 [6]. Рост ипотечного кредитования отражает политику банка по развитию ипотечных программ, введение программы с господдержкой, и улучшению эффективности продаж.

Проблемы ипотечного кредитования в ПАО «Промсвязьбанк» в основном зависят от экономической ситуации в стране и ситуации на рынке ипотечного кредитования в РФ. Нестабильная макроэкономическая ситуация, наблюдаемая в России [2], значительно ухудшила ситуацию на ипотечном рынке и обострила существующие проблемы, связанные со снижением платёжеспособности населения, повышением банковских рисков и ростом процентных ставок.

Одна из проблем ипотечного кредитования в Промсвязьбанке – это рост просроченного задолженности по ипотечным кредитам. Общая сумма просроченных ипотечных кредитов Промсвязьбанка в 2015 году составила 690 млн. руб., в 2013 году – 267 млн. руб., т.е. выросла в 2,58 раза. Данный факт не может не вызывать тревогу, хотя доля просроченной задолженности в совокупном объеме ипотечного кредитования находится на уровне 4%. Наиболее быстрыми темпами росла задолженность, просроченная на срок менее 30 дней, она увеличилась в 3,6 раза по сравнению с уровнем 2014 года и занимает наибольшую долю среди всей просроченной задолженности по ипотечным кредитам банка. На втором месте по удельному весу в просроченной задолженности занимает задолженность, которая была просрочена на срок свыше 360 дней. При анализе возникновения просроченной задолженности наиболее частыми причинами стали: снижение дохода, задержка заработной платы и потеря места работы. Эксперты считают, что важной причиной роста доли просроченной задолженности на срок от 90 дней является закредитованность граждан. Каждый десятый клиент российских банков, обратившийся за кредитом, уже имеет не меньше четырех

кредитов [5].

Одним из основных способов снижения просроченной задолженности по кредитам является повышение качества оценки клиентов и систем риск-менеджмента [3]. Тщательная проверка банком потенциального заемщика существенно повлияет на уровень просроченной задолженности. Особую роль здесь могли бы сыграть кредитные бюро, но пока система кредитных бюро в России плохо функционирует [4].

Другой комплекс мер относится непосредственно к работе с возникшей задолженностью. Для снижения просроченной задолженности до 1-2 месяцев банк должен усовершенствовать процедуру возврата кредита, которая выполняется сотрудниками банка (смс-оповещение, письма с уведомлением, звонки сотрудников банка заемщикам, штрафные санкции, предложением по реструктуризации долга). Для снижения более долгосрочной просроченной задолженности в основном применяются следующие инструменты: продажа долгов коллекторам и третьим лицам, обращение в суд, а также списание безнадежных ссуд за счет резервов. В 2015 году в ПАО «Промсвязьбанк» не был продан или списан как безнадежный ни один ипотечный кредит [6].

По словам главного аналитика Промсвязьбанка Дмитрия Монастыршина, «в среднем банки сократили прибыль по сравнению с прошлым годом в два и более раза - из-за роста просрочки и необходимости досоздавать по проблемным кредитам резервы» [5]. Рост резервов зависит от роста просроченной задолженности, поэтому по мере снижения задолженности, резервы тоже сократятся. Но без учета обеспечения по ипотечным кредитам величина резерва под обесценение ипотечных кредитов была бы выше на 220 миллионов рублей. По мнению управляющего по исследованиям и анализу долговых рынков Промсвязьбанка Александра Полютова, «проблема реализации залогового жилья не столь остро стоит перед банком, поскольку качество ипотечного портфеля в целом остается довольно высоким».

Еще одна из немало важных проблем ипотечного кредитования Промсвязьбанка - это небольшая доля рынка ипотечного кредитования, занимаемая банком. Причиной такого положения является высокая монополизация российского ипотечного рынка.

Для увеличения объемов ипотечного кредитования Промсвязьбанку необходимо улучшать условия ипотечного кредитования физических лиц. Банку необходимо расширять спектр категорий потенциальных заемщиков и направлений кредитования, снижать первоначальный взнос, сокращать сроки рассмотрения кредитных заявок, повышать льготные условия кредитования заемщикам с хорошей кредитной историей. С целью расширения клиентской базы Промсвязьбанк должен внедрять новые программы ипотечного кредитования для разных социальных групп населения, изменять возрастные ограничения для потенциальных заемщиков, включать в цену кредита страхование жизни и здоровья, упрощать процедуры оформления кредитов. Также для привлечения большего числа клиентов необходимо улучшать:

систему банковского маркетинга, конкурентоспособные бизнес-технологии работы с клиентами на рабочих местах, систему оценки качества обслуживания клиентов и др. Однако необходимо констатировать, что любые инновации, в том числе в банковской сфере приживаются в России сложно [1].

По словам руководителя по развитию сделок с недвижимостью Промсвязьбанка Елена Назаренко, в планах Промсвязьбанка выйти на объемы выдачи ипотеки на вторичном рынке в 200–300 млн. рублей ежемесячно. По ее словам, «вторичный рынок интересует как банки, так клиентов», она считает, что необходимо распространить программу господдержки на вторичный рынок жилья [7].

Таким образом, данные проблемы в секторе ипотечного кредитования оказывают негативное влияние на объемы выдачи ипотеки и на конечный финансовый результат банка. Но в целом прогнозы Промсвязьбанка по ипотечному кредитованию довольно позитивные, особенно при продлении программы с государственной поддержкой.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
2. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
3. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрина. – Ярославль: 2013. – 114 с.
4. Докучаева Е.А. Роль коллекторских агентств в снижении просроченной задолженности по потребительским кредитам / [Электронный ресурс] // <http://rusipoteka.ru/files/articles/docuchaeva.pdf>.
5. ИА «Банки.ру»// <http://www.banki.ru>.
6. Консолидированная отчетность ПАО «Промсвязьбанк»// <http://www.psbank.ru/Investors/ReportingYear>.
7. РУСИПОТЕКА. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации // <http://rusipoteka.ru>.

*Мерзлякова С.Б.
магистрант 1 курса
Жернов Е.Е., к.э.н.
доцент
КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Текущие мировые политические условия диктуют необходимость коренных изменений в экономической и политической направленности развития России. Санкционные «преграды» со стороны стран ЕС и США обусловили необходимость введения контрсанкций против ряда товарных групп и сырья, закупаемых у них отечественными потребителями. Национальная продовольственная безопасность, самообеспечение основными видами продуктов питания выступают на первый план как одна из важнейших проблем государственной политики. Курс на импортозамещение дает дополнительный импульс для развития сельскохозяйственной отрасли. А сельское хозяйство может стать «локомотивом» развития малого предпринимательства (далее МП).

Импортозамещение как одно из приоритетных направлений развития России неоднократно рассматривалось высшим руководством страны. Так, в 2012г. данная задача обозначена как одна из главных в «Государственной программе развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг.» (далее Программа). Введение санкций со стороны Запада лишь дало ускорение развитию соответствующих мероприятий на законодательном уровне.

Основным нормативно-правовым актом РФ по вопросам регулирования деятельности и поддержке с/х товаропроизводителей для устойчивого развития отрасли является Федеральный закон от 29.12.06г. №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». В качестве конкретизации данного закона в нашей стране разработано множество нормативно-правовых актов и мероприятий, главной целью которых является создание благоприятных условий для отечественных производителей, нацеленных на замещение импортных товаров российскими аналогами. На сегодняшний день действуют: «Государственная программа развития сельского хозяйства на 2013-2020гг.»; Запрет на ввоз сельхозпродукции до 06.08.16г. (Указы Президента №560 от 06.08.14г. и №320 от 24.06.15г.); План мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015гг. и проч.

В ходе реализации Программы планируется повышение инвестиционной привлекательности аграрной сферы, расширение инноваций, значительное увеличение бюджетного субсидирования. До 06.08.16г. запрещены к ввозу на территорию РФ следующие виды продовольственных товаров: молоко и молокопродукты; сыры и творог на растительной основе; колбасы, готовые мясопродукты; рыба и ракообразные; фрукты, овощи, корнеплоды и орехи и др. [1] В качестве ключевых направлений развития

агропромышленного комплекса РФ выступают: создание оптово-распределительных, селекционно-генетических и селекционно-семеноводческих центров, поддержка семенного картофелеводства, овощеводства, молочного и мясного животноводства. Гос.финансирование данной Программы на период ее реализации составит порядка 2 трлн. руб. [2]

Товарная структура импорта РФ по в рамках товарной группы «продовольственные товары и с/х сырье, кроме текстильного» имеет следующую динамику (Рис. 1). Анализируя представленное изменение показателей, приходим к выводу, что абсолютные показатели импорта продовольственной продукции и с/х сырья имеют тенденцию к сокращению. Так, в 2014г. по сравнению с 2013г. сокращение импорта произошло на 3,5 млрд. долл. При этом процентное соотношение в общей структуре импорта РФ увеличилось на 0,2%.

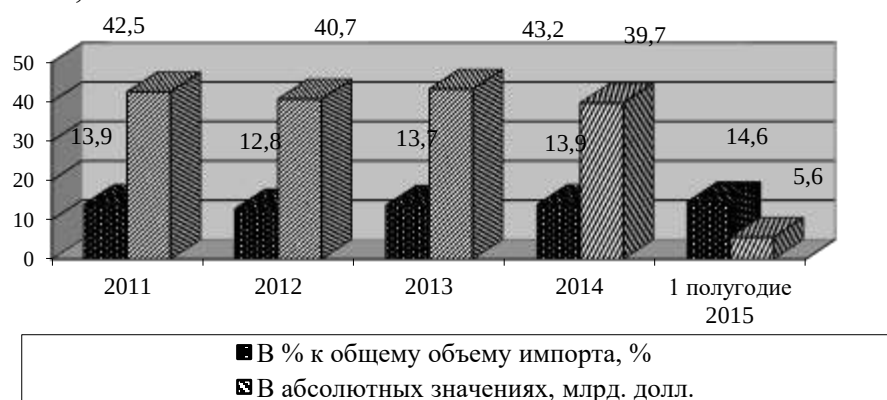


Рисунок 1 – Товарная структура импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья за период 2011 – 1 полугодие 2015 гг. [3]

В 1 полуг. 2015г. сокращение импорта по анализируемому показателю по сравнению с 1 полуг. 2014г. произошло на 6,4 млрд. долл. При этом прирост по относительным показателям в совокупной товарной структуре импорта за аналогичный период наблюдается на 0,7 %. Это обусловлено общим сокращением импорта продукции в 2015г. и соответственным изменением соотношения импортируемой продукции в товарной структуре импорта РФ.

Для оценки развития МП в сфере сельского хозяйства рассмотрим ряд экономических показателей (Таблица 1).

Таблица 1 – Малое предпринимательство в сельском хозяйстве в 2011–2014 гг. [4]

Показатель	2011	2012	2013	2014
Количество малых предприятий, тыс. ед.	10,86	11,86	10,92	10,30
Средняя численность работников, тыс. чел.	437,08	423,16	392,36	375,40
Оборот, млрд. руб.	232,81	272,08	289,40	340,60
Оборот, в % к ВВП	0,42	0,44	0,44	0,48
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	47,89	67,51	57,87	-
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	0,09	0,11	0,09	-

Количество малых предприятий в сфере с/х за анализируемый период сократилось на 0,56 тыс. ед. Средняя численность работников при этом

сократилась на 61,68 тыс. чел. в 2014г. по сравнению с аналогичным показателем 2011г. Оборот малых предприятий имеет тенденцию к росту, так, в 2012г. произошло увеличение на 39,27 млрд. руб., 2013г. на 17,32 млрд. руб., а в 2014г. на 51,20 млрд. руб. по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода соответственно. Важно, что в исследуемом периоде произошло увеличение доли оборота малых предприятий в сфере с/х в отношении к ВВП, хотя и незначительно (на 0,06%).

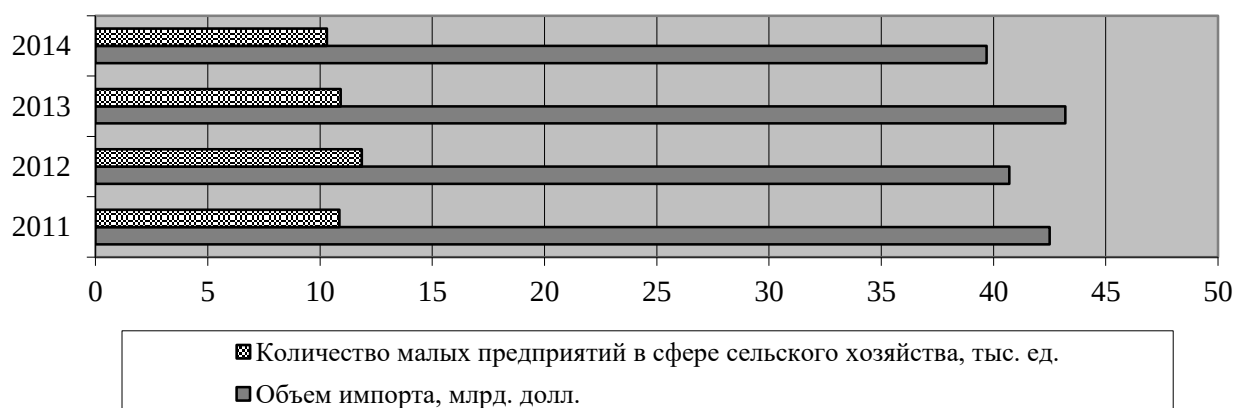


Рисунок 2 – Соотношение количества предприятий в сфере с/х и объема импорта в РФ

Анализируя соотношение показателей импорта продовольственных товаров и с/х сырья (кроме текстильного) и количество малых предприятий в сфере с/х за период 2011–2013 гг. можно сделать вывод о том, что между ними существует обратная взаимосвязь. В 2014г. между обозначенными показателями возникает прямая зависимость: количество малых предприятий в сфере с/х изменяется, как и импорт соответствующих товаров в сторону уменьшения. Отметим, что значительное сокращение малых предприятий в 2014г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 0,62 тыс. ед. сопровождается увеличением оборота малых предприятий на 51,20 млрд. руб. (т.е. на 0,04 % по отношению к ВВП).

В действующей гос.программе развития с/х до 2020 года на малые формы хозяйствования предусмотрено всего 5,37 % расходов (114,28 млрд. руб.) Очевидно, что данный объем финансовой поддержки в масштабах страны не сможет коренным образом изменить ситуацию развития МП в с/х сфере. Для подъема МП в сфере с/х и его эффективного функционирования необходима поддержка со стороны государства. Одним из главных факторов, ускоряющих развитие МП, является доступное кредитование и низкие процентные ставки. Однако, как отмечают специалисты, в 2015г. банки почти не выдавали предприятиям малого и среднего бизнеса кредиты на развитие и инвестиции. А если его удавалось взять, то процентная ставка была высока (от 18 до 24 % годовых) [5].

Подводя итог, развитие с/х является приоритетным направлением экономической политики, особенно в условиях поставленной задачи по импортозамещению. На сегодняшний день государство оказывает содействие малому предпринимательству в анализируемой сфере методами

нефинансового характера: ограничивает ввоз зарубежных товаров, корректирует ставки гос.пошлин на ввозимые товары, производит изменения в системе гос.закупок. На основе проведенного анализа выявлено увеличение оборота малых предприятий за период 2011–2014гг. Наибольшее увеличение наблюдается в 2014г. при одновременном снижении количества малых предприятий в сфере с/х и импорта соответствующей группы товаров в РФ. Текущая политико-экономическая ситуация является отличной возможностью для развития отечественного МП в сфере с/х при условии эффективной реализации со стороны государства комплекса мер, направленных на поддержку МП.

Использованные источники:

1. Как можно заработать бизнесу на замещении импорта: разбор программы по импортозамещению в России. – URL: <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/biznes-na-zameschenii-importa/>
2. Год возможностей и вызовов – Минсельхоз России. – URL: <http://www.mcx.ru/news/news/show/32894.355.htm>
3. Россия в цифрах - 2015 г./ стат. сб. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/27-11.htm
4. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/
5. Малый бизнес готов к импортозамещению // Российская газета. – 2015. – №1011(32). – URL: <http://www.intercomp.ru/publication/>

Меринова Т.А.

«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ПАО)

Россия, г. Благовещенск

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА В РФ

Статья посвящена банковскому регулированию и надзору. В статье рассматриваются основные направления банковского регулирования и надзора в РФ.

Ключевые слова: нормирование, финансовое состояние, материальные ресурсы, затраты

The article is devoted to banking regulation and supervision. In the article the basic directions of banking regulation and supervision in the Russian Federation.

Keywords: banking regulation, supervision.

Устойчивость и надежность отдельного коммерческого банка непосредственно влияют на уровень стабильности всей банковской системы страны, поэтому определение адекватных механизмов и инструментов регулирования деятельности кредитных организаций является главной задачей эффективного банковского надзора.[4]

Цель банковского надзора заключается в поддержании стабильности банковской системы, защите интересов вкладчиков и кредиторов, [5] что

требует реализации следующих задач:

- предупреждать возможность возникновения системного банковского кризиса (путем снижения рисков утраты ликвидности отдельными кредитными институтами);
- защищать интересы вкладчиков и кредиторов;
- не допускать монополизации финансового капитала, поддерживать здоровую конкуренцию в банковском секторе экономики;
- способствовать повышению эффективности банковского дела, росту профессионализма и добросовестности банковских работников. [7]

В научной литературе выделяются три основные задачи банковского надзора: а) проверка соблюдения законов и банковских правил; б) проверка соблюдения экономических нормативов; в) проверка бухгалтерского учета и отчетности. [1,2]

Целесообразно применять принцип дифференцированного подхода с учетом приоритетов регионального развития и роли кредитных организаций в инвестиционном финансировании социально-экономических процессов региона. [6] В рамках оптимизации работы органов надзора видится объективным применять основанный на дифференцированном подходе принцип “максимальный риск - максимальный контроль, минимальный риск - минимальный контроль”, т.е. надзорным органам необходимо более пристальное внимание уделять системообразующим банкам, которые играют важную роль в обеспечении стабильности банковского сектора страны. Одним из перспективных решений данной проблемы является дифференцированный надзорный подход к региональным банкам, что потребует разделения российских банков на две группы:

1) федеральные, которые должны будут внедрять требования стандартов Базель III;

2) локальные, или региональные, которым будут предоставлены определенные отсрочки во внедрении методики Базель III, либо они не должны будут внедрять Базель III, но, соответственно, будут ограничены в своих действиях и смогут работать только на региональном уровне.[10]

Принцип дифференцированного подхода при реализации надзорных функций будет, по нашему мнению, отводить преобладающую роль регулирующему методу, нежели управляющему воздействию на работу кредитных организаций, что будет способствовать созданию условий для более эффективного функционирования как федеральных, так и региональных банков.

Расскажем о перспективах развития инспектирования. В целом для Банка России нужно обеспечить преемственность наработанных подходов к осуществлению инспекционной деятельности.

Приоритет нужно отдавать тематическим проверкам по вопросам, рассмотрение и оценка которых затруднена или невозможна в рамках дистанционного надзора, в целях определения профиля рисков и основных направлений их концентрации, выявления операций, направленных на

сокрытие реального качества активов и формальное соблюдение регулятивных требований. [12]

Развитие нормативно-правового обеспечения инспекционной деятельности Банка России необходимо осуществлять в следующих направлениях:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей вопросы организации и проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) с учетом оптимизации территориальной сети Банка России (в том числе создания главных управлений Банка России, включая действующие в их составе отделения, отделения – национальные банки);

- совершенствование методического обеспечения инспекционной деятельности, в том числе по проверкам отдельных направлений деятельности кредитных организаций;

- автоматизация деятельности Главной инспекции Банка России в рамках разработки новых подходов по унификации инспекционной деятельности, совершенствованию методического и информационно-аналитического обеспечения, стандартизации актов проверок;

- совершенствование подходов к организации и проведению проверок СЗКО с учетом их структуры (многофилиальная сеть), масштабов деятельности, участия в банковских группах (холдингах), концентрации банковских рисков. Продолжить практику одновременного проведения проверок наиболее значимых структурных подразделений СЗКО; проверок кредитных организаций, входящих в банковские группы (либо подконтрольных одной группе собственников), а также проверок взаимосвязанных кредитных и некредитных финансовых организаций; [3,4,8]

- совершенствование взаимодействия подразделений инспектирования с подразделениями дистанционного надзора на стадии подготовки к проверке, ее организации и проведения путем постоянного и оперативного обмена имеющимися материалами (информацией) в целях идентификации и постоянного мониторинга рисков в деятельности кредитных организаций, своевременного выявления повышенных рисков и принятия эффективных мер надзорного реагирования, направленных на нормализацию ситуации. [9]

Также необходимо продолжить работу над совершенствованием нормативной базы Банка России.

В частности, необходимо:

- завершить работу над проектом указания Банка России, устанавливающим порядок раскрытия информации о квалификации и опыте работы членов совета директоров (наблюдательного совета) кредитной организации, лиц, занимающих должности единоличного исполнительного органа, его заместителей, членов коллегиального исполнительного органа, главного бухгалтера, заместителя главного бухгалтера кредитной организации, руководителя, главного бухгалтера филиала кредитной организации, на официальном сайте кредитной организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;

– продолжить работу над внесением изменений в нормативные акты Банка России, связанных с изменением территориальной структуры Банка России и порядка надзора за системно значимыми кредитными организациями, повлекшим необходимость уточнения соответствующей терминологии и документооборота по вопросам предмета проектов;

– внести изменения в нормативные акты Банка России, связанные с особенностями оценки финансового положения и деловой репутации лиц, вошедших в состав акционеров (участников) кредитной организации в результате обмена (конвертации) требований по субординированным кредитам (депозитам, займам);

– внести в Инструкцию Банка России от 02.04.2010 № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» изменения, предусматривающие в том числе: возможность обмена (конвертации) требований кредиторов по субординированным кредитам (депозитам, займам), в том числе требований по невыплаченным процентам по таким кредитам (депозитам, займам), облигаций кредитной организации, а также требований по финансовым санкциям за неисполнение обязательств по субординированным кредитам (депозитам, займам), на обыкновенные акции (доли) кредитной организации и уточнение порядка государственной регистрации соответствующих изменений, вносимых в устав кредитной организации;

- уточнение порядка государственной регистрации изменений в устав кредитной организации и связанных с увеличением ее уставного капитала в случае приобретения АСВ на основании актов Правительства Российской Федерации за счет имущества в неденежной форме акций (долей) кредитной организации в соответствии с частью шестой статьи 15 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»

Также необходимо продолжить мероприятия связанные с планомерной реализацией международных соглашений, рекомендаций и стандартов Базельского комитета по банковскому надзору, так и с мерами Банка России, направленными на поддержку отечественного банковского сектора в связи со снижением доступности зарубежных финансовых рынков и переходом к плавающему курсу рубля.

Развитие надзорной деятельности необходимо проводить в следующих основных направлениях:

1. Развитие методических подходов и оперативных практик к риск-ориентированному надзору, в том числе на консолидированной основе в отношении банковских групп, банковских холдингов и иных групп участников финансовых рынков. [3]

2. Реализация новых законодательных норм, с одной стороны расширяющих возможности Банка России, а с другой воплощающих контрциклические надзорные подходы, выраженные в предоставлении кредитным организациям определенных послаблений в регулировании их

деятельности;

- использовать при расчете пруденциальных нормативов по операциям в иностранной валюте официальный курс рубля, установленный Банком России;

- не признавать отрицательную переоценку по портфелю ценных бумаг с целью снижения чувствительности к рыночному риску и ограничения влияния отрицательной переоценки на финансовый результат и капитал;

- принимать решения о неухудшении оценки финансового положения заемщика для целей формирования резервов под потери, если изменения финансового положения обусловлены действием введенных зарубежными государствами ограничительных экономических и (или) политических мер;

- принимать решение о неухудшении оценки качества обслуживания долга по ссудам, реструктурированным путем изменения валюты ссуды на рубли;

- не применять установленное Федеральным законом № 353-ФЗ ограничение полной стоимости потребительских кредитов (займов) в размере рассчитываемой Банком России среднерыночной полной стоимости потребительских кредитов плюс одна треть.

Использованные источники:

1. Вотинцева Л.И., Кривошапова С.В. Проблемы и стратегические решения в системе национального банковского надзора: монография. - Владивосток, 2015.
2. Вотинцева Л.И., Кривошапова С.В. Совершенствование надзора за банковским сектором: региональные особенности // Азиатско-тихоокеанский регион: Экономика, политика, право. 2012. № 1 (25). С. 55-61.
3. Кривошапова С.В. Некоторые аспекты методологии перехода к содержательному (риск-ориентированному) надзору // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2009. № 2. С. 22.
4. Кундакчян Р.М., Астафьева Л.К., Астафьева К.Р. Роль банковского сектора в повышении эффективности внешнеэкономической деятельности региона (на примере Республики Татарстан) // Вестник СамГУ . 2015. №5 (127) С.112-116.
5. Курилова Анастасия Александровна, Городничева Мария Алексеевна Банковский менеджмент, его понятие и элементы // Вестник НГИЭИ . 2015. №5 (48) С.78-83.
6. Лысенко М.В., Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Оценка деятельности банковского сектора экономики в современных условиях // Современные проблемы науки и образования . 2015. №1-1 С.632.
7. Набиев С.А. Общая характеристика банковской деятельности в системе административного управления // Актуальные вопросы современной науки . 2015. №43 С.171-180.
8. Набиев С.А. Общая характеристика банковской деятельности в системе административного управления // Актуальные вопросы современной науки .

2015. №41 С.140-149.

9. Набиев С.А. Экономические интересы и механизм административно-правового регулирования банковской деятельности // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд . 2015. №35 С.175-179.

10. Павлова Е.А., Сизова Т.М. Совершенствование методов управления операционными рисками // Современные проблемы науки и образования . 2015. №1-1 С.628.

11. Парамонов Д.Р. Теневая банковская деятельность как объект международного финансового регулирования // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития . 2015. №20 С.28-32.

12. Шагунова М.А., Кривошапова С.В. Роль внутрибанковского контроля в деятельности коммерческого банка // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-2. С. 7.

Мешикова Ю.О.

магистрант 1 курса

Магистратура экономического факультета

Костяная В.И.

магистрант 1 курса

Магистратура экономического факультета

Россия, г. Краснодар

НЕОБХОДИМАЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ В 2016 ГОДУ

Аннотация статьи. Статья посвящена изучению самых востребованных специальностей у молодежи в 2016 году.

Ключевые слова: образование, профессия, высшее образование, знание

REQUIRES SPECIAL 2016

Abstract article. The article is devoted to the study of the most popular professions among young people in 2016 .

Keywords: education, profession , higher education , knowledge

Говорить о профессиях, популярных в 2016 году, не совсем верно. Потребности рынка труда напрямую зависят от процессов, происходящих в социально-экономической жизни общества: глобальных – на мировом уровне, и локальных – на уровне местном. Именно под них подстраивается рынок труда. Например, с ростом популярности индустрии красоты значительно возросла потребность в парикмахерах, мастерах маникюра и фитнес-тренерах.

Поэтому ответ на вопрос о том, какие профессии будут популярны в 2016 году, должен соответствовать трем принципам. Во-первых, в него следует включать не один год, а более длительный период. Во-вторых, он должен учитывать глобальные тенденции, а в-третьих - ориентироваться на процессы, происходящие во внутренней экономике страны или региона, где потенциальный работник собирается строить карьеру.

Российская Федерация заявляет о планах поддержать отечественную науку. В Москве и нескольких других городах уже строятся крупные научные кластеры - а это открывает перспективы перед работниками наукоемких отраслей. В то же время, правительство Украины заявляет об ИТ как одном из приоритетных направлений экономики. Значит, специалисты в области высоких технологий будут востребованы.

Инженеры. Возведение крупных предприятий требует высококлассных экспертов. Однако они нужны и для сотрудничества на международном уровне, если речь идет о бизнесе, связанном с промышленностью. «Мода» на экономические и юридические специальности привела к дефициту специалистов технических направлений, причем такие сотрудники требуются не только на инженерные и технические должности – менеджеров среднего звена также ищут среди людей с профильным образованием.

Специалисты в сфере ИТ. Потребность в таком продукте постоянно растет – все больше отраслей нашей жизни становятся компьютеризированными. В ИТ идут не только за востребованностью, но и за высокими зарплатами. Труд айтишников практически не требует финансовых вложений – грубо говоря, нужны только компьютер и интеллект специалиста. А это, в свою очередь, открывает широкие возможности для сотрудничества с иностранными компаниями. Специалист на *outsourcing* может получать высокую зарплату, живя в небольшом городке и тратя гораздо меньше, чем в столице.

Специалисты по нанотехнологиям. Как и любая наукоемкая отрасль, она очень перспективна. Сверхмалые частицы используются в самых разных областях промышленности, машиностроении, медицине и т.п. Проводники и полупроводники, новейшие материалы для имплантации и протезирования, перевязочные и лекарственные препараты – в их производстве используются наночастицы. Кроме того, нанотехнологи работают в аграрном секторе над селекцией новых видов растений.

Маркетологи. Торговля – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Продавать больше, лучше, завоевывать новые рынки и их сегменты – конкуренция требует профессиональных решений, и в современном бизнесе по продажам без маркетолога обойтись уже нельзя. Значит, их нужно будет все больше.

Работники сферы обслуживания. Индустрия услуг развивается так же стремительно, как и торговля, а потому - постоянно нуждается в притоке новых кадров. Самыми востребованными являются сотрудники индустрии красоты и развлечений, в числе последних – ресторанный и туристический сегменты.

Логисты. Большой объем товара, который надлежит продать, нуждается в складировании и эффективном распределении. Грамотно управлять этими процессами могут только люди со специальными знаниями и умениями. Поэтому учиться логистике – хорошее вложение для времени и денег. Образование быстро окупится и будет актуальным еще не одно десятилетие.

Специалисты по экологии. Утилизация отходов, загрязнение почвы и водоемов, защита зеленых насаждений и т.п. – все эти вопросы стоят очень остро не только в постсоветских странах, но и во всем мире. Разница лишь в том, что на Западе многие из них уже удалось или решить, или сдвинуть с мертвой точки. Но у нас «зеленое» движение только разворачивается.

Химики. Им предстоит прежде всего заняться разработкой альтернативных источников энергии. И, хотя эта задача междисциплинарная (над ней трудятся и физики, и экологи, и инженеры), больше всего ответственности будет лежать именно на химиках. Факультеты технических вузов, которые долго пустовали, скоро снова заполнятся студентами. Это повод успеть поступить туда, пока конкурс небольшой - спрос на таких специалистов однозначно будет расти.

Медики. В особенности геронтологи и специалисты, занимающиеся вопросами продолжения жизни. Эта - одна из важных общемировых тенденций. К той же отрасли можно отнести и эстетическую медицину - ведь она, в принципе, в значительной мере направлена на то, чтобы продлить и жизнь, и молодость – пусть даже только внешне.

Примерно так будет выглядеть рынок труда на территории СНГ в ближайшие годы, среди которых и наступающий 2016-й. Но эти списки выглядят неполными без еще одного пункта, с которым согласится любой топ-менеджер.

Итак, на примере Южного института менеджмента из перечисленных специальностей, можно внедрить такую профессию как Специалисты в сфере ИТ.

Почему именно в сфере информационных технологий? В настоящее время в Российской Федерации с каждым годом увеличивается число проектов, направленных на разработку ПО. Программное обеспечение, которое не работает корректно, может привести ко многим проблемам, включая потерю денег, времени или деловой репутации, и стать причиной травмы или смерти. Увеличение количества разрабатываемого ПО, а также его тестирования привело к актуализации профессии специалист в сфере информационных технологий.

Разработка и применение данного стандарта позволит:

- повысить эффективность взаимодействия сферы труда и системы образования, учесть требования рынка труда при разработке образовательных стандартов и программ обучения
- унифицировать единые требования к содержанию и качеству профессиональной деятельности, определить квалифицированные требования к работникам
- создать условия для большей информированности граждан о рынке труда, по подбору подходящей работы и профессиональной ориентации, планирования работниками своей карьеры, повысить уровень профессиональной подготовки
- решить работодателям широкий круг задач в области управления

персоналом организаций:

- формирование кадровой политики
- организация обучения и аттестации персонала
- разработка стандартов предприятия, должностных инструкций
- тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам, установление систем оплаты труда и др.

Без специалистов по информационным технологиям сегодня не могут обойтись ни коммерческие структуры, ни государственные организации, такие как ФСБ (Федеральная служба безопасности).

В первом случае специалисты создают системы защиты для конкретных предприятий, защищают локальные компьютерные сети от вирусных атак или взлома хакеров. Они предотвращают утечку важной информации, изменение данных, некомпетентность (незнание) и злой умысел собственных сотрудников.

Во втором - разрабатывают системы защиты важной информации об обороноспособности страны, формируют секретные базы данных.

В сфере IT не хватает специалистов. Возможно, стоит задуматься над тем, чтобы заняться изучением этой области знаний. Вместе с тем следует помнить, что легким обучение не будет.

Использованные источники:

1. Синетова Р.Г. Социальные инвестиции как фактор развития человеческого капитала // Сегодня и завтра Российской экономики.-2010.- № 31;
2. Person-agency.ru. Средние зарплаты по России. [Электронный ресурс URL: <https://person-agency.ru/salary.html>].
3. Rabota66.ru. Банк резюме. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rabota66.ru/resume>.

*Мешкова Ю.О.
магистрант 1 курса
Магистратура экономического факультета
Костяная В.И.
магистрант 1 курса
Магистратура экономического факультета
Россия, г. Краснодар*

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ВУЗА (ОТКРЫТИЕ НОВОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Аннотация статьи. Статья посвящена изучению изменению структуры ВУЗа, с целью повышения популярности у абитуриентов.

Ключевые слова: образование, ВУЗ, специальность, образовательные программы

RESTRUCTURING OF THE UNIVERSITY (OPENING A NEW SPECIALTY)

Abstract article. The article is devoted to the study of changes in the

structure of the university , in order to increase popularity among students .

Keywords: education , university , profession , educational programs

Открытие новой специальности позволит ВУЗу повысить свою популярность у абитуриентов, а также повысить положение учебного заведения. Открытие новых специальностей могло бы улучшить финансовое положение вуза, позволить ему в будущем привлечь необходимые преподавательские кадры.

Открытие новых специальностей в вузе диктуется потребностями региона в конкретных специалистах. Решение об открытии специальности принимается УМО, дающим экспертное заключение на основе предоставленной вузом документации. Информация о специальности, необходимая для проведения экспертизы УМО, должна включать следующие сведения:

1. Год создания вуза и год открытия специальности.
2. Прием обучающихся по формам обучения (в цифрах):
 - дневное;
 - очно-заочное (вечернее);
 - заочное;
 - второе высшее.
3. Процент штатных преподавателей, работающих на полную ставку по данной специальности.
4. Код и наименование направления подготовки.
5. Комплект документов образовательной программы:
 - ходатайство Ученого совета вуза;
 - рабочий учебный план;
 - рабочие программы дисциплин;
 - методическое обеспечение образовательного процесса;
 - информационное обеспечение; материально-техническое оснащение; кадровое обеспечение образовательного процесса;
 - название специализаций.
6. Форма и состав сведений рабочего учебного плана:
 - разделение дисциплин по циклам;
 - полный перечень дисциплин (в том числе региональной составляющей, дисциплин по выбору и дисциплин специализаций);
 - объемные характеристики дисциплин с разбиением на аудиторную и самостоятельную работу, лекции и семинары, практические занятия, курсовые проекты и работы, а также с распределением их по семестрам и с указанием форм контроля;
 - наличие итоговых данных семестровой нагрузки студентов и распределения по семестрам количества экзаменов и зачетов;
 - название практик, их количество, продолжительность (дать число недель по каждой практике) и распределение по семестрам;

– общее количество дисциплин по учебному плану с учетом количества обязательно выбираемых из цикла дисциплин по выбору (дать числовые сведения).

7. Сведения о профессорско-преподавательском составе в процентном соотношении: (для нештатных с указанием основного места работы)

а) гуманитарные дисциплины.

– процент докторов наук и профессоров (штатных и нештатных), процент кандидатов наук и доцентов (штатных и нештатных);

б) естественнонаучные и математические дисциплины'. процент докторов наук и профессоров (штатных и нештатных),

– процент кандидатов наук и доцентов (штатных и нештатных);

в) общепрофессиональные дисциплины:

– процент докторов наук и профессоров (штатных и нештатных),

– процент кандидатов наук и доцентов (штатных и нештатных);

г) специальные и дисциплины специализаций:

– процент докторов наук и профессоров (штатных и нештатных),

– процент кандидатов наук и доцентов (штатных и нештатных);

д) в целом по направлению или специальности:

– процент докторов наук и профессоров (штатных и нештатных);

– процент кандидатов наук и доцентов (штатных и нештатных);

– общее количество преподавателей, задействованных в образовательной программе по специальности.

8. Характеристики выпускающих(ей) кафедр(ы): название;

– процент докторов (штатных и нештатных); процент кандидатов (штатных и нештатных);

– общее количество преподавателей (штатных и нештатных);

– количество дисциплин.

9. Методическое обеспечение образовательного процесса — полный перечень учебной и учебно-методической литературы по всем циклам учебного плана, имеющейся в библиотеке, включая программы курсов. При этом книги должны быть дифференцированы по циклам, дисциплинам, изданию (внутреннее и внешнее). Обязательно должно быть указано количество экземпляров, имеющихся в библиотеке, в расчете на одного обучающегося по специальности:

– программы курсов;

– внутренние издания;

– внешние издания

10. Информационная база образовательной программы: общее количество компьютеров на специальность;

– обеспечение компьютерным временем в расчете на одного студента;

– количество компьютерных программ обучения;

– наличие выхода в Интернет и возможность его использования в учебных целях.

11. Наличие и площадь специализированных лабораторий, обеспечивающих циклы дисциплин образовательной программы (указывать по каждому циклу в отдельности в м2): цикл ГСЭ; цикл ЕД; цикл ОПД; цикл СД.

12. Организации, являющиеся основными базами практик (указывать по каждому виду практики в отдельности): учебно-ознакомительная по специальности, производственная, преддипломная.

Указанные сведения должны содержаться в документах образовательной программы и при необходимости (например процентные соотношения квалификаций преподавателей) - в дополнительных пояснениях и приложении к комплекту документов.

Рассмотрев предоставленные в УМО материалы и ознакомившись с состоянием кадровой, информационно-библиографической и материально-технической подготовленности вуза к реализации новой профессиональной образовательной программы подготовки кадров, комиссия УМО готовит заключение о возможности открытия новой специальности.

Использованные источники:

1. Синетова Р.Г. Социальные инвестиции как фактор развития человеческого капитала // Сегодня и завтра Российской экономики.-2010.- № 31;
2. Казанская А.Ю. Комплексный подход к оценке социально-экономического состояния муниципальных образований [Электронный ресурс]/ Казанская А.Ю., Компаниец В.С.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2013.— 225 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13857>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Громцев С.А. Педагогические проблемы системы подготовки специалистов с высшим образованием в Российской Федерации [Электронный ресурс]: монография/ Громцев С.А., Пальчиков А.Н., Коновалов В.Б.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 65 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23078>.— ЭБС «IPRbooks»

Мешкова Ю.О.

магистрант 1 курса

Магистратура экономического факультета

Россия, г. Краснодар

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация статьи. Статья посвящена изучению человеческого капитала, его влиянию на современное образование и выявлена роль образования в формировании человеческого капитала.

Ключевые слова: образование, человеческий капитал, человеческий потенциал, бакалавриат, магистратура

ROLE OF EDUCATION IN HUMAN CAPITAL FORMATION

Abstract of the article. The article is devoted to the study of human capital and its impact on modern education and identified the role of education in the

formation of human capital.

Key words: education, human capital, human potential, undergraduate, graduate

Выявленная проблема в не заинтересованности абитуриентов идти дальше учиться весьма весома, на современном этапе. Появляется необходимость заинтересовать выпускников школ идти в высшие учебные заведения. Стоит напомнить, какие перспективы открывает для них высшее образование. Не имея высшего образования, будет крайне сложно достичь высот в жизни. Знания в сочетании с твердым характером, упорством в достижении цели, подкрепленные практическими умениями, рано или поздно принесут плоды. Высшее образование — ключ к успеху [1].

В обществе бытует мнение, что, даже не имея высшего образования можно чувствовать себя достаточно комфортно. С данной точкой зрения нельзя согласиться. Знания ни купишь, ни за какие деньги, именно знания открывают человеку много интересного.

С недавних пор, высшее образование РФ перешло на двухуровневую систему обучения. Кому-то разбиение на бакалавров и магистров кажется правильным, однако можно встретить и тех, кто настойчиво считает, что человек, окончивший специалитет, обладает большими шансами на получение перспективной должности [2].

Болонский процесс - процесс сближения и гармонизации систем образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования.

Россия присоединилась к Болонскому процессу в сентябре 2003 года на берлинской встрече министров образования европейских стран.

Болонская система образования предполагает переход на двухуровневую (бакалавр, магистр) систему получения высшего образования. Эти уровни подразумевают отдельные государственные образовательные стандарты и самостоятельную итоговую аттестацию.

Бакалавриат предусматривает подготовку квалифицированных рядовых сотрудников, которые смогут занять должности, связанные с осуществлением исполнительских функций в производственной или социально - экономической сфере, например, быть линейными менеджерами, специалистами по продажам, администраторами, инженерами, журналистами и т.д.

Квалификация "бакалавр" при поступлении на работу дает гражданину право на занятие должности, для которой квалификационными требованиями предусмотрено высшее профессиональное образование. В связи с переходом России на двухуровневую систему образования, у многих абитуриентов и их родителей, привыкших к традиционной системе получения образования - специалитету, возникает ряд основных вопросов:

Что такое бакалавриат? Бакалавриат - первый уровень высшего образования, который является базовым и длится 4 года (при поступлении на

базе среднего профессионального образования по профилю.

Что дает диплом бакалавра? Диплом бакалавра дает выпускнику право при трудоустройстве занимать те должности, которые предусматривают наличие высшего образования в соответствии с их квалификационными требованиями. Диплом «бакалавра» дает также право продолжить обучение в магистратуре.

Бакалавриат - это высшее образование? Отличие специалитета от бакалавриата. Бакалавриат это первая ступень высшего профессионального образования, которая является базовой.

Специалитет же предусматривает обучение по специальности с получением более узкой специализации [4].

Какие направления Бакалавриата существуют в России и какие стандарты высшего профессионального образования по направлениям подготовки бакалавриата существуют в Российской Федерации? Ответ на этот вопрос приведен в соответствии с информацией, размещенной на официальном сайте Министерства образования и науки Российской Федерации:

К примеру, перечень Федеральных государственных образовательных программ осуществляемых в ЧОУ ВО Южный институт менеджмента.

Таблица 1 – Образовательные программы Южного института менеджмента, 2016 г.

Наименование специальности/ направления подготовки	Ссылка на федеральный государственный образовательный стандарт
1	2
Экономика (профиль "Финансы и кредит") (38.03.01)	Standart_38.03.01.pdf
Экономика (профиль "Мировая экономика") (38.03.01)	Standart_38.03.01.pdf
Экономика (профиль "Налоги и налогообложение") (38.03.01)	Standart_38.03.01.pdf
Экономика (профиль "Бухгалтерский учет, анализ и аудит") (38.03.01)	Standart_38.03.01.pdf
Менеджмент (профиль "Менеджмент организации") (38.03.02)	Standart_38.03.02.pdf
Менеджмент (профиль "Менеджмент организации (в туризме)") (38.03.02)	Standart_38.03.02.pdf
Менеджмент (профиль "Международный менеджмент") (38.03.02)	Standart_38.03.02.pdf
Менеджмент (профиль "Производственный менеджмент в нефтегазовой отрасли") (38.03.02)	Standart_38.03.02.pdf
Юриспруденция (профиль "Уголовно-правовой") (40.03.01)	Standart_030900.62.pdf
Юриспруденция (профиль "Гражданско-правовой") (40.03.01)	Standart_030900.62.pdf
Реклама и связи с общественностью (профиль "Реклама и связи с общественностью в коммерческой деятельности") (42.03.01)	Standart_031600.pdf

Туризм (профиль "Технология организации туроператорских и турагентских услуг") (43.03.02)	Standart_43.03.02.pdf
Гостиничное дело (43.03.03)	Standart_43.03.03.pdf
Лингвистика (45.03.02)	Standart_45.03.02.pdf
Фундаментальная и прикладная лингвистика (45.03.03)	Standart_45.03.03.pdf

Магистратура - второй уровень. Нормативный срок обучения в магистратуре на базе бакалавриата составляет 2 года. Магистратура готовит высококвалифицированных специалистов, способных к решению наиболее сложных задач профессиональной деятельности (инженер-атомщик, журналист-телевизионщик) и.т.д., а также научно-исследовательской деятельности и самостоятельной аналитической работе.

Чтобы стать магистром, необходимо следующее:

1. Получить степень бакалавра.
2. Выбрать узкий профиль в полученной профессии.
3. Сдать экзамены и пройти конкурс, как при обычном приеме в вуз.
4. Отучиться 2 года.

Квалификация «магистр» при поступлении на работу дает гражданину право на занятие должности, для которой квалификационными требованиями предусмотрено высшее профессиональное образование.

Таблица 2 - Образовательные программы осуществляемые в рамках Южного института менеджмента по направлениям подготовки магистратуры

Наименование специальности/ направления подготовки	Ссылка на федеральный государственный образовательный стандарт
Экономика (программа "Экономическая теория и финансово-кредитные отношения") (38.04.01)	Standart_38.04.01.pdf
Менеджмент (программа "Общий и стратегический менеджмент") (38.04.02)	Standart_38.04.02.pdf
Юриспруденция (программа "Гражданское право, международное частное право, предпринимательское право") (40.04.01)	Standart_030900.68.pdf
Юриспруденция (программа "Уголовное право. Криминология") (40.04.01)	Standart_030900.68.pdf
Юриспруденция (программа "Гражданское право, семейное право, международное частное право") (40.04.01)	Standart_030900.68.pdf

Использованные источники:

1. Синетова Р.Г. Социальные инвестиции как фактор развития человеческого капитала // Сегодня и завтра Российской экономики.-2010.- № 31;
2. Тишкина Т.В. Современные направления развития системы управления знаниями предприятия/ / Научно-методический электронный журнал Концепт.-2015.-Т. 13;

3. Басырова Э.И. Экономическая сущность категории «трудовой потенциал предприятия» // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно- практической конференции: в 34 частях.- 2013;
4. Климин К. Д. Человеческий фактор развития современных бизнес-организаций // Вестник ВЭГУ - № 5 (55) – 2011.

*Милакова А.С.
студент 3го курса
Шевчук Т.В.
студент 3го курса
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассматриваются теоретические основы управления хозяйственной деятельностью организации.

Ключевые слова: организация, управление, хозяйственная деятельность, финансовое состояние.

Результативное формирование рыночных взаимоотношений в России во многом обуславливается формированием современных административных взаимоотношений, повышением управляемости экономики. Непосредственно руководство гарантирует взаимосвязанность, интеграцию финансовых действий в организации.

Возрастание значимости управления в обстоятельствах рыночной экономики в следствие получения организацией финансовой независимости и абсолютной ответственности за собственные последствия хозяйственной деятельности увеличивает условия к производительности функционирования системы управления. В обстоятельствах конкурентной борьбы руководители и эксперты должны беспокоиться о производительности и эффективности, о получении максимальных конечных итогов при минимальных расходах.

Хозяйственная деятельность представляет собой целесообразную деятельность, т.е. действия людей в ходе хозяйствования, базирующиеся на расчете и нацеленные на удовлетворенность различного рода их потребностей.

Хозяйственная деятельность представляет процесс, в котором выделяются 4 стадии:

- 1) производство;
- 2) распределение;
- 3) обмен;
- 4) потребление.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает

состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Финансовое состояние представляет важнейшую характеристику экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность.

В связи с этим проводится финансово-хозяйственный анализ деятельности предприятия. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его коммерческой, производственной и финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим на него влияют все виды деятельности предприятия.

Финансовый анализ представляет собой методику оценки текущего и перспективного финансового состояния предприятия на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Анализ хозяйственной деятельности - это глубокое, научно обоснованное исследование финансовых ресурсов в едином производственном процессе.

Итак, чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность. Финансовый анализ представляет собой методику оценки текущего и перспективного финансового состояния предприятия на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Анализ хозяйственной деятельности - это глубокое, научно обоснованное исследование финансовых ресурсов в едином производственном процессе.

Предприятие — это координационно назначенное и экономически независимое первичное звено государственного хозяйства, которое производит продукцию (осуществляет труд либо предоставляет коммерческие услуги). Основная цель компании заключается в удовлетворение потребности рынка в продукции либо предложениях с целью извлечения прибыли. В практике хозяйствования любое предприятие

реализовывает большое число определенных типов работы, которые возможно соединить в отдельные направления такие как: исследование рынка товаров; инновационная работа; производственная деятельность; коммерческая работа; послепродажное обслуживание; финансовая и общественная работа. Предприятия делят согласно немалому числу критериев, таких как задача и вид работы; модель имущества собственности; государственная принадлежность денежных средств; законный статус и модель хозяйствования; научно-техническая (территориальная) единство и уровень подчиненности; число сотрудников; состав; соединение учено-промышленной, производственной, торговой и иной работы.

Система управления считается конфигурацией реального олицетворения административных связей. Она представляет как бы в варианте действительно имеющейся субстанции, с помощью которой руководство обретает определенное содержание и определенное выражение, а роль управления - фактическую реализацию. Концепция управления содержит в себе: текстуру управления, технику управления, функции управления, методологию управления.

Именно система управления организации имеет возможность правильно отвечать на внешние и внутренние влияния, что придаёт компании умение к приспособлению в изменяющихся обстоятельствах.

Использованные источники:

1. Беляцкий Н.П. Управление персоналом. М.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2011.
2. Бороненкова С.А. Управленческий анализ. М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ. Издательство ЭКМОС, 2012.
4. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. Пособие по кадровой работе. М.: ЮристЪ, 2012.
5. Ветлужских Е.К. Мотивация и оплата труда: инструменты, методики, практика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2011.

Минеева В.М., к.э.н.

доцент

Давлетова Э.Ф.

студент 2-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ФОРМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, СЛОЖНОСТИ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: налоговый контроль, налог, финансовый контроль, пути решений, финансовая деятельность, налоговая политика, положительные изменения, негативные изменения, анализ, комплекс мер.

Аннотация: для изучения налогового контроля важное значение приобретает определение его места в системе государственного контроля. В статье рассматривается налоговый контроль как форма финансового контроля, сложности его осуществления и пути их решений. Изучены основные направления налоговой политики 2015 года. Проанализированы положительные и негативные изменения. Путем результатов анализа и мнений критиков определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение и развитие экономики страны.

Государство не сможет реализовывать свою внешнюю и внутреннюю политику, обеспечивать выполнение социальных и экономических программ, когда оно не располагает финансовыми ресурсами, а, также, не осуществляет соответствующий контроль за законным их формированием и расходованием. Наличие финансового контроля объективно влечет за собой наличие контрольной функции.

Налоговым контролем называют часть, один из видов государственного финансового контроля.

Налоговый контроль — это завершающая стадия управления налогообложением, которая является одним из главных элементов методики планирования налоговых доходов бюджета. С одной стороны, налоговый контроль является формой реализации контролирующей роли налогов. С другой стороны, налоги — это принудительные денежные отношения.[1]

Налоговый контроль осуществляется в установленных законом формах. Пп.5 п. 2 ст. 1 Налогового Кодекса РФ содержит положения, согласно которым методы и формы налогового контроля устанавливаются Налоговым Кодексом РФ. Задачей налогового контроля является деятельность по проверке, выявлению, фиксированию и устранению выявленных нарушений в сфере налогообложения и сборов. Реализация задач налогового контроля способствует укреплению налоговой дисциплины.

Новой формой налогового контроля стал налоговый мониторинг, который был введен с 1 января 2015 года. Период, проверяемый в ходе этого вида налогового контроля, проверяющие не имеют право включать в план проверок (п. 1.1 ст. 88, п. 5.1 ст. 89 НК РФ). Организация при проведении такого налогового контроля становится открытой, но инспекция в праве запросить любые бухгалтерские и юридические документы. [2]

Налоговый контроль построен на утвержденном регламенте, он дает право инспекциям в течение года проверять хозяйственные операции, а организациям обезопасить себя от возможных ошибок при начислении налогов, ведь налоговая служба еще до момента сдачи деклараций даст разъяснения по интересующим вопросам.

Налоговый контроль базируется на следующих методах, которые перечислены в таблице 1 – методы налогового контроля.

Таблица 1 Методы налогового контроля

Методы налогового контроля	
Документальный налоговый контроль	Фактический налоговый контроль
включает следующие приемы: - формальные и арифметические проверки; - юридические оценки; - экономический анализ	включает следующие приемы: - учет налогоплательщиков; - показания свидетелей; - привлечение экспертов

НК РФ не дает точного толкования видов налогового контроля, поэтому классификация их разнообразна. Один из видов классификации я привела в таблице 2 – виды налогового контроля.

Таблица 2 Виды налогового контроля

Виды налогового контроля			
Налоговый контроль по времени проведения	Налоговый контроль по способу проверки	Налоговый контроль по месту проведения	Налоговый контроль по периодичности
-текущий -предварительный - последующий	-сплошной - выборочный	-выездной - камеральный	-первичный - повторный

Одно из слабых мест работы налоговых инспекций с налогоплательщиками является отсутствие комплексного, профессионального анализа влияния налоговых платежей на реальные хозяйственно-финансовые процессы предприятия. Это является актуальной проблемой на сегодняшний день.

Выделим положительные моменты налогового контроля:

- введение налогового контроля с 2015 года за счетами-фактурами налогоплательщиков в электронном виде помогла создавать систему полной открытости и прозрачности для всех компаний. Следует отметить, что отменяются налоговые проверки только для перешедших на новый налоговый контроль;

- появление возможности быстро исправить практически любые ошибки или объяснить нестандартную ситуацию в рабочем режиме;

- возникает возможность законного контакта налогоплательщика с налоговым органом, чтобы решать ряд практических вопросов. До сегодняшнего момента такой контакт был возможен только неформально.

В то же время, как показывает практика, любое нововведение на первом этапе апробации чревато рисками и ошибками.

Минусами можно назвать следующие недоработки:

- конфиденциальность информации. Существует защита налоговой тайны законом, но если информация становится известна двум субъектам – риск может возрасти в два раза;

- риск «должной осмотрительности». До настоящего момента законодатель не определял перечень мероприятий, которые налогоплательщик обязал провести для проверки добросовестности своего контрагента. «Практика налогового контроля пошла по пути вменения налоговых санкций за неуплату налогов поставщиком – покупателю».

Если не устанавливать определенный перечень мероприятий, который должен провести налогоплательщик для проверки своего контрагента, то, появляется риск, что в процессе мониторинга возникнет проблема с принятием вычетов по НДС и затрат.

В целях расширения и усиления налогового контроля в 2015 году введены следующие изменения:

1. Плательщики, сдающие отчетность в электронном виде, должны так же электронно уведомить инспекцию о получении от нее требований, выслать квитанцию о получении. Иначе налоговая инспекция может заблокировать расчетный счет организации (письмо ФНС России от 17.02.2014 № ЕД-4-2/2553). [3]

2. В течение 3 лет инспекция может приостановить расчеты в банках, если организацией или ИП не будет предоставлена налоговая отчетность (подп. 1 п. 3 ст. 76 НК). [5]

3. Налоговый контроль обошел стороной и декларации по НДС. Назначенные проверяющие в рамках налогового контроля, при установленных несоответствиях вправе запросить любые необходимые документы по облагаемым операциям, а также вправе провести осмотр территории, зданий, помещений организации.

4. Если гражданин, имея в собственности различные объекты имущества, не получает извещения об уплате налогов, он должен сам сообщить об этом в инспекцию для целей налогового контроля (п. 2.1 ст. 23 НК РФ).

5. Налоговый контроль так же охватит и сбор такой информации, как факты заключения и расторжения браков, а также случаи установления и прекращения опеки (абз. 1 п. 3 ст. 85 НК РФ). [4]

Проанализировав все плюсы и минусы современного налогового контроля, рассмотрев налоговый контроль прошлых столетий, я пришла к выводу, что необходимо устранить слабые места в налоговом контроле с помощью следующих путей совершенствования:

- регулирование и снижение каждого из налоговых платежей и налоговой нагрузки в целом;

- совершенствование управления денежными потоками в целях недопущения необходимости начисления и уплаты пени;

- повышение качества внутреннего контроля и аудита бухгалтерской

отчетности в целях предотвращения необходимости начисления и уплаты штрафных санкций за налоговые правонарушения.

Политика Российской Федерации, в первую очередь направлена на построение свободного рынка, развитие предпринимательства и конкуренции. Благодаря этому, на налоги возлагаются регулятивные функции, однако, как показывает практика российского налогообложения, происходит обратное.

На сегодняшний день, несмотря на длительный путь к становлению экономики, четкая модель экономических отношений еще не построена. Во много это связано с экономическими, национальными, культурными, географическими особенностями России.

Налоговый контроль направлен на решение главной задачи государства — пополнение бюджета любого уровня своевременно и в полном объеме. Проверки являются самой эффективной формой налогового контроля, дисциплинирующей налогоплательщиков.

Несмотря на препятствия, в российском налоговом законодательстве наблюдается постепенное улучшение. В скором времени в российском налоговом контроле будет достигнут баланс между интересами государства, общества и гражданина.

Использованные источники:

1. Кучеров, И. И. Налоговое право России: курс лекций./ [Текст], И. И. Кучеров Изд. 2-е прераб и доп. М.: Центр ЮрИнфоР, 2012.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998): (ред. От 26.04.2016) // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
3. Крохин, Е.В. В 2015 году в России повысят существующие налоги и введут новый налог с продаж [Электронный ресурс]. - Режим доступа: bs-life.ru.
4. Зыкова, Т.С. Бизнесу готовят сюрприз [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/01/17/biznes.html>.
5. Пансков В.Г. Налоговый контроль: проблемы решаются, вопросы остаются // Финансы и кредит. – 2012.

Минеева В.М., к.э.н.

доцент

Диденко А.А.

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Управление финансами государственных и муниципальных образований играет важную роль в экономическом развитии всего государства. Поэтому важно и целесообразно уметь своевременно выявлять и решать проблемы и сложные нестандартные ситуации в данной сфере

деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: проблемы формирования финансов муниципальных образований, финансово-кредитные отношения, доход местных бюджетов, муниципальный долг и займ, правовой аспект регулирования финансирования муниципальных образований.

Муниципальные (или местные) финансы представляют собой совокупность социально-экономических отношений, возникающих по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для решения задач местного значения.

Муниципальные финансы включают в себя средства местного бюджета; муниципальные внебюджетные фонды; государственные и муниципальные ценные бумаги, принадлежащие органам местного самоуправления; другие денежные средства, находящиеся в муниципальной собственности.

Современное состояние бюджетной системы характеризуется децентрализацией расходных полномочий и одновременно концентрацией доходных источников на федеральном уровне. Местные бюджеты кроме собственных обязательств включают ряд государственных полномочий, передача которых на местный уровень не сопровождается адекватным финансированием. Низкая собираемость доходов не способствует укреплению финансовой самостоятельности территорий РФ. В связи с этим большое значение для сбалансированности местных бюджетов приобретает организация эффективной системы регулирования межбюджетных отношений на уровне субъект РФ – муниципальные образования. К числу проблем формирования и использования местных бюджетов следует отнести и такие как неэффективность расходов бюджетов, наличие фактов нецелевого использования средств, недостаточное развитие муниципальной финансовой статистики, отсутствие системы мониторинга состояния и качества управления государственными и муниципальными финансами, нечеткость методик регулирования межбюджетных финансовых потоков.

Одна из самых острых проблем - несоответствие объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении материально-финансовым ресурсам. Экономическая и финансовая база большинства муниципальных образований недостаточна для осуществления функций местного самоуправления. Не обеспечена полная и повсеместная реализация установленной Конституцией и законами РФ системы гарантий местного самоуправления, таких, как запрет на ограничение прав местного самоуправления; обязательность решений, принятых гражданами путем прямого волеизъявления, органами и должностными лицами местного самоуправления; судебная защита местного самоуправления.

Существенным инструментом муниципальной финансовой политики может быть использование финансово-кредитных отношений. В соответствии с законом органы местного самоуправления вправе выпускать муниципальные займы и лотереи, получать и выдавать кредиты, создавать муниципальные банки и другие финансово-кредитные учреждения.

Между муниципальным образованием и банком должен быть заключен договор, предусматривающий взаимную ответственность. Выбор банка, обслуживающего местный бюджет, должен производиться на конкурсной основе.

Следует отметить, что согласно действующему законодательству, органы местного самоуправления имеют право на выпуск муниципальных займов и эмиссию муниципальных ценных бумаг. При этом договор муниципального займа заключается путем приобретения гражданином или юридическим лицом выпущенных органом местного самоуправления муниципальных облигаций, которые должны быть обеспечены муниципальным имуществом и средствами местных бюджетов. Для создания гарантий такого обеспечения в муниципальном образовании должен быть образован залоговый фонд, в состав которого могут входить ликвидные объекты муниципальной собственности и часть финансовых средств местного самоуправления.

Всякое муниципальное образование, независимо от величины его собственной доходной базы, обязано обеспечить для населения определенный минимум муниципальных услуг, гарантируемых государством. Величина этих услуг должна определяться социальными нормами и минимальными государственными социальными стандартами ужилище, образование, медицина, социальное обслуживание и др. На основании минимальных государственных социальных стандартов и с учетом региональных цен и тарифов в каждом субъекте РФ может быть определена минимально необходимая потребность в бюджетных средствах в расчете на одного жителя. Эта величина называется «минимум бюджетной обеспеченности». Умноженная на число жителей в муниципальном образовании, она дает величину его минимального бюджета текущих расходов.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» устанавливает порядок, обеспечивающий для каждого муниципального образования минимальный местный бюджет путем закрепления доходных источников на постоянной либо долговременной основе.[3]

В случаях, если доходная часть минимального местного бюджета не может быть обеспечена за счет этих источников, органы государственной власти обязаны передавать органам местного самоуправления иные доходные источники федерального бюджета и бюджета субъекта РФ, а если и этого недостаточно - дотации и другие трансфертные платежи.

Фактически этот порядок не соблюдается. Минимальные государственные социальные стандарты находятся в стадии разработки. Соответственно отсутствуют региональные нормативы минимальной бюджетной обеспеченности. Поэтому большинство субъектов РФ устанавливает органам местного самоуправления произвольные нормативы налоговых поступлений, существовать на которые практически невозможно. Однако имеются и редкие исключения.

В настоящее время в РФ существует около двенадцати с половиной тысяч муниципальных образований, из которых лишь четыреста являются донорами.

К числу проблем формирования и использования местных бюджетов следует отнести и такие, как неэффективность расходов бюджетов; наличие фактов нецелевого использования средств; недостаточное развитие муниципальной финансовой статистики; отсутствие системы мониторинга состояния и качества управления государственными и муниципальными финансами; нечеткость методик регулирования межбюджетных финансовых потоков. Решение вышеперечисленных проблем требует принятия безотлагательных мер.

В настоящее время через муниципальные бюджеты финансируется 65% расходов консолидированного бюджета на образование, более 60% - на жилищно-коммунальное хозяйство, 58% и 50% соответственно - на здравоохранение и социальную политику. [6]

За последние годы проблема взаимосвязи и взаимодействия государственных и муниципальных органов в области межбюджетных отношений резко обострилась. В первую очередь это связано с тем, что передача на нижестоящий уровень расходных полномочий и ответственности не подкрепляется соответствующей финансово-бюджетной и экономической базой. Недостающие суммы должны перечисляться непосредственно из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ, однако в необходимом объеме этого зачастую не делается. Для разрешения этих противоречий необходимо четкое, установленное в законодательном порядке, разграничение предметов ведения и расходных полномочий между всеми уровнями бюджетной системы с одновременным обеспечением их соответствующими доходными источниками.

Финансовые проблемы местного самоуправления не исчерпываются общим недостатком финансовых ресурсов, обусловленным отчасти вертикальной несбалансированностью бюджетной системы, продолжающейся практикой принятия законов, влекущих за собой снижение доходов и увеличение расходов региональных (соответственно и местных) бюджетов, отчасти слабой активностью местных властей. Не менее серьезная проблема - структурное несоответствие муниципальных доходов и расходов. Так шесть основных статей затрат местного самоуправления: транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, социальная защита, - составляют 94% всех расходов муниципальных бюджетов. [5]

Абсолютное большинство (около 95%) местных бюджетов являются дотационными. Недостаточность собственной доходной базы местных бюджетов неизбежно ставит муниципальные образования и их органы в полную зависимость от органов государственной власти субъектов РФ, и не позволяет им осуществлять не только перспективное, но и текущее планирование, финансировать свои неотложные нужды. [5]

Последствиями этого является тенденция ряда субъектов Федерации к централизации расходных полномочий в региональном бюджете.

Законодательство о местных финансах должно совершенствоваться на основе следующих принципов:

- четкого разграничения расходов и доходов между уровнями бюджетной системы;

- повышения заинтересованности органов местного самоуправления в максимальной собираемости налогов через механизм долгосрочного закрепления доходных источников;

- повышения заинтересованности муниципалитетов в оптимизации расходной части местных бюджетов через укрепление их самостоятельности.

Прежде всего, неэффективность бюджетной системы России отчетливо проявляется в неспособности органов власти всех уровней обеспечивать население гарантированными благами, а бюджетные учреждения - достаточным финансированием, чтобы своевременно погашать собственные заимствования на открытом рынке. Непомерные объемы кредиторской задолженности, непрозрачность и неполная подконтрольность финансовых операций исполнительных органов власти законодательным обуславливают необходимость разработки мер с целью «укрепления финансовых основ местных бюджетов, закрепления в действующем законодательстве механизмов обеспечения устойчивых, стабильных источников пополнения в местный бюджет». Это в современных условиях - одна из актуальных проблем развития бюджетного федерализма, а незавершенность реформы бюджетной системы России выступает подлинной угрозой безопасности не только отдельных территорий, но и страны в целом.

Анализ процесса стабилизации экономического и социального положения в регионах России сквозь призму целенаправленной работы по укреплению территориальных финансов и совершенствованию управления ими позволяет сделать вывод о рассогласованности усилий, архаичности подходов и недостаточной системности при разработке решений в развитии бюджетного федерализма и публичных финансов.

То есть, необходима разработка моделей управления муниципальными финансами, призванных обеспечивать устойчивое финансово-бюджетное равновесие в муниципальных образованиях, организация рационального движения потоков финансовых ресурсов, развитие финансового потенциала муниципального образования на основе финансовой реструктуризации предпринимательских структур в регионе.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации". - Консультант Плюс
2. Федеральный закон от 12.01.1995 N 5-ФЗ (ред. от 28.11.2015, с изм. от 14.12.2015) "О ветеранах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). - Консультант Плюс

3. Федеральный закон от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации". –Консультант Плюс
4. Федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О государственных пособиях гражданам, имеющим детей". –Консультант Плюс

*Минеева В.М., к.э.н.
доцент*

*Гайнетдинова Г.Р.
студент 2 курса*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Малое предпринимательство играет важную роль в решении экономических и социальных задач в любой стране. Именно в этом секторе экономики наиболее полно реализуются все преимущества рыночной системы. Вопрос о том, каковы особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства, является особенно актуальным сегодня.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, организация, налогообложение.

Одно из важнейших условий становления рыночных отношений в Российской Федерации — развитие малого предпринимательства. Актуальность темы состоит в том, что малое предпринимательство является важным составным элементом рыночной экономической системы, придает экономике должную гибкость, мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения, несет мощный антимонопольный потенциал, обеспечивает освоение новых перспективных производств.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные к малым предприятиям, в том числе к микро предприятиям, и средним предприятиям. Для того чтобы организация считалась субъектом малого предпринимательства, должны быть выполнены следующие условия:

- 1) организация должна быть только коммерческой;
- 2) доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале организации не должна превышать 25%;
- 3) доля в уставном капитале, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, так же не должна превышать 25%;
- 4) средняя численность работников за отчетный период не должна превышать допустимую среднюю численность для соответствующего вида деятельности [3].

Если организация не будет соответствовать хотя бы одному из условий,

она не может быть признана субъектом малого предпринимательства.

Для каждого вида деятельности предусмотрена допустимая средняя численность работников в отчетном периоде. Средняя численность работников определяется в этом случае с учетом всех работников малого предприятия, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а так же работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица [4].

Таким образом, организация с численностью 100 человек, имеющая огромную выручку, сточки зрения законодательства будет относиться к малым предприятиям и вправе претендовать на государственную поддержку.

Если малое предприятие осуществляет несколько видов деятельности (многопрофильное), то оно относится к таковым критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Кроме организаций под субъектами малого предпринимательства понимаются так же физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Для того чтобы начать предпринимательскую деятельность, субъекту малого предпринимательства необходимо, прежде всего, зарегистрироваться и получить лицензию на отдельные виды деятельности (если выбранный вид деятельности подлежит лицензированию).

В России действуют два вида налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства: общий и специальный. Юридические лица, имеющие статус субъектов малого предпринимательства, могут применять общий режим налогообложения, так же как и предприниматели, в добровольном порядке. Исключение составляют виды деятельности, подлежащие обложению единым налогом на вменённый доход.

Общую систему налогообложения юридические лица вправе применять в отношении, как всех видов деятельности организации, так и отдельных видов в случае, когда по одному из видов деятельности субъект уплачивает ЕНВД.

Под общим режимом налогообложения понимаются федеральные, региональные, местные налоги и сборы, предусмотренные для налогоплательщиков Налоговым кодексом Российской Федерации.

Можно отметить, что если в отношении индивидуальных предпринимателей законодательство не требует ведения бухгалтерского учёта, то в отношении организаций такое требование является обязательным. Основным нормативным документом, регулирующим бухгалтерский учёт, является Закон о бухгалтерском учёте.

Бухгалтерский учёт обязаны вести все организации независимо от организационно - правовой формы. В настоящее время от обязанности ведения бухгалтерского учёта освобождены только организации, перешедшие на упрощённую систему налогообложения (за исключением учёта основных

средств и нематериальных активов), которые ведут учёт доходов и расходов и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, которые ведут только учёт доходов и расходов в порядке, установленном налоговым законодательством Российской Федерации.

Специальные налоговые режимы введены Федеральным законом от 29 декабря 2001 г. и включены в раздел VIII Налогового кодекса РФ. Они предусматривают особый порядок исчисления и уплаты налогов, в том числе замену совокупности налогов одним налогом.

Малого бизнеса непосредственно касаются главы 26.2 "Упрощенная система налогообложения" (введена Федеральным законом от 24.07. 2002 г. № 104-ФЗ), 26.3 "Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (введена тем же Федеральным законом), 26.1 "Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)" (введена Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 147-ФЗ) [2].

Упрощенная система налогообложения (УСН) действует с 1 января 2003 г. и регулируется ст.346.11-346.25 гл.26.2 НК РФ.

При переходе организаций и индивидуальных предпринимателей установлены следующие ограничения:

1. Для организаций их доход от реализации за 9 месяцев того года, когда подается заявление о переходе, не должен превышать 11 млн руб. (без НДС).

2. Средняя списочная численность работников организаций и индивидуальных предпринимателей за отчетный (налоговый) период не должна превышать 100 человек.

3. Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов у организаций, определяемых в соответствии с законом о бух. учете, не должна превышать 100 млн. руб. [4].

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что субъекты малого предпринимательства в Российской Федерации имеют право на применение как общего, так и специального режима налогообложения, правильный выбор которого влияет как на порядок ведения бухгалтерского учета, так и на общую налоговую нагрузку предприятия.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс РФ, часть 1.
2. Федеральный закон о развитии малого предпринимательства в Российской Федерации от 27 июля 2007 года № 209 – ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/>.
3. Малые предприятия. Субъекты малого предпринимательства. - М.: "Ось-89", 2006 г.
4. Сарбашева, С.М. Налогообложение и малое предпринимательство / С. М. Сарбашева // Российский налоговый курьер. – 2005. - № 3. С. 17.

*Минеева В.М., к.э.н.
доцент
Мусина А.И.
студент 2 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО БашГАУ*

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: налоговая база, доход, виды налогов, история налогообложения, налоговые инновации.

Аннотация: данная статья, с одной стороны, посвящена вопросам исторического развития системы налогообложения, а с другой стороны - затрагивает некоторые моменты современной системы налогообложения в России, включая принципы налогообложения.

Налоги и государство - явления взаимосвязанные: государство не может существовать без системы налогообложения, в то же время существование налогов без государства также является невозможным. Возникновение налогов относят к периоду становления первых государственных образований, когда появляется товарное производство, формируется государственный аппарат - чиновники, армия, суды. Появление налогов связано с самыми первыми общественными потребностями, так как государству всегда необходимы денежные средства: для ликвидации стихийных бедствий, строительства дорог, поддержания общественного порядка. В развитии форм и методов взимания налогов выделяется три крупных периода.

Первый период развития налогообложения - отличается неразвитостью и случайным характером налогов. Именно на этом этапе налоги и механизмы их взимания возникают в зачаточном состоянии.

Финансовая система Древней Руси стала складываться только с конца IX в. в период объединения древнерусских племен и земель. Основной формой налогообложения того периода выступали поборы в княжескую казну, которые именовались данью.

Со временем дань стала систематическим прямым налогом, усложнилась система и способы ее взимания.

Помимо прямого налогообложения на Руси существовало и налогообложение косвенное, которое существовало в форме торговых и судебных пошлин. Так, существовали пошлины за провоз товаров через горные заставы, пошлины за право иметь склады или за право устраивать рынки, судебная пошлина «вира» взималась за убийство, «продажа» - за прочие преступления.

Для определения размера налогов служило «сошное письмо». Оно предусматривало измерение земельных площадей, после чего осуществлялся

перевод полученных данных в условные податные единицы «сохи» и определение на этой основе налогов. Размер «сохи» в различных местах был неодинаков и зависел от области, качества почвы.

Важнейшим этапом развития налогового законодательства на Руси стало Соборное Уложение 1649 г., в котором нашли отражение вопросы регулирования финансовых (налоговых) отношений, вопросы собственности, суда, оборот земли, а также было окончательно закреплено крепостное право с отменой урочных лет.

Государственные реформы, проведенные в России Петром I (1672-1725), коснулись всех сфер общественной жизни, в том числе и налогового законодательства.

С конца XVII в. в податной системе России происходят изменения. До 1678 г. единицей налогообложения была «соха», устанавливаемая «сошным письмом», а с 1678 г. такой единицей стал двор.

Проводимые Петром I реформы, Северная война требовали огромных средств. Для пополнения государственной казны постоянно изобретались все новые способы, вводились дополнительные налоги. Для этой цели при Петре I был введен институт прибыльщиков, основная цель которых была придумывать новые источники пополнения бюджета.

В период правления Екатерины II (1729-1796) система финансового управления продолжала совершенствоваться. В 1775 г. Екатерина II внесла кардинальные изменения в налогообложение купечества. Она отменила все частные промысловые налоги и подушную подать с купцов и установила гильдейский сбор с них. Все купцы были распределены в зависимости от имущественного положения по трем гильдиям.

Отмена подушной подати началась в 1882 г. Указом от 2 октября 1862 г. было утверждено, что размеры дополнительного налога для сельских сословий, выплачивающих подушную подать, устанавливались только общими показателям той или иной губернии в зависимости от ее производительности и промышленных показаний.

В результате революций 1917 г. - февральской и октябрьской произошло изменение политической и государственной власти в России

Основным доходом молодого советского государства выступили эмиссия денег. К концу 1922 г. Из действовавших на тот момент двадцати налогов (кроме продналога) пять были прямыми и четырнадцать - косвенными.

В 1928 г. налоговая система состояла в основном из семи прямых и семнадцати косвенных налогов. Таким образом, 1922 г. можно назвать годом фактического формирования налоговой системы России.

В 1930-1932 гг. в СССР была проведена кардинальная налоговая реформа, в результате которой была полностью упразднена система акцизов, а все налоговые платежи предприятий были унифицированы в двух основных платежах - налоге с оборота и отчислениях от прибыли.

Плательщиками налога с оборота были государственные

производственные объединения, предприятия, организации, предприятия общественных и кооперативных (кроме колхозов) организаций (фабрики, заводы, фирмы, оптово-сбытовые организации, специализированные оптовые организации министерства торговли союзных республик, предприятия и организации потребительской кооперации и др.), действовавшие на основе хозрасчета, имевшие самостоятельный баланс и расчетный счет в Госбанке СССР.

С началом Великой Отечественной войны был введен военный налог (отменен в 1946 г.). Кроме того, 21 ноября 1941 г. Указом Президиума Верховного Совета СССР с целью мобилизации дополнительных средств для оказания помощи многодетным матерям был введен налог на холостяков, одиноких и малосемейных граждан.

Подходный налог с колхозников был установлен в соответствии с Указом Президиума ВС СССР от 10 апреля 1965 г. Подходный налог с колхозников зачислялся в доходы государственных бюджетов союзных республик и служил регулирующим доходом главным образом районных и сельских бюджетов.

Налоги - это нормативная форма обложения доходов (имущества) юридических и физических лиц, а также стоимости товаров и услуг. Это обязательные и срочные платежи.

С помощью налогов государство воздействует на многие, в том числе экономические процессы. Они помогают поощрять или сдерживать определенные виды деятельности, направлять развитие тех или иных отраслей промышленности, воздействовать на экономическую активность предпринимателей, сбалансировать платежеспособный спрос и предложения, регулировать количество денег в обращении.

В российской налоговой системе в целом доминируют косвенные налоги, объем которых составляет 13,05% ВВП. Доля прямых налогов ощутимо ниже - всего 8,67% ВВП. При этом федеральный бюджет в значительно большей степени, чем бюджеты субъектов Федерации, базируется на косвенных налогах (последние формируют 78% его налоговых доходов). Бюджеты же субъектов Федерации в целом в значительно большей степени ориентированы на прямые налоги. Доля последних в их налоговых доходах составляет почти 73%.

Основными налогами российской налоговой системы, являются налог на добавленную стоимость и налог на прибыль предприятий и организаций.

Итак, налоговая система является одним из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Однако в сегодняшнее время необходима принципиально иная налоговая система, соответствующая нынешней фазе переходного к

рыночным отношениям периода. И это не случайно, ибо оптимальную налоговую систему можно развернуть только на серьезной теоретической основе.

Использованные источники:

1. Габдрахимов Р.Р., Минеева В.М. Проблемы и перспективы развития налогообложения организаций в РФ [Текст]: статья/ Габдрахимов Р.Р., В.М. Минеева.- Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015.-111с.
2. Евстегнеев Е. Н. Викторова Н. Г. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: Монография. М., 2012. 270 с.
3. Максютлова Р.И., Минеева В.М.- Уфа: Эффективность обеспечения уплаты налогов в РФ [Текст]: статья / Максютлова Р.И, В.М.Минеева. -Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" ,2014.-169 с.
4. Мельникова Н. П. Развитие налоговой системы в РФ [Текст]: учебное пособие/ С.-П.: 2011г.-654с.
5. Орлов М. Ю. Введение в налоговое право: учебное пособие. М., 2013. 139 с

*Минеева В.М., к.э.н.
доцент
Сагитова Р.В.
БашГау
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ, ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены понятия доходов и расходов, их признаки и составляющие элементы и их взаимодействие. Также, автор изучает механизм управления доходами и расходами, методы управления доходов. Помимо этого выявлены возникающие проблемы предприятий, связанные с управлением доходов и расходов.

Ключевые слова: доходы, затраты, методы управления, механизм управления доходами, планирование, прибыль, расходы, управление.

Keywords: income, expenses, management, revenue management, planning, profit, expenses management.

Одной из самых насущных проблем является проблема рациональной и эффективной организации системы управления доходами и расходами в сфере производства и обращения.

Актуальность данной темы заключается в том, что организация системы управления вышеуказанными экономическими показателями напрямую связана с порядком формирования финансовых результатов деятельности субъектов хозяйствования. Эффективность работы предприятия независимо от видов деятельности и форм собственности в условиях рынка определяется его способностью приносить достаточный доход или прибыль.

В условиях рыночной экономики любому предприятию необходимо

осуществлять свою деятельность с наименьшими убытками. Для этого предприятие должно быть эффективным, конкурентоспособным, предоставлять потребителям качественные товары или услуги.

Также немаловажную роль играет правильное управление предприятием. Осуществление верной внешней и внутренней политики способствует развитию предприятия, появлению новых рынков сбыта товаров и услуг.

Главным результатом эффективной деятельности коммерческого предприятия является получение постоянно растущей прибыли. Этому способствует превышение доходов над расходами.

Главная цель любой коммерческой организации является увеличение доходов любым законным способом.

К доходам от обычных видов деятельности относится выручка от продажи продукции и товаров; поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, которые в целях анализа и оценки результатов хозяйственной деятельности понимаются как объем продаж - показатель деловой активности, характеризующий результат использования имеющихся ресурсов.

Различные подходы к определению дохода обуславливают структуру финансовой отчетности предприятия. В ее состав входят два основных отчета: Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах. В каждом из них отражается сумма реинвестированной прибыли. Основное свойство баланса состоит в том, что суммарные активы всегда равны сумме обязательств и собственного капитала. Активы показывают, какие средства использует организация, а обязательства и собственный капитал показывают, кто предоставил эти средства и в каком размере. А «Отчет о финансовых результатах» характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

Следует отметить, что величина налоговой базы по налогу на прибыль, как правило, отличается от суммы прибыли до налогообложения. Разница объясняется тем, что согласно гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» определенные виды расходов предприятия не учитываются или учитываются не в полной мере при определении суммы налоговой базы.

Если реинвестирование прибыли проводится собственниками из года в год, то каждая новая сумма добавляется к уже отраженной в балансе, т. е. происходит накопление нераспределенной прибыли. Таким образом, собственный капитал можно представить как совокупность двух частей: относительно неизменной (уставный капитал) и переменной (накопленная нераспределенная прибыль).

Расходы по обычным видам деятельности включают расходы:

- по изготовлению и продаже продукции;
- по приобретению и продаже товаров;

- по выполнению работ, оказанию услуг.

Также расходами по обычным видам деятельности считается возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности складываются из расходов:

- связанных с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- возникающих непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи;
- связанных с продажей (перепродажей) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Соотношение доходов и расходов на предприятии достаточно правдивый показатель эффективности его деятельности. Цель любой организации получение как можно больше чистой прибыли с наименьшими затратами. Поэтому очень важным в деятельности любой компании является управление доходами и расходами.

Трудности в процессе управления доходами и расходами могут возникнуть в любой момент деятельности организации.

На начальных этапах существования организация еще не имеет устоявшегося рынка сбыта, постоянных потребителей, конкурентоспособности и имиджевого статуса. Поэтому очень важно на первых этапах правильно определиться с целью деятельности организации и ответственно отнестись к производимым товарам и услугам.

Очень важным является прогнозирование. Оно позволяет компаниям увидеть, на какую прибыль и какие расходы можно рассчитывать при осуществлении той или иной деятельности.

Если компания уже заняла уверенную позицию на рынке услуг и товаров, то не стоит халатно относиться к управлению финансами в организации. Чтобы увеличить доходы организации, следует произвести расходы на модернизацию, переквалификацию персонала, открытие новых филиалов.

Не трудно заметить, что на современном этапе развития экономики многие предприятия работают неэффективно. В одних случаях организаторы специально доводят компанию до состояния банкротства, в других компания признается несостоятельной из-за неэффективной политики предприятия, неумелого ведения бизнеса. Управление доходами и расходами предприятия также оказывает немаловажную роль в состоятельности организации, поэтому очень важно правильно осуществлять контроль доходов и расходов, грамотно распоряжаться доходами и умело снижать расходы.

Показатели доходов и расходов предприятия показывают степень ее надежности, финансовой стабильности и благополучия. Основой эффективности финансовой и хозяйственной деятельности компании является процесс управления доходами и расходами.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 16.07.1998: одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г.: (в последней редакции) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 19.07.2000: одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (в последней редакции) // СПС «Консультант Плюс». Версия проф.
3. Налоги и налогообложение [Текст]: учебное пособие / А.Ю. Рыманов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 509 с.
4. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров: для студентов обучающихся по экономическим специальностям: рек. УМО по образованию / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. - М. : Юрайт, 2012. - 900 с.

Мисевич Д.Ю.

магистрант 1 курса

факультет «Банковское дело»

Петрукович Н.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Банковское дело»

Республика Беларусь, Брестская область, г. Пинск

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена организационным аспектам риск-менеджмента в банках Республики Беларусь. Рассмотрены основные задачи Базельского комитета, принципы и этапы построения системы управления рисками в банках. Изучены функции внутреннего контроля в банке.

Ключевые слова: Управление банковскими рисками, Риск-менеджмент, Базельский комитет, Мониторинг, Стресс-тест, Риск-профиль, Внутренний контроль.

The article deals with organizational aspects of risk management in banks of the Republic of Belarus. The main task of the Basel Committee, principles and development stages of the risk management system in banks. Functions of internal control in bank are studied.

Key words: Banking risk Management, Risk management, Basel Committee, Monitoring, Stress test, Risk profile, Internal control.

Риск является неотъемлемой частью банковской деятельности. Он играет особую роль в формировании финансовых результатов деятельности

банков, служит важной качественной характеристикой активов и пассивов банков.

Под риском в банковском деле понимается объективно существующая в присущих условиях неопределенности потенциальная возможность (вероятность) понесения банком потерь (убытков), неполучения запланированных доходов и (или) ухудшения ликвидности и (или) наступления иных неблагоприятных последствий для банка вследствие возникновения различных событий, связанных с внутренними и (или) внешними факторами деятельности банка [1].

Исследуя этапы развития банковского риск-менеджмента, авторы пришли к следующему выводу: риск-менеджмент банка связан с уровнем его развития и постепенно, по мере эволюции банка, риск-менеджмент проходит все этапы развития от «бумажного» до интегрированного в процессную модель банка бизнес-процесса.

Институциональной структурой рынка, макроэкономической политикой обеспечения прозрачности и финансовым надзором занимаются следующие международные организации: МВФ, FATF (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), Всемирный банк, Базельский комитет.

Основными задачами Базельского комитета являются разработка директив и рекомендаций для органов регулирования государств-членов. Она осуществляется в сотрудничестве с банками и органами регулирования всего мира.

Основными документами Базельского комитета являются:

- Базель I (1988год). Подразделяет капитал банка для регулятивных целей на две категории: капитал первого и второго уровня. А все активы банка для регулятивных целей подразделяет на 5 групп в зависимости от степени риска.

- Базель II (26 июня 2004 года). Основывается на трех компонентах: минимальных требований к капиталу, рыночной дисциплине и процедурах надзора.

- Базель III (декабрь 2010 года). Был одобрен на саммите G20 в Сеуле. Вводит дополнительные буферы капитала: консервационный и контрциклический.

Следует выделить следующие принципы построения системы управления рисками в банках: детально разграниченные полномочия органов управления; согласованное принятия решений при проведении операций по привлечению и размещению ресурсов; регулирование нормативно-правовыми актами банка порядка проведения операций, связанных с возможностью возникновения риска и др.

Эффективность системы управления рисков в банках зависит от наличия опытных и квалифицированных специалистов, необходимого программно-технического обеспечения и информационных систем, позволяющих осуществлять анализ, сбор и обработку информации,

проведение стресс-тестов, расчета потребности в капитале, а также составления управленческой отчетности.

Процесс управления рисками в банках включает следующие этапы:

1. Выявление рисков и факторов, приводящим к этим рискам.

2. Оценка уровня риска.

3. Внутренний мониторинг - это система сбора, обработки и анализа информации, на основании которой осуществляются оценка, контролирование рисков и составление управленческой отчетности. В банках страны разработан и закреплён в локальных нормативных правовых актах порядок внутреннего контроля рисков, который также включает в себя принятие мер в случае его нарушения.

Рассмотрим подробнее функции внутреннего контроля в банке:

— контроль правильного определения задач в области управления рисками, т.е. на данном этапе внутренний контроль может определить проработана задача или нет, насколько она значима и какой характер она носит;

— анализ полноты обеспечения разделения рисков, т.е. разделение рисков по видам, секторам, клиентам, видам деятельности, лимитам, бюджетированию, планам, прогнозам и т.д.;

— покрытие — определение, достаточно ли явных и скрытых резервов для покрытия рисков и для достижения заданной рентабельности и т. д.

Банки страны довольно часто анализируют свою устойчивость к рискам, а также проводят анализ потенциального воздействия на финансовое состояние банка возможных шоковых ситуаций (стресс-тестирование) в соответствии с утвержденными локальными нормативными правовыми актами, которые содержат программу проведения стресс-тестов.

В банках разработана управленческая отчетность, предназначенная для информирования органов управления банком и должностных лиц. Она составляется в динамике и содержит следующую информацию: о риск-профиле банка с указанием уровня, краткой характеристики основных рисков и ключевых проблем управления ими; о структуре и величине нормативного капитала; о потребности в дополнительном капитале; о крупных рисках; о структуре кредитного, инвестиционного, торгового портфелей и качестве активов; о состоянии ликвидности; о результатах стресс-тестов и т.д [2].

В Республике Беларусь системы управления рисками в банках регулярно проверяются службой внутреннего аудита банка или аудиторской организацией, а также периодически подвергаются оценке их эффективности для поддержки состояния данных адекватно меняющимся условиям. С целью создания необходимых условий для появления новых и усовершенствования существующих банковских продуктов в риск-менеджмент внедряются новые методы и инновации.

Таким образом, система управления рисками в банках должна быть интегрированной в деятельность банка в целом, обеспечивать эффективное управление рисками и капиталом для поддержания финансовой надежности и

стабильного функционирования.

Использованные источники:

1. Банковский кодекс Республики Беларусь с изм. и доп. // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.
2. Инструкция Национального банка Республики Беларусь № 550 от 29.10.2012г. «Об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах» // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр Национальный центр правовой информации Республики Беларусь.

*Мовсисян К.А.
студент 2 курса
факультет управления
Косников С.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра экономической кибернетики

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

**ТЕХНОЛОГИЯ ПОДБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНАХ
МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ**

Аннотация: Управление персоналом – это система механизмов и технологий кадровой работы в целях достижения конкретных результатов. Система управления персоналом должна носить комплексный характер и строиться на концепции, соответственно которой рабочая сила рассматривается как не возобновляемый ресурс. Каждая организация стремится найти таких людей, которые будут профессионально подготовлены, и в то же время психофизиологическими и деловыми качествами отвечать требованиям содержания деятельности организации. Процесс подбора и отбора персонала является главной задачей менеджера, ведь от человеческого ресурса в организации зависит ее дальнейшая судьба.

Annotation: Staff Management - is a system of mechanisms and technology of a personnel work to achieve concrete results. Management system of staff should be comprehensive and based on the concept of according to which labor is seen as a non-renewable resource. Every organization strives to find those people who are professionally trained, and at the same time, psychophysiological and professional qualities meet the requirements of the content of the work. The process of selection and set of staff is the main task of a manager, after all from the human resource in an organization depends fate of this company.

Ключевые слова: подбор, отбор, менеджер, управление, персонал, организация, муниципальная служба, администрация

Keywords: set, selection, manager, management, staff, organization, community service, administration

Одной из наиболее важных сфер жизнедеятельности организации является управление персоналом. Поэтому на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции, внедрение материально-технических средств влияет квалификация служащих, их расстановка и применение, от которых зависит эффективность предприятия.

Управление человеческими ресурсами – один из главных видов деятельности менеджера. Обеспечение покрытия чистой необходимости в персонале в качественном и количественном отношении с учётом места и времени, а также эффективное соединение характера разрешаемых предприятием задач с человеческой природой работников, выполняющих данную задачу – является основной задачей привлечения персонала. Организация отбирает наиболее подходящих им людей с помощью существующих определенных технологий подбора персонала, многочисленных форм и способов отбора. Подбор персонала имеет важное значение при управлении человеческими ресурсами, так как от него в большей степени зависит дальнейшая деятельность организаций, поскольку только при наличии квалифицированного персонала они сумеют достигнуть оптимальных результатов и поставленных задач.

Управление человеческими ресурсами – одна из подсистем менеджмента организации, главными задачами которой являются эффективное привлечение, использование и развитие персонала организации в соответствии с целями личности, предприятия и общества.

Обеспечение и поддержание такого количества и качества ресурсов, которые наиболее соответствует принятым целям организации – главная цель управления человеческими ресурсами. Например, если перед организацией поставлена цель – сохранить текущие показатели деятельности в течение 3 – 5 лет, то задачей менеджера будет – обеспечить оптимальные условия труда, поддержание внутренней коммуникации, степень мотивации, гарантирующий необходимую стабильность, мероприятия по повышению квалификации.

Неотъемлемым принципом эффективного управления персоналом является процесс подбора персонала. Следует разграничивать понятия «подбор» и «отбор», но если обратиться к терминологии этих терминов, то можно заметить их тождественность. Поиск людей на конкретные должности с учетом поставленных требований организации происходит в процессе отбора. При подборе – осуществляется поиск, идентификация требований различных должностей, видов деятельности под известные возможности человека, накопленный им профессиональный опыт, стаж и способности. Отбор и подбор персонала – процесс изучения психологических и профессиональных качеств кандидата с целью установления его пригодности для исполнения обязанностей, а также выбор из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и возможностей характеру деятельности, интересам организации и самого работника.

В книге Дейнека А.В. «Управление человеческими ресурсами» подбор

персонала определяется как «система мер, предусматриваемых организацией для привлечения работников, обладающих необходимыми профессиональными навыками и моральными качествами и способных выполнять на производстве все должностные обязанности» [1].

При подборе персонала сотрудникам отдела кадров следует достаточно правильно выяснить, какие цели преследует человек и что от него ожидать. Это обеспечивает руководителю создать такие условия труда будущему работнику, преследуя цель мотивации, что бы он чувствовал себя частью организации и понимал, что в нем нуждаются.

Так же, на основе заранее сформулированных квалификационных требований к специалисту соответствующего производственного либо функционального подразделения должен производиться подбор сотрудников всех категорий на каждом предприятии. В практике работы служб управления персоналом на российских предприятиях традиционно используются два допустимых источника подбора кадров: внутренний и внешний. Использование имеющихся трудовых ресурсов подразумевает внутренний источник подбора кадров и позволяет предприятию обходиться без нового набора; внешний содержит привлечение персонала из различных учебных заведений, схожих предприятий по рекомендациям работников предприятия и т. п.

Когда появляется либо осознается потребность в работниках конкретной специальности и квалификации, тогда руководство организаций проводит подбор. Потребность считается итогом планирования персонала (новое штатное расписание) или текучести кадров.

В результате выполнения функции поиска персонала организация имеет множество претендентов, которые могут соответствовать или не соответствовать требованиям предприятия. Следовательно, необходимо осуществить отбор персонала.

Особенностью данной функции является ее двойная направленность – при отборе персонала необходимо учитывать:

- 1) профессиональный аспект;
- 2) психологический аспект.

Анализ профессионализма и психологического состояния кандидата применяется как к рабочему месту, так и к кандидату. Таким образом, при подборе и отборе персонала задача менеджера сопоставлять эти два аспекта. Затем по результатам сопоставления менеджер принимает решение, которое может быть как положительным и отрицательным, выражается это в том, что менеджер либо принимает на работу, либо отклоняет кандидатуру. В отдельных случаях менеджер может предложить претенденту другое рабочее место в большей степени соответствующего характеристикам данного работника. [2]

В учебном пособии Кибанова А. Я. «Управление персоналом организации» под подбором персонала понимается «рациональное распределение работников организации по структурным подразделениям,

участкам, рабочим местам в соответствии с принятой в организации системой разделения и кооперации труда, с одной стороны, и способностями, психофизиологическими и деловыми качествами работников, отвечающими требованиям содержания выполняемой работы, — с другой». Формирование активно действующих трудовых коллективов в рамках структурных подразделений и создание условий для профессионального роста каждого работника – именно эти две цели преследуются исходя из вышесказанного определения.[3]

На наш взгляд подбор и отбор персонала это одна из главных задач менеджера по персоналу, а именно обеспечить наличие нужных людей в нужное время на нужном рабочем месте.

Организация должна стремиться к поиску такого человека, который будет соответствовать требованиям, установленные посредством анализа содержания работы или должности (специальными знаниями, квалификацией, практическими навыками, определенными способностями и опытом работы, степенью ответственности за подчиненных и т. д.).[1]

Рассмотрим процесс подбора персонала на муниципальную службу в администрации муниципального образования Белореченский район. В соответствии с федеральным законом №25-ФЗ "О муниципальной службе в Российской Федерации", муниципальная служба - это профессиональная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора. [4]

Гражданин, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами Краснодарского края, обязанности по должности муниципальной службы за денежное содержание, выплачиваемое за счет средств местного бюджета, является муниципальным служащим. [5]

Подбор персонала начинается с совокупных целей органов власти и конкретной структуры, с уточнения результата, который нужно получить от служащего, с анализа возможности оплаты высококвалифицированного специалиста и роста его навыков.

После этого необходимо довольно достоверно определить критерии отбора. В администрации МО Белореченский район это такие, как предпочтительный квалификация, значимость опыта работы по близкой специальности, возраст и образование, требование к состоянию здоровья.

Разработка необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого органы власти отбирают наиболее подходящих работников, содержится в подборе персонала Разница между имеющейся рабочей силой и будущей потребностью в нейопределяется в значительной мере нужным объемом работы по подбору. При этом учитываются такие факторы, как увольнения в связи с истечением срока договора найма, выход на пенсию, текучесть, расширение сферы деятельности организации.

Полномочия нанимателя выполняет представитель нанимателя

(работодатель) муниципального служащего, где нанимателем является муниципальное образование.

Представителем нанимателя (работодателем) для муниципального служащего является глава муниципального образования Белореченский район либо иное лицо, уполномоченное исполнять обязанности представителя нанимателя (работодателя).

Структуру органов местного самоуправления муниципального образования Белореченский район составляют Совет муниципального образования Белореченский район, глава муниципального образования Белореченский район, администрация муниципального образования Белореченский район, контрольно – счетная палата муниципального образования Белореченский район.

Так как нанимателем на муниципальную службу является глава муниципального образования Белореченский район. Рассмотрим назначение на должности главы муниципального образования Белореченский район.

Высшее должностное лицо муниципального образования, наделенное уставом собственными полномочиями по решению вопросов местного значения является глава муниципального образования Белореченский район. Советом не позднее чем за 60 дней до дня истечения срока полномочий главы района принимается решение о назначении конкурса по отбору кандидатур на должность главы района, так же Советом устанавливается порядок проведения конкурса. Порядок проведения конкурса должен предусматривать опубликование условий конкурса, сведений о дате, времени и месте его проведения не позднее чем за 20 дней до дня проведения конкурса.

Правовые основы муниципальной службы в муниципальном образовании Белореченский район составляют Конституция Российской Федерации, Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ "О муниципальной службе в Российской Федерации", другие федеральные законы, иные нормативные правовые акты Российской Федерации, Устав Краснодарского края, Закон Краснодарского края от 08.06.2007 № 1244-КЗ "О муниципальной службе в Краснодарском крае", законы и иные нормативные правовые акты Краснодарского края, устав, правовые акты органов местного самоуправления муниципального образования Белореченский район. [5]

В рассматриваемой нами администрации при назначении граждан на должности муниципальной службы, а также при их переводе надругие должности муниципальной службы претенденты должны представить документы, удостоверяющие их квалификацию, или сдать квалификационный экзамен. Отбор и создание на конкурсной основе высокопрофессионального кадрового состава муниципальных органов; обеспечение права граждан на равный доступ к работе в органах муниципального управления – считаются основными задачами конкурсного отбора претендентов для работы в органах власти

Свои требования применяются при подборе кадров к многообразным группам специалистов и руководителей. Каждое из них должно подчиняться

главной цели подбора – определению качеств и критериев, соответствующих занимаемой должности. Оценку претендентов целенаправленно проводить по следующим аспектам:

- профессиональные знания (например, знание действующего законодательства в сфере муниципального управления, а также отраслевых нормативных правовых актов, необходимых для замещения надлежащей должности муниципальной службы);
- профессиональные навыки (например, владение: навыками планировать и организовывать работу, навыками эффективного и последовательного создания работы по взаимодействию с другими государственными органами и т.д.);
- личностные качества (например, коммуникабельность, эмоциональная устойчивость и т.д.);
- комплексные, профессионально значимые психофизиологические качества (например, наличие лидерских качеств, организаторских способностей, способность к аналитической и статистической работе, способность к творческой работе, быстрота мышления, стрессоустойчивость и т.д.);
- отношение к работе (например, ответственность, настойчивость, энергичность, личная дисциплинированность, умение доводить начатое дело до конца, исполнительность, умение работать в команде и т.д.);
- общекультурные качества личности (например, широкий кругозор, эрудиция, культура речи, скромность, тактичность в общении, нравственность в семейных отношениях и т.д.).

Без наполнения органов местного самоуправления лицами способными на деле обеспечить успешное проведение общественно-финансовых и политических реформ, без обновления руководящих кадров невозможно создание новой модели муниципального управления, реформирования муниципальной службы России и ее аппарата.

Так как местное самоуправление это форма прямого и представительного осуществления власти народом и, соответственно, общество объективно заинтересованно в том, чтобы на муниципальной службе находились профессионально подготовленные люди. В связи с этим кадровая политика в системе местного самоуправления оставляет желать лучшего. Подбор и отбор персонала осуществляется в строгом согласовании с законодательной базой, устанавливающей конкретные требования, предъявляемые к кандидатам.

Один из критериев подбора и приема муниципальную службу - это требование к стажу работы, из-за которого испытывают затруднения с устройством на работу по специальности выпускники, окончившие учебные заведения по специальности «Государственное и муниципальное управление». Поэтому, предлагаем разработать программу "Стажер" для муниципальных образований, которая рассчитана на прием выпускников без определенного стажа и при устройстве на муниципальную должность будут

прикреплены к одному из муниципальных служащих. Данную программу необходимо разработать для того, чтобы будущим управленцам получить представление и дать возможность учиться и развиваться, обеспечить практическим опытом, приобрести знания в сфере управления. Результативность данной программы будет подтверждена наличием квалифицированных специалистов на должностях муниципальной службы.

В заключение можно сказать, что прием подходящего кандидата на работу считается одной из важнейших и ответственных задач руководства предприятия или организации.

Поэтому в условиях рыночной экономики перед организациями стоит задача не просто заполнить штатное расписание, а подобрать его так, чтобы принятый человек работал наиболее эффективно, так как от этого зависит прибыль. И возможно это лишь при условии объективной оценки кандидата, причем не только его квалификации, но и его психологической стороны.

В ходе данной работы были рассмотрены вопросы, связанные с подбором и отбором персонала на муниципальную службу на примере администрации муниципального образования Белореченский район. Были выявлены проблемы при назначении на должности муниципальных служащих и предложения по решению данных проблем. Качественный состав органов муниципальной службы не полностью отвечает требованиям времени. В нашей стране в условиях происходящих политических реформ имеет очень важное значение делегирование полномочий с федерального на региональный и местный уровни, необходимы кадры нового типа, способные решать качественно новые и сложные управленческие задачи.

Использованные источники:

1. Дейнека А.В., Беспалько В.А. Управление человеческими ресурсами: Учебник для бакалавров.- М.: Дашков и К, 2014. – 389с.
2. Дресвянникова В.А., Лосева О.В. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие. - М.:Саратов: Вузовское образование, 2014.— 170с.
3. Кибанова А.Я. Управление персоналом организации: учебное пособие 4-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФА-М.- 2010. — 695с.
4. Федеральный закон от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации»
5. Устав муниципального образования Белореченский район от 17 апреля 2015 года №158

*Моисеенко Д.А.
студент гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПОНЯТИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ СОГЛАСНО ПБУ 14/2007 «УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ»

Нематериальные активы относятся к внеоборотным активам, в отличие от основных средств они не имеют физической формы и являются результатом интеллектуальной деятельности. В бухучете понятие нематериальных активов подробно рассмотрено в ПБУ 14/2007, это положение регламентирует всю деятельность, связанную с НМА.

Для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве нематериального актива по ПБУ 14/2007 необходимо выполнение следующих условий: Организация осуществляет контроль за объектом, в том числе имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права этой организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации и т.п.). В соответствии с частью 4 ГК РФ регистрации подлежат любые сделки с интеллектуальными правами. Порядок и условия их государственной регистрации должны быть установлены Правительством РФ (п.2 ст.1232 ГК РФ).

Объект способен приносить фирме экономические выгоды (доход) в будущем, в частности, он предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности). Возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов. Организация не предполагает последующую перепродажу (в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев) объекта.

Объект предназначен для использования в течение длительного времени, то есть срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Первоначальная стоимость объекта может быть достоверно определена. Отсутствие у объекта материально-вещественной формы. При выполнении вышеперечисленных условий, к нематериальным активам организация можно отнести права на следующие результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства

индивидуализации (интеллектуальная собственность):

- произведения науки, литературы и искусства
- программы для электронных вычислительных машин;
- изобретения;
- полезные модели;
- селекционные достижения;
- секреты производства (ноу-хау);
- товарные знаки и знаки обслуживания и др. активы.

В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация организации, возникшая в связи с приобретением другой организации как имущественного комплекса в целом. Обращаем внимание читателей, что в состав нематериальных активов не включаются:

- организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица,
- признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников
- (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации);
- интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и
- способность к труду.

В описании объекта в ПБУ 14/2007 исключено указание на то, что он должен находиться в организации на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления.

ПБУ 14/2007 предлагается нематериальный актив принимать к учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к учету. При получении нематериального актива безвозмездно первоначальная стоимость определяется исходя из его текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложения во внеоборотные активы. Текущая рыночная стоимость нематериального актива может быть определена на основе экспертной оценки. Требования к такой оценке не определены. В случае, если нематериальный актив принадлежит нескольким организациям совместно, то фактическая (первоначальная) определяется каждой организацией соразмерно ее доле установленной соглашением между данными организациями.

Порядок переоценки нематериального актива. Стоимость нематериальных активов, по которой они принимались к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению (п. 17 ПБУ 14/2007). Исключение - переоценка и обесценение объектов.

Переоценка может быть произведена как специалистом оценщиком, так и собственными силами с помощью создания оценочной комиссии. Организация вправе проводить переоценку однородных нематериальных активов не чаще, чем один раз в год (на начало отчетного года) по текущей рыночной стоимости, определяемой по данным активного рынка данных

НМА. При принятии решения Организацией о переоценке нематериальных активов, входящих в однородную группу, следует учитывать, что в последующем данные активы должны переоцениваться регулярно, чтобы стоимость, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности, существенно не отличалась от текущей рыночной стоимости. Рыночную стоимость объекта определяют исходя из документов, полученных:

- от изготовителя на основании данных в письменной форме о ценах на аналогичную продукцию;
- в органах государственной статистики, торговых инспекциях, СМИ, специальной литературе, каталогах, рекламных объявлениях, пресс-релизах сведений об уровне цен;
- на основе данных заключения оценщика.

Амортизация нематериальных активов. Введена новая классификация нематериальных активов по критерию срока полезного использования – с определенным и неопределенным сроком. Способы амортизации остаются прежними. Выбор способа определения амортизации по нематериальному активу производится организацией исходя из расчета ожидаемого потребления будущих экономических выгод (дохода) от использования актива, включая финансовый результат от возможной продажи данного актива. В том случае, когда расчет ожидаемого потребления будущих экономических выгод (дохода) от использования нематериального актива не является надежным, размер амортизационных отчислений по такому активу определяется линейным способом.

ПБУ 14/2007 содержит дополнительные требования по раскрытию информации об изменении сроков полезного использования и способов амортизации, о переоценке и обесценении, о списании, об учете операций, связанных с правом предоставления права использования нематериального актива. ПБУ 14/2007 вступает в силу с бухгалтерской отчетности 2008 года.

Использованные источники:

1. Совершенствование учета нематериальных активов: Учебные материалы [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/yhMD0ipWdIc/all.html>
2. Овчинникова, Ирина Васильевна Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа Кемерово, 2016 424 с.

*Молодцова К.Г.
студент 3 курса
факультет экономический
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
Россия, г. Омск*

**ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО
НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ООО
«СИБЗАВОДАГРО»**

В статье рассматриваются характеристика элементов налогообложения по налогу на доходы физических лиц в ООО «СибзаводАгро». Рассматриваются все необходимые элементы по налогу на доходы физических лиц в ООО «СибзаводАгро».

Ключевые слова: налогообложение, Налоговый Кодекс Российской Федерации, налог на доходы физических лиц.

*Molodcova KG
FSBEI Omsk state agrarian university
3 rd year student, Faculty of Economics
Russia, Omsk*

**CHARACTERISTIC ELEMENTS OF TAXATION FOR TAX ON
INCOMES OF PHYSICAL PERSONS, «SIBZAVODAGRO»**

The article examines the characteristic elements of the taxation under the tax to incomes of physical persons, «SibzavodAgro». Discusses all the necessary elements for the tax on incomes of physical persons, «SibzavodAgro».

Key words: taxation, Tax code of the Russian Federation, the tax to incomes of physical persons.

В данной статье рассматриваются элементы и характеристика НДФЛ на примере организации ООО «СибзаводАгро».

Тема данной работы является актуальной, так как НДФЛ является одним из самых важных налогов в РФ и все физические лица с ним сталкиваются.

Субъектами налога на доходы физических лиц в ООО «СибзаводАгро» признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Предметом налога в соответствии с гл. 23 НК РФ являются доходы (в том числе в виде материальной выгоды) или предметы материального мира (при получении дохода в натуральной форме).

Объектом налога признаются доходы, полученные налогоплательщиком, предусмотренные ст. 209 НК РФ.

Масштабом налога в соответствии с нормами ст. ст. 208, 210 НК РФ является стоимостная характеристика дохода.

За единицу налогообложения, согласно ст. 225 НК РФ, принимается

денежная единица Российской Федерации.

Налоговой базой является определенная сумма дохода работника ООО «СибзаводАгро», исчисленная в соответствии с требованиями ст. ст. 210 - 213.1 НК РФ.

НК РФ выделяет три формы доходов: доходы в денежной форме; доходы в натуральной форме; доходы в виде материальной выгоды.

Доходы могут быть выплачены работнику ООО «СибзаводАгро» наличными денежными средствами непосредственно из кассы предприятия, перечислены на банковский счет налогоплательщика либо по его требованию на счета третьих лиц.

Доходы в натуральной форме в ООО «СибзаводАгро» не выплачиваются.

Материальной выгодой признаются льготные проценты за пользование заемными (кредитными) средствами, приобретение товаров (работ, услуг) у взаимозависимых лиц по сниженной цене, льготное приобретение ценных бумаг.

Налоговая база. Представляет собой стоимостную характеристику (точнее - денежное выражение) доходов налогоплательщика, полученных в налоговом периоде (в календарном году): от всех источников - для налоговых резидентов; от источников в Российской Федерации - для лиц, не являющихся налоговыми резидентами. При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им или право на распоряжение которыми у него возникло в налоговом периоде (календарном году). Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

От налогообложения освобождаются более тридцати видов доходов физических лиц. Среди них различного рода государственные пособия, выплаты и компенсации, государственные пенсии, стипендии, алименты, гранты, материальная помощь работникам (в размере до 4 тыс. рублей) и др.

С 2016 г. ст. 218 Налогового кодекса РФ изменилась и в части стандартных налоговых вычетов на детей-инвалидов (Закон N 317-ФЗ).

Для родителей (усыновителей) они увеличены в четыре раза: с 3 тыс. до 12 тыс. руб. на каждого ребенка, а для опекунов, попечителей, приемных родителей - в два раза, т.е. до 6 тыс. руб.

Кроме того, предусматриваются четыре вида налоговых вычетов, уменьшающих налоговую базу и, соответственно, общий размер налога на доходы. Налоговые вычеты предоставляются лишь тем налогоплательщикам, которые получали в налоговом периоде доходы, облагаемые по ставке 13%.

Налоговым периодом, согласно ст. 216 НК РФ, признается календарный год.

Налоговые ставки устанавливаются в соответствии со ст. 224 НК РФ: основная ставка 13%, согласно п. 2. ст. 224, - 30%, п. 3 ст. 224 НК РФ - 35%, п. п. 4 и 5 ст. 224 НК РФ - 9%.

Исчисление налога с учетом требований ст. 225 НК РФ предполагает исчисление налога налогоплательщиком (индивидуальным предпринимателем и другими лицами, занимающимися частной практикой) самостоятельно (ст. 227 НК РФ), а авансовых платежей - налоговыми органами (ст. 227 НК РФ), физическими лицами - самостоятельно (ст. 228 НК РФ). Налог, уплачиваемый с доходов по операциям с ценными бумагами, исчисляется согласно ст. 214.1 НК РФ. Исчисление сумм и уплата налога в соответствии со ст. 226 НК РФ производятся в отношении всех доходов налогоплательщика, источником которых является налоговый агент, за исключением доходов, в отношении которых исчисление и уплата налога осуществляются в соответствии со ст. ст. 214.1, 227 и 228 НК РФ с зачетом ранее удержанных сумм налога. Исчисление сумм налога производится налоговыми агентами нарастающим итогом с начала налогового периода по итогам каждого месяца применительно ко всем доходам, в отношении которых применяется налоговая ставка, установленная п. 1 ст. 224 НК РФ, начисленным налогоплательщику за данный период, с зачетом удержанной в предыдущие месяцы текущего налогового периода суммы налога.

Сроки уплаты налога предусмотрены в ст. ст. 214.1, 226, 227, 228 НК РФ. Налоговые агенты обязаны удержать начисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате. Налоговые агенты обязаны перечислять суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на выплату дохода, а также дня перечисления дохода со счетов налоговых агентов в банке на счета налогоплательщика либо по его поручению на счета третьих лиц в банках.

В иных случаях налоговые агенты перечисляют суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня, следующего за днем фактического получения налогоплательщиком дохода, - для доходов, выплачиваемых в денежной форме, а также дня, следующего за днем фактического удержания исчисленной суммы налога, - для доходов, полученных налогоплательщиком в натуральной форме либо в виде материальной выгоды. Совокупная сумма налога, исчисленная и удержанная налоговым агентом у налогоплательщика, в отношении которого он признается источником дохода, уплачивается по месту учета налогового агента в налоговом органе. Налоговые агенты - российские организации, указанные в п. 1 ст. 226 НК РФ, имеющие обособленные подразделения, обязаны перечислять исчисленные и удержанные суммы налога как по месту своего нахождения, так и по месту нахождения каждого своего обособленного подразделения.

Порядок уплаты налога установлен в ст. ст. 227 и 228 НК РФ. Общая сумма налога, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, исчисленная в соответствии с налоговой декларацией с учетом положений настоящей статьи, уплачивается по месту учета налогоплательщика в срок не позднее 15 июля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Налогоплательщики, получившие доходы, при выплате которых налоговыми

агентами не была удержана сумма налога, уплачивают налог равными долями в два платежа: первый - не позднее 30 дней с даты вручения налоговым органом налогового уведомления об уплате налога, второй - не позднее 30 дней после первого срока уплаты. Налоговые агенты обязаны удержать начисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате.

ООО «СибзаводАгро» перечисляет суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на выплату дохода, а также дня перечисления дохода со счетов налоговых агентов в банке на счета налогоплательщика либо по его поручению на счета третьих лиц в банках. В иных случаях налоговые агенты перечисляют суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня, следующего за днем фактического получения налогоплательщиком дохода, - для доходов, выплачиваемых в денежной форме, а также дня, следующего за днем фактического удержания исчисленной суммы налога, - для доходов, полученных налогоплательщиком в натуральной форме либо в виде материальной выгоды. Совокупная сумма налога, исчисленная и удержанная налоговым агентом у налогоплательщика, в отношении которого он признается источником дохода, уплачивается по месту учета налогового агента в налоговом органе.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая). – М.: Юрист, 2016
2. Валова С. Разъяснения Минфина по вопросам исчисления НДФЛ // Силловые министерства и ведомства: бухгалтерский учет и налогообложение. 2013. N 8. С. 48 - 56.
3. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014

*Монгуш О.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономики и менеджмента»
Тувинский государственный университет*

*Ооржак А.О.
студент 2 курса*

*Экономический факультет
Монгуш А.Ч.*

*студент 2 курса
Экономический факультет*

Россия, г. Кызыл

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Сегодняшний мир быстро развивается, а темп развития с каждым годом неуклонно растет. Достижения технического прогресса быстро вошли в нашу жизнь, примером этому могут служить сотовые телефоны, компьютеры, ноутбуки. Мы уже не представляем нашу жизнь без них. В современном

обществе каждый должен знать азы программирования, потому что буквально все сферы деятельности компьютеризованы.

В последние десятилетия резко увеличился объём информации в обществе вообще и информации, используемой на предприятии в частности. Это связано с возрастающими темпами развития науки и техники, возникновением новейших технологий, стремительной сменяемостью. На рынках сырья и продукции сформировались условия, требующие постоянного исследования за состоянием рынка, его преобразованиями, тенденциями его формирования, следует уметь предвидеть последующее формирование условия и быть готовым к смене стратегии, стиля работы, технологические процессы изготовления для быстреего приспособления к новым внешним обстоятельствам [1, с.13]

В нынешних обстоятельствах руководителям компаний требуется иметь дело с подобным огромным числом данных, она таким образом стремительно изменяется, что её часто становится попросту нереально обработать "вручную". Помимо этого, в крупных фирмах с крупными витками продукта и количеством сотрудников имеется потребность учёта и контролирования значительного объёма финансовой, производственной, кадровой, закупочно-сбытовой, рекламной информации. В взаимосвязи с данным возникает потребность формирования автоматизированных концепций сбора, обработки, хранения информации. Они обязаны упростить процесс работы с данными, циркулирующей в компании. На современных предприятиях практически вся работа с информацией автоматизирована, существуют специальные программы, позволяющие вести на компьютере бухгалтерский учёт, документооборот, маркетинговые исследования, проводить прогнозирование и стратегическое планирование, а также многое другое. Но кроме автоматизации актуальным остаётся вопрос о грамотном построении структуры информационной системы, оптимизации информационных потоков, упрощения поиска информации, отсеивания ненужной информации и получения необходимой. Эффективная информационная система значительно упрощает процесс управления предприятием, позволяет вовремя собрать, отсортировать, обработать необходимую информацию и принять верное решение.

Современные информационные технологические процессы, разрешающие создавать, хранить, перерабатывать и обеспечивать эффективные способы представления информации, стали значимым условием конкурентоспособности и орудием увеличения производительности управления абсолютно всеми областями общественной жизнедеятельности. Степень информатизации считается на сегодняшний день один с основных условий эффективного формирования любого компании.

Ценность информации состоит в её достоверности, полноте, точности, адекватности отражения ситуации и способности удовлетворить требования потребителя. В современном бизнесе нет просто информации, есть деловая информация, которая имеет конечного потребителя. Этим потребителем

может быть человек, подразделение компании, модуль корпоративной информационной системы или другая информационная система. В связи с этим один из первых вопросов, который должен задать себе руководитель, всерьез решивший внедрять информационные технологии в своей компании, это вопрос «Как работают с информацией в нашей компании и какая информация нужна мне, руководителю?» [3, с.5].

Продуктом деятельности управленца являются решения. Любое управленческое решение имеет поставщика или источник информации, адресата решения и последствия.

В второй половине XX вв. менеджменте возникли теории и концепции, которые значительно поменяли взгляды экспертов и практиков о том, на каких принципах должен выстраиваться эффективная организация бизнеса. Подсчет считается главной элементом управленческой функции информирования. Большое количество новейших концепций маркетинга создано непосредственно около компьютерных информативных учетных концепций.

Из числа главных течений теоретических обобщений и исследований в концепции маркетинга второй половины XX века возможно охарактеризовать следующие: демократическая корпорация; внутренние рынки компаний; домашние бюро, концепция альянсов (ассоциативных форм организации управления); сетевые компании; адаптивные (органические) текстуры, полный надзор качества; кибернетическая концепция взаимосвязи и направленность в данные; реинжиниринг (бизнес-процессов) [3, с. 9].

Использованные источники:

1. Теория организации. Сборник студенческих работ/ отв. редактор, д-р экон. Гаук, проф. Куянцев И. А. М.: Студенческая наука, 2012. – 1897 с.
2. Гасликова И.Р., Гохберг Л.М. Информационные технологии в России / И.Р. Гасликова, Л.М. Гохберг. - М.: ЦИСН, 2012.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Гардарики. С.384.

Монгуш О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономика и менеджмента

Дембирел Ш.С.

студент 4 курса, группы 3-112-Ф

Монгуш Б. Ш.

студент 4 курса, группы 3-112-Ф

Республика Тыва, г. Кызыл

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: В данной статье раскрывается процесс совершенствования организационных методов управления. Особое внимание уделено организационным методам управления.

Ключевые слова: методы управления, организационно-

распорядительные методы.

Методы управления – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект с целью достижения поставленных организационных целей.

Направленность методов управления всегда одна и та же:

- они обращены на людей, осуществляющих различные виды трудовой деятельности;

- на персонал организаций (предприятий, компаний, фирм)

Экономические методы носят прямой характер административного воздействия. Аналогичными способами выполняют материальное стимулирование коллективов и отдельных работников; они основаны на применении экономического устройства.

Социально-психологические методы - это способы реализации управленческих воздействий на персонал, основанное на использовании закономерностей социологии и психологии.

Организационно-распорядительные способы показывают прямое влияние на управляемый объект через приказы, распоряжения, оперативные указания, подаваемые письменно или устно, контроль за их выполнением, систему административных средств поддержания трудовой дисциплины и т. д. [1, с. 345].

В рамках организации возможны такие формы проявления организационно-административных методов:

- 1) Обязательное предписание (приказ, запрет и т. п.);
- 2) Согласительные меры (консультации, компромиссы);
- 3) Рекомендации, пожелания (совет, разъяснение, предложение, общение)

Практика осуществления организационно-распорядительных методов выделяет три типа подчинения:

- 1) Вынужденное и внешнее навязывание вызывает чувство зависимости, нажим "сверху";
- 2) Пассивное. Чувство удовлетворения возникает при снятии с сотрудника части ответственности и отсутствии необходимости принятия самостоятельных решений;
- 3) Внутренне осознанное.

Организационные воздействия основаны на подготовке и утверждении внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность персонала конкретного предприятия. К ним относятся:

- устав предприятия или организации;
- коллективный договор между администрацией и трудовым коллективом;
- правила внутреннего трудового порядка;
- организационная структура управления;
- штатное расписание предприятия;

- положения о структурных подразделениях;
- должностные инструкции сотрудников организация рабочих мест.

Административно-командная система управления, раскрывает 4 основных позиции:

1) Решения, затрагивающие нижестоящих звеньев принимаются вышестоящими органами управления, причем следующая ступень иерархии считается более компетентной по всем вопросам и полнее формулирующей общие интересы.

2) Эти решения принимаются в виде команд, неукоснительных заданий, центрально планируемых показателей, не подлежащих изменению нижестоящим звеном в сторону уменьшения, а так же инструкцией о разрешенных способах выполнения этих задач.

3) Основным содержанием управления признается контроль за жестким соблюдением заданий и стимулирование перевыполнения плана.

4) Экономическое поведение всех нижестоящих звеньев в идеале ожидается одинаковым и по возможности унифицируется с помощью типовых организационных структур, штатов, единых систем оплаты труда и премирования.

Совершенствование организационных методов управления предприятия, в соответствии с изменившимися условиями выражается одним из важнейших задач управления.

Основные причины совершенствований:

- Неудовлетворительное функционирование предприятия.
- Перегрузка высшего руководства.
- Отсутствие ориентации на перспективу.
- Разногласия по организационным вопросам.
- Рост масштаба деятельности.
- Увеличение многообразия.
- Объединение хозяйствующих субъектов.
- Изменение технологии управления.
- Влияние технологии производственных процессов.
- Внешние экономические условия [2, с. 68].

Совершенствование организационных методов управления – это методы постановки и достижения целей в управленческой деятельности.

Подходы, методы, приемы при помощи которых осуществляются всевозможные виды управленческих работ, именуются конкретными или же характерными методами.

Для осуществления функции планирования и прогнозирования используются методы экстраполяции, регрессионного анализа, построения сценариев, моделирования, мозговой атаки, экспертный, факторного анализа, вырабатывания дерева решений.

Выполнения функций организывания и мотивации строится на

методах организации совместной деятельности людей:

- а) организационно-распорядительные;
- б) экономические методы, включающие метод индивидуального и коллективного стимулирования труда, способы экономического взаимодействия между подразделениями организации, методы участия в прибылях;
- в) социально-психологические методы, обеспечивающие необходимость работающих в саморазвитии и самореализации.

Методы, использующиеся при выполнении совершенствования управления, находятся в зависимости от характера учетных, аналитических и контрольных операций.

Проанализировав данное исследование, мы делаем вывод о том, что в организациях, где значительный уровень организационных методов управления, доведенных до стандарта предприятия и регламентов управления, и существенная трудовая и исполнительская дисциплина, существенно снижается необходимость в использовании распорядительных воздействий.

Использованные источники:

1. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 510 с.: табл., схемы - (Золотой фонд российских учебников). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01095-3;
2. Шаймиева, Э.Ш. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Э.Ш. Шаймиева; Институт экономики, управления и права (г. Казань). - Казань: Познание, 2014. - 132 с.: ил., табл. - Библиогр.: с.109.;
3. Егорова, М.В. Менеджмент: учебное пособие / М.В. Егорова; Федеральное агентство по образованию, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Казанский государственный технологический университет». - Казань: б.и., 2010. - 143 с.: табл., схем. - ISBN 978-5-7882-0950-0;

Монгуш О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и менеджмента

Монгуш Ч.О.

студент 4го курса группы 3-112-Ф

Монгуш Ш.Э.

студент 4го курса группы 3-112-Ф

экономический факультет

Республика Тыва, г. Кызыл

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: В данной статье исследованы экономические методы менеджмента. Данная работа посвящена изучению экономических методов управления, основанных на материальной заинтересованности работников и

активизируют их деятельность.

Ключевые слова: экономический метод управления, финансовые способы, управления, цель, компании, расчет.

Экономические методы управления используются в абсолютно всех степенях управления: в макро - и микро уровне коллективного сотрудника [2, с.38].

При управлении важными доходными способами, обеспечивающими действенное функционирование в рыночных соглашениях, являются:

- 1) Коммерческий расчет и внутрифирменный расчет;
- 2) Цены и механизм ценообразования;
- 4) Ценовая политика.

При коммерческом расчете особенное роль обретает исследование этого новейшего, то, что привнесено опытным путем в сущность торгового расплаты равно как важного способа хозяйствования.

Внутрифирменный подсчет во многом содержит элементы коммерческого расчета, поскольку он ориентирован на реализацию целей коммерческого расчета [1 с. 313].

Ценам и ценообразованию принадлежит центральное место в экономическом механизме управления предприятием.

Главная стратегическая задача предприятия заключается в том, чтобы предложить покупателю товар, ценность которого позволяла бы назначить цену, превышающую издержки.

Конечная задача ценовой политики – установление рентабельности согласно любому единичному подразделению, выдвигающемуся средоточием доходы, либо согласно целой компании. Признаками рентабельности имеют все шансы быть: степень доходы, годовой рост доходы, рост дивидендов в промоакцию.

Таким образом, в хозяйственной практике экономические методы происходит на уровне предприятий в соответствии с объективно возникающими потребностями в их применении. Основные потребности современных предприятий сегодня сосредоточены на создании систем управленческого учета, планировании и бюджетировании расходов на персонал в процессе бюджетного управления предприятием. Это связано с необходимостью формирования тактики и стратегии предприятия для достижения своих целей на рынке. А для этого требуется четко представлять все имеющиеся ресурсы, в том числе трудовые, и расходы, связанные с их функционированием[3].

Вывод: исходя из проделанных мною исследований данной темы, я пришел к следующим конкретным выводам:

Обобщение опыта отечественных и зарубежных фирм дает возможность сформулировать главную задача концепции управления персоналом: обеспечение кадрами, организация их результативного применения, высококлассного и общественного формирования. В согласовании с данным определяется концепция управления персоналом компании. В свойстве

основы с целью её возведения используются способы, созданные наукой и апробированные опытным путем.

Использованные источники:

1. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 279-316 с.
2. Основы менеджмента : учебник / под ред. В.В. Лукашевич, И.В. Бородушко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 38 с.
3. Методы определения величины средств на оплату труда в сметной стоимости строительства [Текст]: [монография] / Фролов В. И., Монгуш О. Н., Севек В. К.; Тывинский гос. ун-т. - Кызыл: Тывинский гос. ун-т, 2010. - 125 с. : ил., табл., цв. ил.; 20 см.; ISBN 978-5-91178-038-8 <http://os.x-pdf.ru/20tehnicheskie/428199-1-frolov-mongush-sevek-metodi-opredeleniya-velichini-sredstv-oplatu.php>

Монгуш О. Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и менеджмента

Доржу М. Д.

студент 4 курса, группы 3-112-Ф

Ондар Д. Ш-Б.

студент 4 курса, группы 3-112-Ф

экономический факультет

Республики Тыва, г. Кызыл

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются требования к управлению качеством продукции на предприятии. Значительное внимание уделено объектам и требованиям управления качества продукта.

Ключевые слова: качество продукции, социальный менеджмент, стандарт качества, свойства оценки качества.

В рыночной экономике под качеством принято понимать комплексное понятие, характеризующее эффективность всех сторон деятельности: разработка стратегии, организация производства и др.

Требования к качеству на международном уровне определены стандартами ИСО серии 9000. Первая редакция международных стандартов вышла в конце 1980-х годов и обозначала выход международной стандартизации на высококачественно новейший уровень.

Объектами этих стандартов стали:

- менеджмент качества (стандарты ИСО серии 9000);
- экологический менеджмент (стандарты ИСО серии 14000);
- менеджмент промышленной безопасности и охраны труда (стандарты серии OHSAS 18000);
- социальный и этический менеджмент (стандарты 8А серии 8000);
- менеджмент конкретных секторов экономики [2, с. 263]

Важными свойствами для оценки качества являются:

- технический уровень, который отображает материализацию продукта научно – технических достижений;
- эстетический уровень, который характеризуется комплексом свойств, связанных с эстетическими ощущениями и взглядами;
- эксплуатационный уровень, связанный с технической стороной использования продукции;
- техническое качество, предполагающее гармоничную увязку предполагаемых и подлинных потребительных свойств в эксплуатации изделия.

По мере развития рыночной экономики значение качества продукции рассматривается с позиции потребителя. В настоящее время система качества гарантирует конкурентоспособность продукта и пронзает все стороны жизни людей, считается важным стимулом работы любого человека и общества в целом. [2, с. 14].

Следует отметить, что в мировой практике проблема качества не может быть разрешена в отсутствии ученых, инженеров, менеджеров. Таким образом, нужна гармония всех образующих профессионального воздействия на качество. Основная цель, которую преследует система управления качеством предполагает под собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, снабжение и поддержание высокого уровня качества продукта. Система управления качеством должна удовлетворять стандартам ИСО 9000:2000.

При системном управлении качеством должны быть определены и выполнены такие требования, как:

- обязательные и законодательные;
- добровольного характера, в том числе определенные самой организацией;
- потребительские требования;
- общепринятые требования, без выполнения которых невозможно конкретное или предполагаемое использование продукции [2, с. 113].

При контроле качества подразумевается, в первую очередь, отделение хороших продуктов от плохих или выявление бракованных продуктов.

В процессе формирования рыночных отношений возникла острая конкуренция за привлечение на предприятия квалифицированных работников, а реальная заработная плата стало все в большей степени определяться соотношением спроса и предложения на рынке рабочей силы[3].

Статистические методы контролирования качества подразделяются:

- статистический приемочный контроль по альтернативному признаку;
- выборочный приемочный контроль по варьирующим данным качества;
- стандарты статистического приемочного контроля;
- система экономических планов;
- планы непрерывного выборочного контроля;
- методы статистического регулирования технологических действий.

Целью методов статистического контролирования является исключение случайных перемен качества продукта. Такие перемены вызываются определенными причинами, которые необходимо определить и устранить [1, с.6].

Исходя, из этого можно сделать вывод, что улучшение системы качества считается объективной необходимостью в условиях рыночной экономики.

Использованные источники:

1. Управление качеством: учебник, С. Д. Ильенкова, 4-ое изд., М. 2013г, - 6-107с.
2. Управление качеством: учебник, Е. Н. Михеева, М. В. Сероштан, 2-е изд., М. 2012г, - 14-263 с.
3. Методы определения величины средств на оплату труда в сметной стоимости строительства [Текст]: [монография] / Фролов В. И., Монгуш О. Н., Севек В. К.; Тывинский гос. ун-т. - Кызыл: Тывинский гос. ун-т, 2010. - 125 с. : ил., табл., цв. ил.; 20 см.; ISBN 978-5-91178-038-8 <http://os.x-pdf.ru/20tehnicheskie/428199-1-frolov-mongush-sevek-metodi-opredeleniya-velichini-sredstv-oplatu.php>

Монгуш О.Н., к.э.н.

кафедра экономики и менеджмента

Кара - Сал А.С.

студент 4 курса 3-112-Ф группы

Донгак С.М.

студент 4 курса 3-112-Ф группы

Экономический факультет

Республика Тыва, г. Кызыл

УЛУЧШЕНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: в данной статье анализируется создание эффективности интеллектуальных систем и поддержки процесса выбора и принятия административных решений.

Ключевые слова: управленческое разрешение, классификация решений, основные рубежи управленческих решений, разработка эффективности.

Управленческое решение - это выбор альтернативы, выполненным лицом, принимающим решение, в рамках его полномочий и компетенций и направленный на достижение целей организации.

Поскольку, спецификой управленческих решений является то, что все без исключения черты решений вообще (цели, способы их свершения, последствия) носят не личный, а общественный характер, и тем самым меняются условия их принятия и требования к субъекту, приобретающему решения. Поскольку принятие решения — процедура, на который влияет комплекс условий, представляется необходимым рассмотреть эти конкретные и индивидуальные факторы можно посмотреть более детально [1, с. 95].

Характеристика основных системных уровней управления и разработки решений.

К системным уровнем управления и разработки решений является: концептуальный, операциональный, элементный.

Концептуальный - анализ проблем выбор проблемы для решения, формирование цели и общего замысла ее достижения.

Операциональный - оценка эффективности и принятия решения на операцию в рамках намеченной цели, постановка задач исполнителям. Элементный - выбор технологического приемов, обеспечивавшего наиболее выгодное решение поставленной задачи.

Разработка эффективных решений – основополагающая предпосылка обеспечения конкурентоспособности продукции фирмы на рынке, формирование рациональных организационных структур, проведение правильной кадровой политики, регулирование социально - психологических отношений на предприятии, создания положительного имиджа и другие.

Таким образом, общая теория принятия решения, разработанная на основе математических методов и формальной логики, используется в экономике и имеет предпосылки для широкого распространения. С позицией данной теории принятие решений - это выбор из множества наиболее предпочтительной альтернативы. Под решением же понимается:

- Элемент множества возможных альтернатив;
- Нормативный документ, регламентирующим делом системы управления;
- Устные или письменные распоряжения необходимости выполнения абстрактного действия, операции, процесса;
- Регламентируемая последовательность действий для достижения поставленной цели;
- Нечто, отражающее осуществление назначенной цели (материальный объект, число, показатель и др.).
- Реакция на раздражитель [3, с. 10].

Объединяют следующие виды эффективности управленческого решения:

Организационная эффективность управленческого решения - выражаются в достижении целей меньшим числом работников или за меньшее время посредством оптимальной организационной структуры.

Экономическая эффективность управленческого решения определяются соотношениями полученных результатов к затратам на разработку и реализацию управленческого решения.

Социальная эффективность управленческого решения обеспечивается созданием лучших условий труда и отдыха в организации, лучшего социально- психологического климата в коллективе, более полного удовлетворения потребности работников в информации, знаниях, творческом труде, общении, возможности самовыражения при минимальных издержках

подобного обеспечения.

Технологическая эффективность управленческого решения заключается в достижении запланированного технологического уровня производства за более короткое время или с меньшими затратами.

Психологическая эффективность управленческого решения означает достижение организацией взаимопонимания, слаботанности, сплоченности и совместимости сотрудников при реализации определенного механизма социально - психологических методов управления, в том числе влияния авторитета и властных полномочий руководителей при их направленности в нужное русло при наименьших затратах [2, с.180].

Следовательно, нужно рассматривать процесс принятия решений как процедуру, основными участниками которой являются руководитель и аналитики. Именно такие человеческие, а не математические или машинные аспекты являются главными в процессе принятия решения.

Таким образом, на данном исследовании следует, создавать в дальнейшем критерии проверки утилитарной ценности технологий и методов принятия решений[2, с. 94].

Учитывая все выше сказанное, можно предложить следующее определение: заработная плата, как цена труда рабочей силы, занятой в производственной сфере, это основная часть жизненных средств работников, распределяемая между ними в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и зависящая от конечных результатов работы предприятия [4, с. 2].

Использованные источники:

1. Бирман Л.А. Управленческие решения: Учеб. пособие - М.: Дело, 2014 - 196 с.
2. Литвак Б.Г. Разработка управленческих решений: Учеб. - 4-е изд., испр. - М.: Дело, 2013 – 380 с.
3. Ларичев О.И. Наука и искусство принятия решений. - М.: «Наука», 2011 – 230 с.
4. Методы определения величины средств на оплату труда в сметной стоимости строительства [Текст] : [монография] / Фролов В. И., Монгуш О. Н., Севек В. К. ; Тывинский гос. ун-т. - Кызыл : Тывинский гос. ун-т, 2010. - 125 с. : ил., табл., цв. ил.; 20 см.; ISBN 978-5-91178-038-8 <http://os.x-pdf.ru/20tehnicheckie/428199-1-frolov-mongush-sevek-metodi-opredeleniya-velichini-sredstv-oplatu.php>

*Монгуш О.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и менеджмента
Шумакова Г.П.
студент 4 курса группы 3-112-Ф
Тыхеев К.А.
студент 4 курса группы 3-112-Ф
экономический факультет
Республика Тыва, г. Кызыл*

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ФИРМЫ

Аннотация: Данная работа посвящена изучению системы управления производительностью труда фирмы. Данная статья включает организованные и социальные факторы повышения производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, рыночные отношения, рабочая сила, оплата труда.

Качественные изменения в управлении производительностью труда фирмы отражают тот факт, что эти изменения тесно связаны с проблемами рынка. Таким образом, чтобы осуществлять производство на расширяющейся основе необходимо, порой менять и содержание деятельности фирмы.

Сосредоточение значительной части деятельности должно сопровождаться приобретением новых форм производственного обмена научно - техническими знаниями, опытом и другими услугами [1, с. 476].

В настоящее время тесная связь уровня заработной платы с результатами хозяйственной деятельности, к сожалению утрачена. В результате этого возникает отставание темпов роста заработной платы от роста цен на потребительские товары. Таким образом, экономика государства ориентируется на рыночные отношения, а один из главных ресурсов рыночной экономики - рабочая сила - все более отделяется от своей экономической оценки - стоимости [2, с.11].

Рынок трудовых ресурсов обеспечивает рабочей силой предприятия и организации, которые в свою очередь формируют спрос на производственный и интеллектуальный труд.

Предприятия и организации, в свою очередь, взаимодействуют с рынком товаров и услуг и формируют совокупное предложение, взамен получая выручку от реализации товаров и услуг.

Государственные органы реализуют рынок товаров и услуг путем предоставления земли и государственных ресурсов, установления цен и тарифов, и право регулирования общественного производства [3, с.93].

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что основными факторами, мешающими российскому рынку труда развиваться и быть более эффективным, являются низкая цена труда, безработица, неразвитость инфраструктуры, низкая трудовая мобильность работников и их незащищенность, недостатки институциональной среды.

Использованные источники:

1. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник / И.Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 510 с. : табл., схемы - (Золотой фонд российских учебников). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01095-3;
2. Методы определения величины средств на оплату труда в сметной стоимости строительства [Текст]: [монография] / Фролов В. И., Монгуш О. Н., Севек В. К.; Тывинский гос. ун-т. - Кызыл: Тывинский гос. ун-т, 2010. - 125 с. : ил., табл., цв. ил.; 20 см.; ISBN 978-5-91178-038-8 <http://os.x-pdf.ru/20tehnicheskie/428199-1-frolov-mongush-sevek-metodi-opredeleniya-velichini-sredstv-oplatu.php>
3. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. Пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2006.- 464 с. - (Высшее образование).

Монгуш О.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

Тувинский государственный университет

Сарыглар С.А.

студент 2 курса

экономический факультет

Кежик-оол Б.Н.

студент 2 курса

экономический факультет

Россия, г. Кызыл

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Развитие бизнеса, а особенно малого бизнеса в развитых странах является крупнейшим производителем благ, услуг, работодателем, катализатором научно-технического прогресса. В мире от половины до двух третей всех изобретений приходится на сферу малого бизнеса.

Необходимо отметить, что в настоящее время недостаточно исследованы вопросы, затрагивающие управление малого бизнеса, а также способы представления научно-технической информации по этим предприятиям.

Разработка и внедрение современных информационных технологий и механизмов требует дальнейшего развития методов управления и автоматизации малых предприятий. Для этого следует обеспечить региональный межотраслевой комплекс адекватными информационными ресурсами в воспроизводственных процессах на малых предприятиях.

В ходе рассмотрения особенностей информационной системы и поддержки малого бизнеса необходимо сформировать поэтапно информационную систему. Для этого на первом этапе нужно определить цели и задачи, требуемые для принятия решений по малым предприятиям и получения результата. На втором этапе построить систему взаимодействия

малых предприятий с аналитиками и экспертами, формирующими знания в области информационной поддержки малых предприятий. На третьем этапе полученную информацию проанализировать и использовать для решения проблем управления малыми предприятиями⁹.

Как известно, использование информационных технологий связано со стандартизацией управления социально-производственными процессами за счет одних тех же информационных систем. Современные инструменты разработки программных продуктов делают процесс разработки решений по дальнейшему развитию малых предприятий прозрачным. Процессы материализуются в оптимальные модели, и благодаря этому снижаются потери от производства.

В настоящее время уже многие руководители и менеджеры предприятий используют в управленческой практике информационные технологии. Но все же есть где компьютер используется как печатающее устройство. Исходя из современного уровня организации развития технологических процессов, необходимо знать, что для качественного управления малыми предприятиями необходимо применение информационных технологий в деятельности, начиная от руководителя и заканчивая простыми рабочими.

Для более полного и качественного удовлетворения потребностей в современных информационных ресурсах в области организации и управления деятельностью малых предприятий необходимо наличие как самих инновационных информационных ресурсов, так и оптимальной методики их применения.

В странах, где малые и средние фирмы развиваются десятилетиями, эта сфера экономики устойчиво создает до 50–60% ВВП. По данным экспертов ООН, в мире малым бизнесом занято более 50% населения. Люди, которые работают в малом бизнесе, получают стабильную хорошую зарплату, могут купить услуги, более дорогие товары, что, естественно, стимулирует развитие и расширение производства. ¹⁰

Очень важно, что население убедилось в необходимости малого бизнеса, так как он может активно воздействовать на экономическую конъюнктуру, на обеспечение товарами народного потребления.

Малый бизнес является сектором выживания, втягивающим в реформаторский процесс людей, потерявших работу, военнослужащих, увольняемых в запас и практически единственным сектором оздоровления серьезно «больных» переходных общественных групп. Малые предприниматели все менее зависят от государства и могут, расширяя сферу своей деятельности, уменьшить остроту безработицы. В результате сектор малого предпринимательства может способствовать обеспечению в

⁹ Гасликова И.Р., Гохберг Л.М. Информационные технологии в России / И.Р. Гасликова, Л.М. Гохберг. - М.: ЦИСН, 2012.

¹⁰ Кокаева Т.Т., Бугулова Т.Т. Проблемы формирования принципов стратегического учета и управления их основными элементами // Изв. ГГАУ Т. 49, ч. 3. – В. – 2012. – С. 365-376

определенной степени экономической и политической стабильности в обществе.

Успешное функционирование малых организаций, включающее в себя достижение цели по максимизации прибыли, невозможно без современного учетно-аналитического обеспечения. Немаловажную роль в развитии малого предприятия играет использование всех возможностей современных информационных технологий.

В настоящее время применение информационных технологий на малых предприятиях определяет не только высокую производительность труда, инновационность в технологиях, качество обслуживания клиентов, но, самое главное, позволяет получать существенные преимущества в конкурентной борьбе.

При использовании информационных технологий в малом бизнесе возникают проблемы, связанные с выбором оптимального решения автоматизации производственных процессов, не ущемляющих рамки бюджета.

Современные информационные технологии ориентированы не только на решение конкретных бизнес-задач, но также они стремятся охватить все аспекты деятельности предприятия. Для их успешного внедрения необходимы и специалисты соответствующего качества. От эффективности внедрения коммуникативно-информационных технологий на предприятии зависит, по какой траектории будет проходить развитие компании и будет ли это развитие со знаком «плюс».

Уже достаточно долго одним из крупнейших разработчиков программного обеспечения в России является фирма «1С», автоматизирующего не только бухгалтерский учет предприятия (как коммерческого, так и бюджетного), но и другие сферы деятельности, например, управленческий учет.

В настоящее время трудно назвать отрасль народного хозяйства, для которой нет готового прикладного решения по автоматизации ведения учета, разработанного фирмой «1С». Одним из важнейших преимуществ программных продуктов фирмы «1С» является доступный и понятный интерфейс.

Главным достоинством служит тот факт, что программы на платформе «1С» можно настраивать под собственные потребности, а также можно разрабатывать собственные приложения.

Таким образом, использование возможностей информационных технологий позволяет за короткий период времени выбрать оптимальный вариант решения производственной или управленческой задачи. Это приводит к снижению временных и, как следствие, финансовых затрат. При таком подходе влияние субъективного фактора мало, сам процесс исполнения легко контролируется, что позволяет вводить своевременные коррективы и устранять влияние не желательных факторов.

Для успешного внедрения необходимо решение следующих задач:

1. Повсеместное внедрение информационных систем во все сферы деятельности малых предприятий, как одного из приоритетных направлений развития предпринимательства страны.

2. Снижение затрат малых предприятий на приобретение соответствующего оборудования и минимизация расходов на средства передачи информации и связи.

3. Разработка инновационной методики обучения сотрудников по использованию возможностей современных информационных технологий, начиная с пользовательского режима.

4. Создание современной системы повышения квалификации сотрудников бизнеса, основу которой составляют программы по изучению профессиональных пакетов программ.

Использованные источники:

1. Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 160 с.

2. Гасликова И.Р., Гохберг Л.М. Информационные технологии в России / И.Р. Гасликова, Л.М. Гохберг. - М.: ЦИСН, 2012.

3. Кокаева Т.Т., Бугулова Т.Т. Проблемы формирования принципов стратегического учета и управления их основными элементами // Изв. ГГАУ Т. 49, ч. 3. – В. – 2012. – С. 365-376

Монгуш О. Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и менеджмента

Коршунова Н. В.

студент 4 курса группы 3-112-Ф

Коржевская А. Ф.

студент 4 курса группы 3-112-Ф

экономический факультет

Республика Тыва, г. Кызыл

УЛУЧШЕНИЕ ФУНКЦИЙ МОТИВАЦИИ ФИРМЫ

Аннотация: В данной статье мы рассмотрели, какое значение в современном менеджменте приобретают мотивационные аспекты. В настоящее время мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов.

Ключевые слова: мотивация труда, производительность труда, управление персоналом.

Мотивация – это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей [1, с. 86].

В государственном стандарте сущность мотивации трудовой деятельности рассмотрена в научных трудах большинства отечественных ученых в области экономики труда, управления персоналом, менеджмента и психологии. Функция мотивации одна из обширных областей науки практики

управления персоналом ориентирована в основном на использование побудителей человеческой активности, для эффективного управления сотрудниками ради достижения целей организации [2, с. 67].

Можно констатировать, что мотивация делится так же на два вида:

➤ Материальная - это мотивация, которая, ориентирована на объективную заинтересованность самих же сотрудников, получении материальных выгод, повышающих их благосостояние;

➤ Нематериальная мотивация – она ориентирована на использование интеллектуального, морального, кадрового мотиватора [2, с. 68].

Одной из особенностей мотивации является творческая активность людей, развитие личности в процессе трудовой деятельности и общественная активность в сфере производства.

Так же, социологические исследования показали что, менеджеры должны постоянно обдумывать возможные способы улучшения работы и мотивации людей, работающих с ними. Так же главным мотиватором является уровень оплаты труда, который зависит не только от сложности выполняемых работ, но и от набора специальностей, которые работник способен использовать в своей деятельности [3, с. 98].

В ходе наблюдений мы увидели, что стимулирующую роль так же могут играть и льготы, составляющие социальный пакет (организация питания, бесплатный проезд на работу, дополнительная медицинская страховка и т.д.).

В результате данного исследования можно сделать вывод о том, что в первую очередь, следует определить, чего хочет получить от работы тот или иной человек? Это может быть не только денежное вознаграждение, но и социальная защищенность, принадлежность к известной компании, хорошая рабочая обстановка, удовлетворение от интересной для него работы, высокое качество жизни, возможность продвижения по карьерной лестнице. Другим фактором, безусловно оказывающим влияние на эффективность труда работников, является обстановка внутри компании. Здесь руководителям необходимо понять, что ни при каких условиях нельзя экономить на условиях труда работников и создании благоприятного психологического климата внутри компании.

В настоящее время для того чтобы добиться успеха, невозможно обойти проблему мотивации персонала.

Использованные источники:

1. Пилипенко Н.Н., Татарский Е. Л. Основы менеджмента: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 144 с.
2. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. – 2 изд., перераб. И доп. – М.: ИНФА-М, 2006. – 464 с. – (Высшее образование).
3. Методы определения величины средств на оплату труда в сметной стоимости строительства [Текст] : [монография] / Фролов В. И., Монгуш О. Н., Севек В. К. ; Тывинский гос. ун-т. - Кызыл : Тывинский гос. ун-т, 2010. - 125 с. : ил., табл., цв. ил.; 20 см.; ISBN 978-5-91178-038-8 <http://os.x-pdf.ru/20tehnicheskie/428199-1-frolov-mongush-sevek-metodi-opredeleniya->

*Монгуш О.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмент»
Тувинский государственный университет
Кендиван Я. А.
студент 2 курса
Экономический факультет
Россия, г. Кызыл*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управление персоналом - жизненно обусловленная стратегическая функция, в течение 20 века сформировавшаяся в самостоятельную структуру в ходе эволюции многообразных форм управления.

В условиях становления рыночной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

Поскольку все цели организации достигаются через людей, именно управление персоналом должно быть на первом месте среди прочих компонентов менеджмента предприятия. Однако, несмотря на колоссальную значимость правильного подбора персонала для каждого конкретного предприятия, руководство зачастую стоит перед выбором, с одной стороны, принять опытного и квалифицированного работника, с другой - по родственным связям.

Таким образом, в современных условиях многие руководители недооценивают важность и принципиальность решений, связанных с подбором и расстановкой кадров, отдавая предпочтение узко личным интересам.

Значение совершенствования технологии процесса управления для повышения эффективности работы управленческого аппарата.

Эффективность работы управленческого аппарата значительно повышается, когда руководство фирмы проявляет заботу о людях; в результате повышается их жизненный тонус и психологический климат в коллективе. Эффективное управление персоналом должно помогать фирме через её обеспечение компетентными и заинтересованными в результатах своего труда работниками. Отсюда, - человеческий фактор должен постоянно учитываться как в тактических (краткосрочных), так и долгосрочных стратегиях фирмы. В условиях рыночной экономики выживание является очень важной задачей любой хозяйственной и коммерческой фирмы (предприятия, организации).

Управление персоналом - деятельность, призванная служить важной гарантией того, что предприятие будет работать эффективно. Одна из проблем высшего управления в области стратегического планирования,

планирования, касающегося людей, состоит в том, что все ресурсы можно оценить в денежном выражении, а человеческие ресурсы «не переводятся на деньги». Задача состоит в совмещении оценки финансовых, материальных и людских ресурсов фирмы, которая решается либо отделом по управлению персоналом, либо отдельными руководителями (в более мелких фирмах). Цели управления персоналом:

1. Обеспечение организации хорошо подготовленными и заинтересованными (мотивационными) работниками;
2. Доведение до каждого работника намерений (планов) отдела по управлению персоналом;
3. Активное использование квалификации, практического опыта, мастерства и работоспособности сотрудников.

Цели управления персоналом можно достичь, если опираться на каждого работника, при этом с каждым работником должна проводиться кропотливая работа.

Элементы процесса управления и его технология.

Составляющими элементами процесса управления являются назначенная (подобранная самостоятельно) группа специалистов, целью деятельности которой является повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, разработка и реализация программы развития кадров организации. В организации разрабатывается стратегия управления человеческими ресурсами: определяются перспективные ориентиры использования персонала, его обновление и совершенствование, развитие мотивации.

Мировой опыт применения современных персонал-технологий.

Практический менеджмент выступает как продукт естественно-исторического развития общества, отражает его внутреннее состояние, обобщает пороки и добродетели, становится зеркалом общественного здоровья.

Законы управления едины, но каждая страна реализует их специфично, на основе менталитета народа, в рамках сложившихся традиций, в русле национальной культуры и психологии людей. В результате возникает множество оттенков управления, но главным фактором является идеология - основные идеи и принципиальные позиции, целевые установки и ценностные ориентации, определяющие ход и исход управления.

Философия управления персоналом является неотъемлемой частью философии организации, ее костяком. Под философией организации следует понимать совокупность внутриорганизационных принципов, моральных и административных норм и правил взаимоотношений персонала, систему ценностей и убеждений, воспринимаемых всем персоналом и подчиненную глобальной цели организации. В основе философии организации лежит философия управления персоналом.

По мнению западных специалистов, кадровая служба на современном этапе является такой же профессиональной работой, как и другие службы на

производстве.

Таким образом, в условиях становления рыночной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных персонал-технологий по управлению персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

В системе мер реализации экономической реформы особое значение придается повышению уровня работы с кадрами, постановке этой работы на прочный научный фундамент, использованию накопленного в течение многих лет отечественного и зарубежного опыта.

Поскольку все цели организации достигаются через людей, именно управление персоналом должно быть на первом месте среди прочих компонент менеджмента предприятия. Но если принять во внимание, что неправильно поставленные цели обрекают фирму на неудачу независимо от персонала, приоритет следует отдать стратегическому менеджменту.

Использованные источники:

1. Андреева В.И. Делопроизводство а кадровой службе - М., 2001 г.
2. Бородкин Р.М. Внимание: конфликт! - Новосибирск, 2000 г.
3. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, процесс - М. 2001 г.
4. Веснин В.Р. Менеджмент для всех - М., 2000г.
5. Волкова К.А. Государственное предприятие: структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции - М., 2001 г.

Моргунова С.Ю.

магистрант

ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный

университет им. И. Канта»

Россия, г. Калининград

Зайцева Н.А., д-р экон. наук

профессор

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Москва

ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются тренды развития экологического туризма в Калининградской области на ближний, среднесрочный и долгосрочный периоды. Также авторами сформулированы возможности и угрозы одного из трендов

Ключевые слова: экологический туризм, эко-туристы, экологические туры (эко-туры)

Таблица 1. Основные тренды в развитии экологического туризма в Калининградской области

Основные зоны моделирования*	Ближний (2016-2018 г.)	Среднесрочный период до 2025 года	Долгосрочный период до 2030 года
«Бизнес и власть»	Увеличение ассортимента экотуров на озере Виштынец (биокурорт с экологической направленностью и пешеходные экологические тропы), которое будет контролировать и спонсировать Министерство туризма КО	Улучшение маркетингового продвижения экологического туризма Министерством туризма КО на мировом и внутреннем туристских рынках.	Увеличение Министерством туризма КО программ по непрерывному экологическому образованию среди населения различного возраста и социального состава: от школьников до владельцев экоотелей и турфирм(создание эколого-социального центра, разработка зеленых маршрутов)
«Региональный продукт и бизнес»	Расширение ассортимента экотуров в Полесске) (разработка нового маршрута с посещением природного заказника «Дюнный», водный маршрут "Рыбачий – Полесск – Лесное"), которое будет осуществляться местными предпринимателями	Увеличение количества экотуристов на территории Калининградской области в связи с наличием уникальных и разнообразных природно-ландшафтных условий и ресурсов (незамерзающее море, заливы, крупнейшее в мире месторождение янтаря, наличие национального парка Куршская коса и др)	Расширение туроператорами ассортимента экотуров в различных турфирмах КО в связи с увеличением спроса на недорогие экотуры Калининградской области

«Подготовка кадров и бизнес»	Повышение качества подготовки кадров по экологическому туризму в связи с ростом требований к уровню сервиса со стороны туристов, приезжающих в КО по направлению «экологический туризм»	Ухудшение экологии и повышение спроса на эко-туры приведут к появлению профессии экопроповедник, который будет востребован в турфирмах, оказывающих услуги в области экологического туризма.	Увеличение количества специалистов по экологическому туризму, в том числе экопроповедников, в связи с увеличением спроса на данный вид туризма

Таблица 2. Описание тренда в развитии экологического туризма Калининградской области

ТРЕНД			
Название	Увеличение количества эко-туристов на территории Калининградской области в связи с наличием уникальных и разнообразных природно-ландшафтных условий и ресурсов (незамерзающее море, заливы, крупнейшее в мире месторождение янтаря, наличие национального парка Куршская коса и др)		
Описание	Из-за проблем окружающей среды (загрязнение, защита и т.д.) интерес туристов к эко-турам и сохранению природы будет расти, что приведет к увеличению спроса на новые уникальные эко-туры КО, в которых будут применены инновации		
Вероятность	Более 90%	50-90%	Менее 50%
Горизонт	ближний	Средний	дальний
Возникает для:	Предприятий индустрии туризма: турфирм, средств размещения, предприятий питания, туристско-информационных центров		

Таблица 3. Возможности и угрозы, которые могут возникнуть при реализации трендов развития экологического туризма в Калининградской области

ТРЕНД: Увеличение количества эко-туристов на территории Калининградской области в связи с наличием уникальных и разнообразных природно-ландшафтных условий и ресурсов (незамерзающее море, заливы, крупнейшее в мире месторождение янтаря, наличие национального парка Куршская коса и др)			
ВОЗМОЖНОСТЬ			
Название	Развитие экологического туризма в КО в связи увеличением количества эко-туристов		
Описание	Развитие экологического туризма в КО произойдёт в связи увеличением количества эко-туристов. Это будет способствовать сохранению природных ресурсов, а налоги от продаж эко-туров будут поступать в региональный бюджет от турфирм, реализующих экологические туры		
Вероятность	Более 90%	50-90%	Менее 50%
Горизонт	ближний	Средний	дальний
Возникает для:	Предприятий индустрии туризма: турфирм, средств размещения , предприятий питания, туристско- информационных центров		
УГРОЗА			
Название	Увеличение количества эко- туристов приведет к превышению лимита посещения экологических комплексов КО		
Описание	Из-за увеличения потока эко-туристов повысится нагрузка на экологические комплексы, кроме того не все желающие смогут попасть на территорию парка, а это приведет к неудовлетворенности туристов.		
Вероятность	Более 90%	50-90%	Менее 50%
Горизонт	ближний	Средний	дальний
Возникает для:	Предприятий индустрии туризма: турфирм, средств размещения , предприятий питания, туристско- информационных центров		

Использованные источники:

1. Баранова Т. Е. Бизнес в агро- и экотуризме: пособие.- Минск, издательство "Четыре четверти", 2014.- 380 с.
2. Косолапов А.Б. Теория и практика экологического туризма . – М.: Кнорус, 2005. – 240 с.
3. Национальный парк "Куршская коса" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.park-kosa.ru/> (дата обращения: 1.05.2016).
4. Региональный информационный центр туризма Калининградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://visit-kaliningrad.ru/> (дата обращения: 1.05.2016).
5. Эко-отели мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

*Морозова Д.А.
магистрант, 1 курс
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования «Национальный
исследовательский
Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского»
факультет «Институт экономики и предпринимательства»
Россия, г. Нижний Новгород*

ОБЩИЙ ЦЕНТР ОБСЛУЖИВАНИЯ: «ПАЛОЧКА-ВЫРУЧАЛОЧКА» ИЛИ ПУСТАЯ ТРАТА ДЕНЕГ ОРГАНИЗАЦИИ?

Аннотация: данная статья посвящена исследованию новой модели управления организацией — общему центру обслуживания. В статье раскрываются предпосылки к его созданию и необходимые для этого условия. Также рассматриваются возможные аргументы «за» и «против» внедрения данной модели и оцениваются все возможные связанные с этим риски.

Ключевые слова: общий центр обслуживания, модель бизнеса, управление персоналом (HR).

В настоящее время крупные корпорации активно занимаются реорганизацией своего бизнеса, ищут новые, более эффективные модели управления бизнес-процессами. Главным образом, это связано с расширением их деятельности и усложнением управления организацией в целом, что приводит к необходимости интегрирования отдельных элементов системы управления. Но также перед компанией появляется и другая задача — контроль и сокращение управленческих и производственных расходов. И одним из способов решения этой дилеммы является создание Общего центра обслуживания.

В экономической литературе нет однозначного определения общего центра обслуживания (ОЦО). Его рассматривают как модель организации бизнеса и функционирования компании и как самостоятельную организацию.

В данной статье мы будем придерживаться следующего наиболее близкого нам определения ОЦО:

Общий центр обслуживания — это модель организации бизнеса, при которой определенные сервисные функции (чаще наиболее стандартизированные) в рамках холдинга передаются в единый центр — специализированное подразделение или специально созданное предприятие. Делается это для того, чтобы предприятия могли сосредоточить свои ресурсы на решении целевых производственных задач. Чаще всего передаются такие вспомогательные функции, как бухгалтерский и налоговый учет, делопроизводство, кадровый учет, ИТ, логистика, закупки.

Можно подумать, что данная концепция очень напоминает аутсорсинг.

И это действительно так, однако, существенная разница между ними заключается в том, что общий центр обслуживания полностью контролируется управляющей компанией — его иногда называют «внутренний аутсорсинг» или «инсорсинг».

Концепция создания общих центров обслуживания в сфере финансов, бухгалтерского учета, ИТ, кадрового делопроизводства, логистики и закупок успешно применяются как в зарубежных, так и в отечественных компаниях. Основные тенденции централизации проявились в России в течение последних семи-восьми лет.

Компании, которые задумываются о внедрении модели ОЦО, как правило, обладают следующими характеристиками:

- Осуществляют свою детальность в нескольких географических регионах;
- Рост осуществляется посредством приобретения новых компаний, создания альянсов и т.д.;
- Дублирование отдельных поддерживающих функций в каждом из структурных подразделений, дочерних предприятий, (финансы и бухгалтерский учет, закупки, кадры, ИТ и т.д.), зачастую существование собственных разработанных политик и процедур;
- Нехватка квалифицированных сотрудников в регионах присутствия;
- Затраты на осуществление отдельных операций/транзакций превышают средние значения по индустрии
- Большие объемы операций/транзакций;
- Потребность в существенных инвестициях в информационные системы и реинжиниринг бизнес-процессов.

Можно выделить несколько основных причин для создания общего центра обслуживания. Конечно, главным и наиболее мощным стимулом к внедрению модели ОЦО является сокращение затрат организации, экономия на объёмах работы и повышение интенсивности труда сотрудников, что достигается, главным образом, за счёт вынесения поддерживающих функций в отдельную сервисную структуру. Для России, в силу значительных региональных различий в уровнях оплаты труда, дополнительная экономия средств достигается за счёт размещения ОЦО в городах с более низкой стоимостью квалифицированной рабочей силы, чего нельзя добиться в условиях типичной системы управления.

Наряду с сокращением затрат многие компании выделяют ещё одну цель создания ОЦО – повышение качества оказываемых услуг. При этом под качеством услуг понимается как качество взаимодействия между заказчиком и исполнителем, так и снижение количества ошибок при выполнении операций. Дополнительным преимуществом является то, что выполнение операций в едином центре существенно облегчает внедрение изменений, сокращает сроки обработки информации и её консолидации на уровне компании.

Также к преимуществам создания ОЦО можно отнести и повышение

организационной гибкости. Отделение вспомогательных процессов от основного бизнеса компании позволяет более полно сосредоточиться на ключевых процессах и сделать вспомогательные функции клиент-ориентированными.

В целом, использование модели общего центра обслуживания приводит к сокращению затрат на содержание вспомогательных функций и повышению эффективности деятельности организации.

Сокращение затрат	Повышение эффективности
— Реинжиниринг и стандартизация бизнес-процессов — Экономия объема — Устранение дублирующих функций — Экономия на масштабе — Сокращение коммуникаций за счет единого местоположения — Автоматизация и отказ от выполнения ручных операций (ERP, документооборот и пр.) — Повышение прозрачности и управляемости компании	— Распространение лучших практик — Повышение качества управленческой информации — Уменьшение времени принятия решения — Четкое распределение ролей и ответственности — Развитие ключевых компетенций и навыков — Внедрение культуры клиентоориентированного подхода

Однако, для того чтобы достичь запланированного эффекта от внедрения ОЦО приходится проделать большую работу по стандартизации бизнес процессов и методологии (например, унифицировать справочник начислений и удержаний, подходы к учёту рабочего времени, разработать единые шаблоны документов и т.д.).

Проанализировав все преимущества внедрения ОЦО можно подумать, что это некая «палочка-выручалочка» или «Святой Грааль» для организации, однако есть ряд сопряженных с использованием данной модели рисков, пренебрежение которыми может привести к нежелательным последствиям. Для того чтобы ОЦО эффективно функционировал, необходимо учитывать опыт компаний, развивающих данное направление. Назовем основные виды проблем, с которыми может столкнуться организация, стремящаяся внедрить данную модель.

Конечно, создание общего центра обслуживания требует от организации ощутимых инвестиций. При этом положительные результаты его внедрения не проявляются в одночасье — подобный проект может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от множества факторов: от масштаба и сложности передаваемых центру функции, наличие единой информационной системы и т. д.

Из-за того что ОЦО предоставляет стандартную услугу, потребители услуг лишаются возможности выбора варианта оказания услуг, наиболее подходящего для них. Впрочем, в некоторых компаниях кадровые ОЦО, деятельность которых стабилизировалась и достигла плановых показателей

эффективности, готовы обеспечить индивидуальный подход в обслуживании своих клиентов при условии применения повышающих коэффициентов к стандартным условиям оплаты их услуг.

Слабой стороной многих ОЦО, и кадровые не исключение, является высокий уровень текучести сотрудников, прежде всего из-за большой интенсивности работы, низкой оплаты труда и ограниченности возможностей карьерного роста. Проблемой может стать и сопротивление руководства переводимых на данную модель предприятий, так как чаще всего именно нежелание сотрудников становится тем «камнем преткновения», из-за которого внедрение ОЦО становится невозможным.

Обобщая все вышесказанное, можно с уверенностью утверждать, что данная модель обладает как своими достоинствами, так и недостатками. В целом, общий центр обслуживания предлагает экономически эффективную, рентабельную и надежную платформу для предоставления качественных услуг. Это хорошая стратегия для повышения эффективности деятельности организации. Однако, для того, чтобы внедрение модели общего центра обслуживания имело успех и дало положительные результаты, руководству организаций необходимо тщательно оценить все связанные с этим риски, продумать каждый свой шаг по пути создания данной модели и, главное, подстроить ее под себя. Именно таким образом ваш проект по внедрению общего центра обслуживания «встанет с правильной ноги» с соответствующими действительности ожиданиями и большой вероятностью достижения наилучшего результата.

Использованные источники:

1. Пожарницкая О.В., Демьянченко. Ю.В Аутсорсинг бизнес-процессов или общий центр обслуживания?/ Вестник Саратовского государственного технического университета, 2012, №1, том 1.
2. Аксенов Д. «Объединенные центры обслуживания в области управления персоналом» / "Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом)", 2012, N 5
3. Общий центр обслуживания (Сайт <http://www.e-xecutive.ru/management>) URL <http://www.e-xecutive.ru/management/practices/338605-obschii-tsentr-obsluzhivaniya> (Дата обращения 08.05.2016г.)
4. Allan McCarthy. The Good, The Bad, and The Ugly of Shared Services Implementations (Сайт <http://www.humanresourcesiq.com>) URL <http://www.humanresourcesiq.com/hr-shared-services/articles/the-good-the-bad-the-ugly-of-shared-services-implementations> (Дата обращения 11.05.2016г.)
5. Kathy Hoffelder. Shared Service Centers: Not Just Cost Savers (Сайт <http://ww2.cfo.com>) URL <http://ww2.cfo.com/management-accounting/2013/06/shared-service-centers-not-just-cost-savers> (Дата обращения 11.05.2016г.)

*Морозова Т.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Найденова Р.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономического анализа, финансов и аудита»
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол*

ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ АПК

В современных условиях предприятия самостоятельно выбирают стратегию и тактику своего развития. Самофинансирование, обеспечивающее финансовую устойчивость, стало одной из первоочередных задач развития, которое достигается за счёт прибыли.

Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, его финансовая независимость от внешних кредиторов и инвесторов, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, а также такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления [1].

Финансовая устойчивость формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды (рис. 5). Их соотношение, взаимодействие исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы [1].

С целью предотвращения кризисной ситуации в финансовой деятельности предприятия и повышения финансовой устойчивости может быть использован ряд мер профилактического характера. Одним из классических направлений текущей профилактики финансовой устойчивости предприятия может стать регулярная оценка его платёжеспособности на основе изучения потоков денежных средств. Другой действенной мерой могут быть консультации независимых экспертов относительно анализируемого предприятия. Рассматриваемые мероприятия в целом будут способствовать повышению финансовой устойчивости предприятия [1].



Рисунок 5 - Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации

Рассмотрим особенности финансовой устойчивости предприятий АПК. Перерабатывающая промышленность АПК – одна из ведущих отраслей экономики России. В настоящий момент она включает 30 отраслей с числом занятых около 1,5 млн. человек. За счёт налоговых отчислений предприятиями данного сектора формируется 16% доходной части федерального и значительная доля региональных бюджетов, т.е., её динамичное развитие является основой для повышения материального благополучия существенной части населения страны и развития экономики в целом.

Среди основных тенденций развития перерабатывающей промышленности АПК можно отметить следующее (рис. 6):

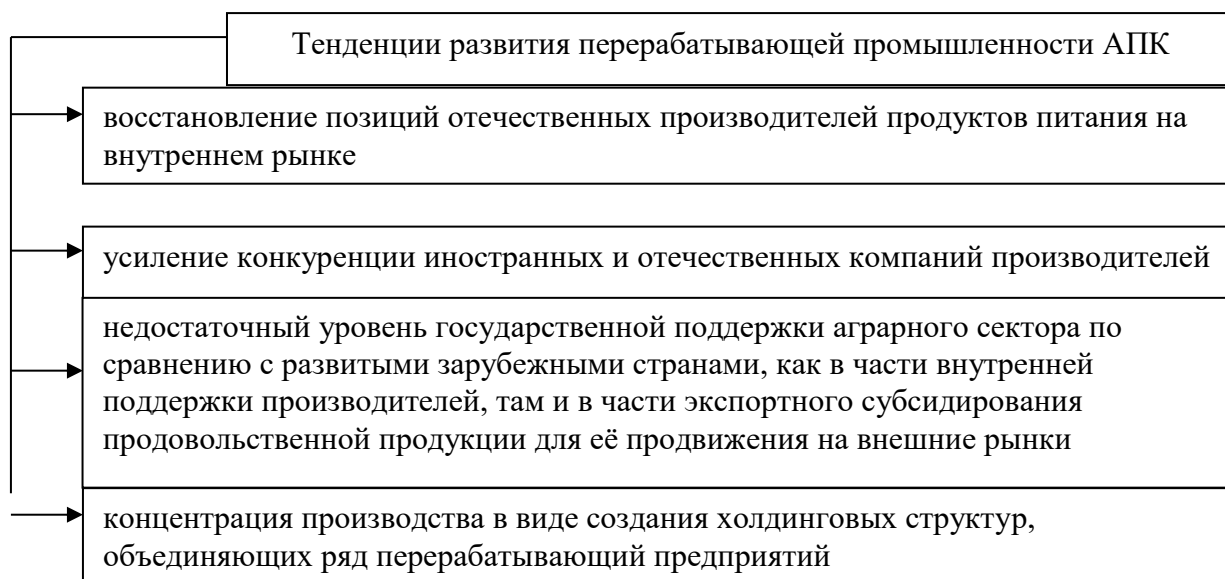


Рисунок 6 - Основные тенденции развития перерабатывающей промышленности АПК

Для достижения главной цели управления потенциалом перерабатывающих предприятий АПК необходимо решить проблему разработки и внедрения в организациях системы управления потенциалом предприятий (СУПП), которая должна обеспечить их устойчивое функционирование и развитие, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе в условиях современного рынка, т.е. в условиях постоянной информационной неопределённости, конъюнктуры, риска [2].

Когда речь идёт об управлении потенциалом, то важнейшим аспектом можно считать оценку совокупного экономического потенциала, текущей степени его использования, а также формирование стратегически ориентированного потенциала предприятия, что выражается не только наличием ресурсов (ресурсный потенциал), но и способностью создавать с их помощью добавленную стоимость [3].

В свою очередь, предприятия-производители смогли бы решить многие из накопившихся проблем путём создания интегрированных предприятий и объединений, способных при содействии государства осуществлять согласованную инновационную политику, долгосрочных вложения, техническое перевооружение и инфраструктурное развитие на своей области. Разновидностью интегрированных предприятий являются совместные предприятия. Совместное предприятие – это предприятие, корпорация или иное объединение, образованное двумя или большим числом юридических и физических лиц, которые объединили свои ресурсы (капитал, технологии, человеческие ресурсы и т.д.) с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса. Партнёры осуществляют совместное управление и контроль над деятельностью предприятия, получают совместный доход и вместе несут убытки [4]. Договора о совместной деятельности нашли широкое применение

в российской практике ведения бизнеса, многие находят в создании совместного предприятия один из способов налоговой оптимизации [5].

Таким образом, совместная деятельность обладает рядом существенных преимуществ [6]:

- организации имеют возможность эффективно и быстро входить на новые рынки, благодаря тому, что предприятия-партнёры делятся знаниями, опытом, связями, клиентской базой, имиджем и т.д.
- появляется возможность расширения своей сырьевой базы, приобретения сырья более высокого качества, организации ритмичных поставок готовой продукции;
- организация, входящая в совместное предприятие, обладает большим запасом прочности в случае неудач, т.к. риски делятся между партнёрами;
- организация может получить доступ к большим ресурсам, включая новейшие технологии, ноу-хау, обучение персонала, новейшие знания в данной сфере, определённые материальные ресурсы, услуги и т.д.;
- у организации появляется возможность глубокого изучения соответствующего рынка и приобретения опыта, необходимого для расширения деятельности на нём в долгосрочной перспективе;
- могут создаваться временные совместные предприятия, чтобы справиться с проектами, которые не по плечу отдельной организации.

Всё это позволит малым и средним предприятиям перерабатывающей промышленности АПК успешно конкурировать с более крупными игроками отрасли, что в свою очередь повысит эффективность данного сектора экономики.

Использованные источники:

1. Гутковская, Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по её повышению/ Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник// Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 2 (124). – С. 35-47
2. Актуальные проблемы управления потенциалом предприятия // Научный интернет-журнал Happy Pills. – 2012 г.
3. Мотов М.А. Проблемы управления экономическим потенциалом предприятия в рыночных условиях // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2011. – №9. – С.42-44
5. Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03
6. Попова, Л.В. Противоречия и этапы развития механизма государственного финансового регулирования АПК [Текст] / Л.В. Попова // Финансы и кредит. – 2013. - №28. – С.42-46

Морозова Т.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Найденова Р.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономического анализа, финансов и аудита»
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Деятельность компании – это трудный динамичный процесс, который является итогом постоянного циклического перемещения денежных средств. Одной из трудностей, появляющихся перед хозяйствующими субъектами в современных обстоятельствах, является восстановление и поддержание динамики циклов операционной, инвестиционной и экономической деятельности, что является залогом необходимой ликвидной позиции компании и реализации его спроса на денежные средства. Для того чтобы разрешить данную проблему, следует выполнить глубокие изучения финансовых механизмов, которые определяют денежные потоки каждого отдельного субъекта хозяйствования.

Актуальность исследования денежных потоков определена тем, что они обслуживают хозяйственную деятельность компании в абсолютно всех её направлениях. От высококачественного управления денежными потоками зависит последующее развитие компании и окончательный результат его хозяйственной деятельности [2].

В отечественных и зарубежных источниках понятие "денежные потоки" трактуется по-разному. Так, по мнению американского ученого Л.А. Бернштейна "сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин "потоки денежных средств" (в его буквальном понимании) лишен смысла". Другой американский ученый Дж. К. Ван Хорн считает, что "движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс". Активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы - чистые источники.

Российские учёные понимают под потоком денежных средств разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определённый период времени [1].

Управление денежными потоками (УДП) – это одна из главных областей работы каждой компании. Оно отображает период обращения денежных средств, прогнозирование денежного потока, его исследование, формирование бюджета. УДП каждого коммерческого учреждения является значимой составляющей частью общей организации управления её экономической деятельности, которая может помочь разрешить различные проблемы менеджмента, и подчиняется его главной цели. Основная задача управления денежными потоками – это осуществление экономического

баланса фирмы в процессе её развития при помощи равновесия прихода и расхода денежных средств, их правильного регулирования во времени [3].

Эффективное управление денежными потоками, по нашему мнению, предусматривает определение базовых положений относительно организации управления ими:

- денежные потоки не могут возникать в результате пассивного экономического поведения предприятия;
- денежные потоки тесно связывают все сферы деятельности предприятия: операционную, финансовую и инвестиционную;
- денежные потоки являются неотъемлемой составляющей финансового и операционного циклов, что требует согласования финансовых решений между всеми направлениями управления финансами предприятия;
- управление денежными потоками требует соответствующего информационного наполнения системы принятия управленческих решений;
- управление денежными потоками предполагает однозначность трактовки принятых финансовых решений, четкость доведения их до исполнителей и обеспечение адекватной обратной связи – мониторинга, просмотра и корректировки финансовых решений;
- эффективность управления денежными потоками оценивается на основе чистого денежного потока [2].

Таким образом, можно заявлять, что денежные потоки, которые создаются в компании в ходе его хозяйственной деятельности, являются главным самостоятельным объектом экономического управления. Это обуславливается тем, что в ходе хозяйствования создаются разные денежные потоки, которые воздействуют на производственную (операционную), инвестиционную, экономическую и сбытовую деятельности. Эффективное руководство денежными потоками определяет, в конечном счёте, достижения установленных текущих и стратегических целей, содействует развитию положительных экономических итогов от текущей деятельности [2].

Оптимизация денежных потоков считается одной из основных функций управления денежными потоками, направленной на увеличение их результативность в предстоящем периоде. В течении оптимизации денежных потоков решаются следующие основные задачи (рис.1) [4]:

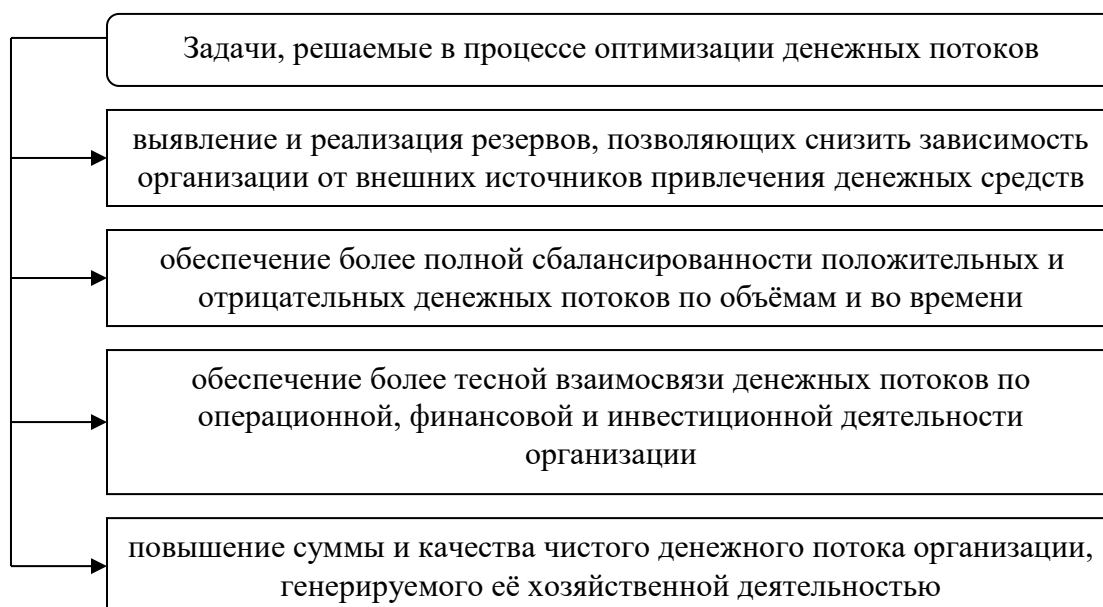


Рисунок 1 – Задачи, решаемые в процессе оптимизации денежных потоков

Исходя из вышеизложенного, можно отметить следующие ключевые направления оптимизации денежных потоков [4]:

1) балансирование денежных потоков по объёмам;

В первую очередь следует достичь сбалансированности объёмов положительного и отрицательного потоков денежных средств, потому, как и недостаток, и обилие денежных ресурсов негативно воздействуют на результаты хозяйственной деятельности.

2) балансирование денежных потоков во времени;

В системе оптимизации денежных потоков организации существенное положение принадлежит их сбалансированности во времени, потому, как несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков во времени формирует для учреждения ряд экономических трудностей.

3) максимизация чистого денежного потока.

Завершающим этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока компании, повышение которого гарантирует увеличение степени самофинансирования компании, понижает зависимость от внешних источников финансирования.

Таким образом, окончательной целью оптимизации денежных потоков компании является максимизация чистого денежного потока предприятия, что увеличивает степень её самофинансирования и понижает зависимость от внешних источников финансирования, а это в свою очередь увеличивает надёжность экономического положения компании [4].

Использованные источники:

1. Виноходова, Г.А. Денежные Потоки: методы их оценки и система управления/ Г.А. Виноходова, Д.П. Стороженко// Вестник Донского Государственного Аграрного Университета. – 2013. – № 2 (8). – С. 58-68.
2. Малых, М.С. Денежные потоки в системе управления предприятием/ М.С.

Малых, З.И. Дахова// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. № 1 (57). С. 187-196.

3. Фадеева, Ю.Ю. Управление денежными потоками/ Ю.Ю. Фадеева// В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции в 4-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А. – 2015. – С. 351-356.

4. Иванова, Ю.В. Оптимизация денежных потоков как элемент управления устойчивостью финансового состояния организации/ Ю.В. Иванова, Н.В. Ширяева// Приоритетные направления развития науки и образования. 2014. № 3 (3). С. 246-250.

*Мосейчук А.В.
магистрант*

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

МИНИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ПО ОПЕРАЦИЯМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК В РАБОТЕ «ФРОНТ-ОФИСА»

В статье рассмотрены вопросы осуществления практической деятельности по организации контроля за рисками в карточном подразделении банка на этапе непосредственного взаимодействия с клиентом.

Ключевые слова: Банковская платежная карта; банк; банковские риски; управление банковскими рисками; контроль; «фронт-офис».

The article discusses the implementation of practical activities for the organization of risk control in the bank card department at the stage of direct interaction with the client.

Keywords: Bank payment card; bank; bank risk; management of banking risks; control; «front-office».

В настоящее время мы являемся свидетелями того как существенно сокращается сфера применения наличных денег для расчетов. С целью приобщения населения к безналичным расчетам сначала активно использовалось внедрение платежей за разного рода услуги путем перечислений денежных средств с вкладов в банках на счета предприятий и организаций и наоборот, осуществление расчетов с помощью чеков. Однако, всю большую популярность приобретает тема развития и популяризации расчетов с использованием банковских платежных карт. Как форма осуществления платежей, расчеты на основе платежных карточек имеют значительные преимущества перед другими формами безналичных расчетов, а тем более перед наличным денежным оборотом. Используя платежную карточку как средство платежа, существенно снижаются издержки обращения на содержание и обслуживание наличных денег, увеличиваются кредитные ресурсы банковской системы, развиваются кредитные отношения, так как во

время списания с одного и зачисления на другой счет денежные средства оседают в банках, являясь элементом их ресурсной базы.

Банковская платежная карточка в Республике Беларусь является платежным инструментом, обеспечивающим доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Прием карточки к оплате и выдача наличных по ней осуществляются на предприятиях торговли/сервиса и в банках, являющихся участниками платежной системы, осуществляющей обслуживание карточки.

В данной статье автор рассмотрит вопросы первичного и самого простого, но от этого не менее важного, контроля за рисками в карточном подразделении банка на этапе, которые возникают после проведения всех процедур идентификации клиента и занесении его данных в клиентскую базу. Данная тема является **актуальной**, т.к. динамичное продвижение банковских платежных карт, как инструмента расчетов, требует от банков совершенствования системы внутреннего контроля, обеспечивающего минимизацию банковских рисков при совершении операций с картами.

Целью данной статьи является выработка мер, обеспечивающих минимизацию рисков при работе с картами в работе «фронт-офиса». Основными **задачами**, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, является выявление «слабых» мест при проведении операций с карточками, способных повлиять на репутацию банка, его финансовый результат и т.д. и совершенствование системы внутреннего контроля.

Новизна выбранной темы состоит в том, что вопросы минимизации рисков рассматриваются на фоне активно развиваемых банками технологий дистанционного обслуживания клиентов, в т.ч. на этапе первичного взаимодействия.

Сами карточки, технология выполнения операций с ними и их обработка четко определены в рамках каждой отдельной платежной системы. Однако существует ряд международных стандартов, определяющих практически все свойства карточек, начиная от физических свойств пластика, из которого они изготавливаются, размеров карточки и заканчивая содержанием информации, размещаемой на карточке. За счет следования данным стандартам достигается совместимость при совершении операций с использованием платежных карт разных платежных систем.

Банки, становясь участниками какой-либо платежной системы, помимо принятия упомянутых стандартов, обязаны обеспечить также выполнение стандартов платежной системы по управлению рисками. Они касаются порядка выбора и реализации мероприятий и способов достижения и поддержания приемлемого уровня рисков, порядка оценки их эффективности и совершенствования, требования к мониторингу рисков, требования к детализации приемлемого уровня рисков. Кроме этого, правила платежных

систем определяют порядок разработки, применения и оценки эффективности методик анализа рисков в платежной системе, требования к оформлению и проверке результатов анализа, порядок информационного взаимодействия и другие.

Банки, как участники платежной системы, обязаны управлять собственным операционным риском, включая временные параметры авторизации транзакций, обеспечение защиты информации и прочее; правовым риском, реализация которого может заключаться в нарушении требований законодательства по причине несовершенства собственных контрольных процедур, применяемых в банке (например, в части противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения), которое приводит к запретам или ограничениям, затрагивающим возможность выполнять обслуживание клиентов или функции участника платежной системы.

Для начала банку-эмитенту необходимо предусмотреть процедуры, минимизирующие ошибки при оформлении первичных документов (заявлений, заявлений-анкет и т.п.). С этой целью в банке необходимо разработать локальные нормативные правовые акты (далее – ЛНПА), в которых помимо четкого алгоритма действий специалистов предусмотреть типовые формы указанных документов, которые должны соответствовать требованиям платежной системы. Для того, чтобы работники "фронт-офиса" обеспечивали качественное обслуживание клиентов и при этом четко выполняли требования, изложенные в указанных ЛНПА необходимо систематически проводить с ними техническую учебу по изучению инструкций. Также должен быть организована система текущего контроля правильности оформления первичных документов. Последним важным звеном при работе на данном этапе является осуществление последующего контроля правильности и полноты оформления документов, а также выполнения требований к обеспечению сохранности как их самих, так и сведений, содержащихся в них, и являющихся банковской тайной.

Здесь важно отметить, что при оформлении заявления на оформление карты с использованием каналов дистанционного банковского обслуживания (далее – ДБО) полнота внесения данных может контролироваться программным путем, т.е. специалистом будет осуществляться контроль только правильности заполнения. Важным моментом, при оформлении карт через каналы ДБО (особенно при первичном обращении клиента в банк), является обязательность процедуры связи специалиста банка с клиентом по телефону для подтверждения его данных и действительности намерений оформить именно тот продукт, на который поступила заявка.

Качественное выполнение данных процедур практически к нулю сводит возможность возникновения ошибок на этапе персонализации, т.к. там отсутствует человеческий фактор. Реестр заявок на изготовление платежных

карт в бюро персонализации поступают в электронном виде и обрабатываются автоматически.

Конечно процесс персонализации (эмбоссирования) карт также включает в себя ряд рискообразующих процедур. Поэтому они должны проводиться с учетом того, что заготовки платежных карт до их персонализации должны храниться с соблюдением правил хранения, оборудование для персонализации и генерации пин-кодов должно подчиняться требованиям, предъявляемым платежными системами и т.д.

Однако, в настоящей статье мы сознательно не будем останавливаться на вопросах минимизации банковских рисков, связанных с персонализацией платежных карт, т.к. данная деятельность относится к операциям «бэк-офиса» и выходит за рамки, связанные с непосредственным взаимодействием ответственных исполнителей банка с клиентом.

Следующим этапом, на котором происходит возникновение рисков при работе с платежными картами, является доставка персонализированных карт и конвертов с пин-кодами к ним в карточное подразделение, которое будет осуществлять выдачу их держателю. Некоторые банки Республики Беларусь для доставки готовых карт используют услуги специализированных организаций (Цех спецсвязи Республиканского унитарного предприятия «Белпочта»). При этом персонализированные платежные карточки и конверты с пин-кодами к ним для пересылки упаковываются в отдельные пакеты. Получение указанных посылок должно осуществляться уполномоченными лицами. После сверки данных сопроводительных документов с фактическим наличием карт и конвертов с пин-кодами к ним, карточки приходяются под отчет работнику карточного подразделения банка, который будет обеспечивать хранение и производить выдачу карт держателям. С указанным работником заключается договор о полной индивидуальной материальной ответственности. Для обеспечения бесперебойной работы по обслуживанию держателей, доступ к местам хранения карт может быть предоставлен и другим работникам. В данном случае с работниками, осуществляющими выдачу, заключается договор о коллективной материальной ответственности.

В момент выдачи банковской платежной карты специалист банка должен на основании документа, удостоверяющего личность, идентифицировать клиента, сверить данные его документа с данными, имеющимися в клиентской базе банка (т.к. некоторые заявки на оформление карт поступают в банк по каналам ДБО) и при необходимости откорректировать их. После этого работник подразделения банка должен убедиться, что клиент поставил свою подпись в ведомости выданных карт и в специально предусмотренном для этого месте на платежной карте. Наличие подписи на карте позволит избежать недоразумений при обслуживании держателя, когда в момент расчета возникает необходимость ее сверки. Еще одним важным моментом на этапе выдачи карты является инструктаж клиента по вопросам безопасного использования банковских платежных карт.

Вышеуказанные рекомендации по минимизации банковских рисков, возникающих на этапе эмиссии, являются общими для всех типов карт, как для дебетовых, так и для кредитных и основаны на требованиях платежных систем, нормативных правовых актов, регулирующих операции с банковскими платежными картами и практическом опыте работы автора статьи. Для снижения вероятности возникновения операционных рисков необходимо организовать осуществление дополнительного контроля по операциям с банковскими платежными карточками (в том числе карточками с овердрафтом и кредитными карточками) путем учинения контрольной подписи в следующих (или аналогичных) документах:

- ведомость выданных держателям карточек;
- сводный отчет о выданных карточках;
- отчет о полученных под отчет карточках;
- отчет о принятых карточках, подлежащих уничтожению;
- ведомость лимита овердрафта (кредита).

Следующим крупным направлением, генерирующим банковские риски, является обслуживание платежных карт. Для повышения финансовой грамотности населения и в целях минимизации рисков при осуществлении операций с использованием банковских платежных карточек, Национальным банком Республики Беларусь совместно с банками подготовлены Рекомендации о безопасном использовании банковских платежных карточек [<http://www.nbrb.by/payment/PlasticCards/>]. Данные Рекомендации предложено банкам размещать на информационных стендах в отделениях и на своих сайтах в глобальной компьютерной сети Интернет. В связи с этим банкам-эмитентам необходимо предусматривать в договорах текущего счета для расчетов с использованием платежной карты либо кредитном договоре, предполагающим выдачу кредита с использованием кредитной карты, графы для подписи клиента в ознакомлении с вышеуказанными Рекомендациями.

С целью минимизации банковских рисков, связанных с отказами от совершенных операций либо проведением операций, не санкционированных клиентом, следует проводить служебное расследование с целью установления его причин. В каждом случае отказа клиента от операций банк может минимизировать свой риск с помощью:

четкого определения порядка рассмотрения подобных споров в договоре текущего счета для расчетов с использованием платежной карты либо кредитном договоре, предполагающим выдачу кредита с использованием кредитной карты;

совершенствования процесса немедленной блокировки карт, закрепленных в ЛНПА, и процедур реагирования в случае подозрений на несанкционированное использование карты либо мошенничества;

сбора информации о выявляемых в других банках и иных сферах деятельности случаях мошенничества с использованием банковских карт и своевременного уведомления об этом специалистов, осуществляющих

непосредственное обслуживание держателей;

определения критериев сомнительных операций и осуществления их регулярного мониторинга, в т.ч. с использованием специальных компьютерных программ.

Учитывая, что любой вид банковской деятельности, так или иначе связанный с платежными картами имеет свои особенности и чаще всего выполняется различными структурными подразделениями, то и управление рисками обслуживания банковских карт можно подразделить по видам выполняемых операций:

операции с дебетовыми картами физических лиц;
операции с кредитными картами;
зарплатные проекты и корпоративные карты;
эквайринг (в т.ч. операции по обслуживанию в объектах торговли и сервиса (далее — ОТС), банкоматах и банковских пунктах выдачи наличных (ПВН)).

По каждому из указанных направлений ответственные исполнители соответствующих подразделений должны вести учет проблемной задолженности и возникающих убытков.

Приведенный перечень рисков, возникающих при работе с платежными картами, не может являться завершенным. Однако, изложенные в статье основные подходы по минимизации рисков «фронт-офиса» при работе с платежными картами, кроме того, что позволят избегать потерь, могут с успехом применяться и к иным банковским рискам, возникающим в процессе работы.

В завершение стоит отметить, что построение системы управления рисками в операционных подразделениях в первую очередь зависит от принципов, закрепленных в соответствующих политиках по управлению рисками, и может в значительной степени различаться в зависимости от масштабов деятельности конкретного банка, его стратегических задач и его структуры.

Мосиянчик О.В.

магистрант

кафедра банковского дела

Полесский государственный университет

Петрукович Н.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Брестская область, г Пинск

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Ключевые слова: кредитный риск, кредитная политика, система управления риском, инструменты регулирования кредитных рисков, процесс управления кредитным риском

Keywords: credit risk, credit policy, risk management framework, the

management tools of credit risk management process credit risk

Аннотация: В статье рассматривается система управления кредитным риском в коммерческом банке. Изучаются основные инструменты регулирования кредитного риска, приводится система управления риском коммерческого банка. Данная система состоит из совокупности взаимосвязанных блоков. В статье подробно рассматривается каждый из этих блоков управления кредитным риском. Созданная система может быть использована коммерческими банками при построении механизма управления кредитными рисками. В работе поэтапно отображается процесс управления кредитным риском, который состоит из нескольких этапов.

Abstract: The article considers the system of credit risk management in commercial Bank. Explores the basic management tools of credit risk, provides risk-management commercial Bank. This system consists of a set of interconnected blocks. The article elaborates on each of these blocks of credit risk management. The created system can be used by commercial banks when building a mechanism of credit risk management. In the work in stages, displays the process of credit risk management, which consists of several stages.

УДК 336

Управление банковскими рисками считается одним из направлений финансового менеджмента в коммерческом банке. Тема является **актуальной**, так как кредит считается почвой банковского дела и базисом, по которому в целом можно говорить о качестве работы банка. Каждый коммерческий банк самостоятельно подбирает приёмы и способы операций управления кредитным риском. Важным составляющим управления являются формирование и поддержание системы управленческой информации, которая охватывает полный диапазон деятельности банка. Информация же должна быть надёжной, легкодоступной, ясной и абсолютно точно законной. Однако необходимым условием является соотношение финансового менеджмента общей концепции развития банковского сектора. Управление рисками – это процессы, сопряженные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, в структуру которых входят максимизация положительных и минимизация негативных последующих результатов наступления рискованных событий.

Научная новизна выбранной темы состоит в том, что система управления банковскими рисками, в частности кредитным, рассматривается в условиях негативного влияния управления риском на банковский сектор и финансовый рынок целом. А именно:

- выявление методов оценок, увеличивающих и уменьшающих риск при осуществлении банковских операций;
- правильная оценка кредитного риска;
- установление возможного уровня риска;
- анализ отдельных методов оценок приемлемому уровню риска.
- разработка конкретных мероприятий по снижению кредитного риска в банке.

Методы, оценка и управление риском является основным в банковском деле, поскольку кредит стал основой банковского дела, по которому судили о качестве и о работе банка. Однако следует обратить внимание на процесс управления кредитным риском, потому что от его качества зависит успех работы банка в целом.

От качества организации кредитного движения зависит успешный результат работы банка. Неидеальная кредитная политика приводит банк к провалу, грамотно построенная кредитная политика, увеличивает свойства активов и их прибыльность, что в последующем предоставляет положительный финансовый результат деятельности банка. На качество активов влияют подобные условия равно как обстоятельства конкурентной борьбы, политика правительства, форма собственности и другие. Значимость всех этих условий представляет огромную значимость в системе управления активами. Обстоятельством устойчивого улучшения банка допускается присутствие в нем успешного управления кредитами и сопутствующими им рисками на базе безошибочной точной сформулированной кредитной политики банка. Недостаток у банка собственной кредитной политики или присутствие слабой обозначает отсутствие в нем планирования кредитного процесса и, таким образом, полного управления этим главным направлением деятельности. Эта проблема актуальна для банков на рынках в развивающихся странах.

Целью данной деятельности является исследование методов управления кредитным риском и выявление основных элементов системы управления кредитным риском.

Для достижения цели необходимо разрешить соответствующие **задачи**:

- Изучить суть и основы управления банковским кредитным риском;
- Проанализировать методы и способы измерения и моделирования банковского кредитного риска;
- Исследовать инструменты и методы, применяемые для минимизации банковского кредитного риска в коммерческих банках Республики Беларусь на современном этапе.

Кредитный риск – угроза возникновения у банка издержек, неполучения предвиденных доходов из-за несоблюдения, несвоевременного либо неполноценного исполнения должником экономических и других имущественных обязательств перед банком в соответствии с условиями договора или законодательством. Кредитный риск увеличивается при исполнении действий с должниками, которые являются инсайдерами банка, и взаимосвязанными с ними лицами [1].

Система управления кредитным риском формируется в согласовании с тенденциями работы и масштабами операций, установленными стратегическим планом формирования банка. В этом плане формируются основные цели банка согласно предоставлению кредитов, первенствующие ориентированности кредитования и создаваемые портфели на финансовый год, ориентиры согласно доходам и увеличению размеров портфелей, а также

отражаются допускаемые для банка границы риска и уровень прибыльности.

Главными инструментами регулирования кредитных рисков банка являются:

- анализ экономического капитала клиентов и анализ риска в период выдачи кредита;
- утверждение ограничения кредитного риска;
- постоянное наблюдение финансового состояния кредитополучателя с целью оперативного формирования резервов на вероятные потери;
- согласованность структуры кредитного портфеля согласно срокам размещения и привлечения средств;
- развитие портфелей однородных кредитов, утверждение ориентиров согласно качеству портфелей, доходам и увеличению размеров портфелей;
- осуществление стресс-тестирования при оценке кредитного риска согласно разным тенденциям;
- управление кредитным портфелем и возобновление проблемных кредитов.

Система управления риском реализуется банком при помощи установленных мероприятий, которые исполняются на уровне стратегического управления, уровне координационных подразделений либо в рамках взаимодействия ряда течений с целью контролирования риска при той или другой сформировавшийся операции [2].

Таким образом, сформированная система управления кредитным риском должна содержать в себе: локальные нормативные правовые акты по управлению кредитным риском, которые устанавливают стратегию управления, политику и операцию выявления, наблюдение и надзор кредитного риска; подразделения банка, отвечающие за управление кредитным риском; распределение ответственности среди должностных лиц и выполнение процесса управления кредитным риском.

На основании вышесказанного, предлагаю **поэтапно отразить процедуру управления кредитным риском**, который заключается в следующих этапах:

Первый этап. Идентификация кредитного риска, который подразумевает обнаружение непосредственно кредитного риска, кроме того установление вероятных причин и условий его происхождения. Первый этап состоит в раскрытии сфер (зон) риска. Это может быть: уменьшение кредитоспособности заёмщика, ненадёжность источников погашения долга, возникновение проблематичных займов, регресс качества кредитного портфеля и прочие зоны риска. Тем не менее, идентификация подразумевает обнаружение не только зон риска, но также фактических выгод и возможных неблагоприятных результатов для банка, сопряженных с этими зонами. С целью идентификации риска, как и иных компонентов системы управления, огромную роль содержит хорошая информационная база, которая формируется из сбора и обрабатывания нужной информации, так как недостаток информации – значительный фактор любого риска.

Последующим важным этапом представляется исследование кредитного риска и выполнение непрерывного контролирования за его уровнем. Этот этап подразумевает возможность того, что произойдут установленные ненужные события и негативно воздействуют на достижение целей проекта.

Третий этап – это анализ кредитного риска, который обуславливается количественным или качественным способом величины степени риска. Качественный анализ – это анализ исследований и возможных зон риска, характеризующих его условиями. Примером качественного анализа является исследование кредитного портфеля банка. Количественный анализ риска дает возможность установить уровень происхождения кредитного риска. Условно можно отметить некоторое количество этапов: подбор критериев оценки степени риска; установление возможного для банка уровня риска; определение практической степени риска на основе единичных способов и оценок.

Окончательным этапом в оценке кредитного риска представляется минимизация или сдерживание кредитного риска посредством использования определенных способов управления. Самое сложное в процессе минимизации риска – это установить тот уровень риска, который банк готов утвердить. С целью установления более возможного размера вероятных издержек, которые могут появиться в перспективе, нужно разграничить риск: умеренный риск, что обозначает, что обеспечение кредита на предложенных условиях возможно, так как риски невозврата практически отсутствуют; повышенный риск – означает, что предоставление кредита на предложенных условиях возможно, таким образом вероятность издержек является вплоть до 50% в зависимости от числа и уровня воздействия неблагоприятных условий; высокий риск – обозначает, что обеспечение кредита на предложенных условиях весьма опасно и может быть только при изменении условий кредитования. Возможность невозвращения кредита при высоком уровне риска превосходит 50% в связи с числом и воздействием неблагоприятных факторов [3].

Выводы:

Таким образом, система управления кредитным риском дает возможность гарантировать положительный финансовый результат при наличии неопределённости в условиях деятельности, давать прогноз наступления рискованного события и принимать меры к исключению или уменьшению его негативных результатов. Созданная система по управлению рисками дает возможность разрешать задачи процентной, ценовой и курсовой политики, а также регулирования кредитного риска. Процедура управления рисками исполняется различными коллегиальными органами, вследствие этого необходимо всегда улучшать систему управления рисками на основе известных в современном банковском деле технологий, наиболее обширное применение методов математического моделирования и формирования системы контроля. С целью такого улучшения системы управления

кредитным риском нужно увеличить эластичность управления банком, гарантировать скорость взаимодействия на меняющиеся рыночные условия, улучшать филиальную сеть с учетом экономических и социальных факторов, передовыми темпами совершенствовать прогрессивные информационные технологии. Достижение поставленных целей неосуществимо без высококачественного повышения квалификации и мастерства персонала, улучшения системы мотивации и стимулирования кадров.

Использованные источники:

1. Постановление правления Национального банка Республики Беларусь 29 октября 2012 г. № 550 Об утверждении Инструкции об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах.
2. Кредитный процесс. Риски банковской деятельности: измерение, прогнозирование, управление и минимизация: монография / А.А. Раковец. – Минск.: Изд.центр БГУ, 2007. – 239 с.
3. Управление кредитными рисками: учебное пособие / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов, 2009. – 244 с. – 400 экз. – ISBN978-5-8265-0854.

*Мостовая Е.В.
студент 3го курса
Носова Т.П., к.э.н.
доцент
КубГАУ
Россия, г. Краснодар*

ИПОТЕКА КАК РЕШЕНИЕ «ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА»

Аннотация: В статье рассмотрены аспекты ипотечного кредитования в России на 2016 год. Выявлены проблемы и пути решения «Жилищного вопроса», а так же возможности льготного кредитования для разных слоев населения.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, кредит, ипотечная ставка, срок кредитования.

Сегодня все больше и больше семей сталкиваются с так называемым «жилищным вопросом». Не имея должных средств для покупки жилья люди годами вынуждены снимать его, или тесниться на малых площадях. Государство предлагает хороший вариант решения жилищного вопроса-ипотека.

Ипотека это залог недвижимого имущества, а так же ссуда по такому залогу. Сегодня до 80% недвижимости во всем мире покупается на заемные средства под залог покупаемой недвижимости. Процентная ставка по ипотеке зависит прежде всего от ставки рефинансирования в той или иной стране. Это заложено в самой сути ипотечного кредита: банк берет кредит у центрального банка под его процентную ставку и выдает кредит своим клиентам под тот же процент плюс интерес банка. При ипотеке залогом является покупаемая

недвижимость. Интерес банка – это прибыль, которую банк хочет получить, она зависит от годового интереса умноженного на количество лет, на которые выдается кредит. То есть удешевление или удорожание ипотечного кредита – это результат монетарной политики того или иного государства.

Ипотечное кредитование в России появилось с 1754 г. благодаря Шувалову П. И.. Самый распространенный вариант использования ипотеки в России — это покупка физическим лицом квартиры в кредит. Сегодня ипотечным кредитованием в РФ занимается более 100 банков. Возглавляет их Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, ДельтаКредит, Росбанк.

В США ипотечный кредит в основном осуществляют специализированные небанковские кредитно-финансовые институты, например, ссудо-сберегательных ассоциаций или страховых компаний. Ещё в то же время существует и группа федеральных государственных ипотечных банков. Определённое значение имеет Федеральная корпорация ипотечного кредитования.

В каждом банке ипотечная ставка различается, но варьируется в одних границах. Она зависит от многих факторов:

1. Зависимость ипотечной ставки от рынка жилья. (вторичное или новостройка) На сегодняшний день в Сбербанке действует единая ставка на новостройки- 13,5% годовых и взнос от 15 %. Под новостройкой понимается строящиеся жилье: квартиры или другого рода жилье на первичном рынке, как сданные так и не сданные в эксплуатацию . Приобретение готового или вторичного жилья осуществляется практически по такой же процентной ставке (в среднем 13% , при стандартных условия)

2. Зависимость от первоначального взноса заемщика. В среднем минимальный порог первоначального взноса при ипотеке - 10%; при нем, естественно, банки будут требовать максимальную ставку. В случае же 50-70% первоначального взноса банк предоставит ставку по ипотеке существенно ниже. Чем больше взнос, тем более лояльнее банк относится к заемщику.

3. Зависимость от срока кредитования. При длительных сроках кредитования (15-30 лет) ставка по ипотеке увеличивается в среднем на 1%, чем при более меньших сроках. Чем меньше срок кредитования, тем больше ежемесячный платеж, который зачастую заемщик не может себе позволить из за финансовый ограниченности.

4. Зависимость ипотечной ставки от категории заемщика. Банк относится более лояльно к сотрудникам банка, или же к компаниям-партнёров. Ипотечная ставка для человека, который просто пришел в банк за ипотечным кредитом, как правило будет выше.

5. Ставки по ипотеке зависят от подтверждения дохода заемщика. Подтверждением дохода заемщика может быть форма 2-НДФЛ (при ней ставка более выгодна) или же в произвольной форме заверенная работодателем.

6. Зависимость ставки по ипотеке от наличия или отсутствия

поручителей. Наличие поручителя не так сильно влияет как перечисленные выше факторы, но если у заемщика есть поручитель, который в случае невозможности заемщика осуществлять долговые обязательства, будет делать это за него.

Ипотечное кредитование может предоставляться на льготных условиях. Как государственных, так и нет. Государство, как правило, предлагает наиболее ощутимые льготы для населения. Так, на сегодня в стране существует ряд специальных бюджетных программ, благодаря которым можно существенно снизить затраты на приобретение жилья.

Государственные льготы имеет категория граждан, которая остро нуждается в дополнительной жилплощади, но в силу небольших доходов не может участвовать в ипотечном кредитовании на обычных условиях. Это молодые семьи, малообеспеченные семьи, многодетные семьи (с теми и более детьми), работники бюджетных предприятий (учителям, врачам, военным, госслужащим, работникам полиции). Выделяют следующие государственные льготы:

1. **Льготная ипотека молодым семьям.** Молодыми семьями являются семьи, где хотя бы одному супругу меньше 35 лет, или неполная семья с той же возрастной категорией. На долевого размер помощи в рамках ипотеки от государства молодой семье в 2016 году не будет влиять количество детей в семье. С помощью жилищной молодежной субсидии можно будет: купить квартиру в новостройке; построить собственный дом; внести взнос в жилстройкооператив для оформления права собственности на жилье; внести первоначальный взнос по ипотечному кредиту. Государство установила определенные рамки уровня доходов претендентов на «молодежную ипотеку», которые зависят от количества человек в семье и сколько приходится на них доходов. Также в Правительстве прописали и максимальный размер субсидии. В частности семье из двух человек дадут помощь в пределах 600 тысяч рублей, а семье из 3-х человек – в пределах 800 тысяч рублей. Полная семья с двумя детьми может рассчитывать на помощь в пределах одного миллиона рублей.

2. **Ипотека молодым специалистам.** После окончания ВУЗов большинство бывших студентов сталкивается так же с «жилищным вопросом». Не у всех есть возможность купить себе жилье, многие живут на съемных квартирах. Чем платить кому то за жилье, можно взять ипотеку, отдавая средства, для погашения ипотечного кредита. Ипотека молодым специалистам как раз выход для такой категории граждан. К молодым специалистам относятся граждане, получившие специальное профессиональное образование или высшее образование, а так же граждане, проработавшие на определенном месте работы не менее трех лет и не достигшие 30 лет. Что бы получить займ на приобретение жилья необходимо подобрать на общих условиях определенную кредитную программу. Такую ипотеку могут получить молодые люди с 18 лет. Однако не все могут себе позволить оплату высоких процентных ставок на достаточно жестких

условиях. Получение корпоративной ипотеки для молодых специалистов, предоставляемой отдельными предприятиями и организациями. Чтобы получить государственную субсидию и минимальный кредитный процент (5-7%) заемщик должен оплатить одну треть от общей стоимости квартиры. Примером ипотеки молодым специалистам может служить «ипотека для молодых специалистов РЖД». По данному проекту срок погашения кредита максимальный, то есть 25 лет, а процентная ставка минимальная – 10,5%. Причем сам заемщик выплачивает всего 2%. Первоначальный взнос за жилье отсутствует. Чтобы получить подобную ипотеку, работник РЖД должен заключить с работодателем специальный договор о займе. Конечно же, уволиться с данного места работы нельзя до погашения всей суммы ипотеки.

3. Ипотека для военных. Военная ипотека была разработана по распоряжению Президента РФ в 2004 году, как специальная программа для военнослужащих, предоставляющая возможность купить жилье с помощью кредита. В 2016 году, сумма начисляемая государством участнику НИС, составляет 245880 рублей. По сравнению с 2015 годом она не изменилась. С 2015 года можно купить как первичное жильё, так и квартиру на вторичном рынке. Размер ежемесячного платежа составляет 1/12 от размера накопительного взноса участника НИС. Размер накопительных взносов по военной ипотеке в 2005 г составил 37000 руб., а в 2016 245880 руб. Квартиру можно выбирать в любом городе страны.

4. Ипотека для бюджетников. Работники государственных бюджетных организаций также имеют право на субсидию, предназначенную для оплаты первоначального взноса по ипотеке, либо на сниженную процентную ставку по кредиту. Для реализации программы было выделено на 2015 - 2020 год, т 691,82 миллиардов рублей.

5. Ипотека для ученых. На жилищные сертификаты для молодых ученых запланировано выделить 333,93 млн рублей в 2015 году, 330,22 млн - в 2016-м, 342,44 - в 2017-м, 355,11 млн - в 2018-м, 368,25 млн - в 2019-м, 381,87 млн - в 2020-м. Всего - 2 млрд 111,82 млн. На строительство и приобретение служебного жилья агентству выделяется 306,09 млн рублей (2015 год), 557,52 (2016 год), 392,78 (2017 год), 544,48 (2018 год), 565,72 (2019 год), 587,78 (2020 год). Итого 2 млрд 954,37 млн рублей, в том числе 306,09 млн рублей за счет не использованного в 2014 году остатка бюджетных ассигнований.

Негосударственные льготы могут получить сотрудники корпораций, чтобы у сотрудников появилась возможность приобрести жилье на более выгодных условиях, которых предлагает банк. В настоящее время работает целый ряд банковских программ, довольно схожих с государственными, хотя и на менее выгодных условиях. Главным преимуществом этих программ является то, что они доступны более широким слоям населения.

Сегодняшний день практически каждый желающий может найти для себя выгодные льготные условия для приобретения жилья по ипотеке. Даже если потенциальный заемщик не походит по требованиям для участия в социальных государственных программах, имеется возможность подыскать

другие программы негосударственного субсидирования.

Жилищная проблема является весьма многогранной, требующей значительных усилий по ее решению. Для решения жилищной проблемы необходимо снижать тарифы на жилищно-коммунальные услуги, повышать доступность жилья для широких слоев населения (создание благоприятных условий для развития рынка жилья и жилищных услуг по эксплуатации жилищного фонда и т.д.), повышать качества эксплуатации жилищного фонда (существенное улучшение содержания и ремонта жилищного фонда, экономия энергетических ресурсов и т.д.), совершенствовать системы обеспечения жильем социально незащищенных категорий населения (разработка эффективных систем целевой поддержки социально незащищенных групп населения, предоставление бесплатного жилья или на льготных условиях и т.д.).

С самой большой площадью в мире одни из самых высоких процентных ставок по ипотечному кредитованию, когда в Сингапуре – около 1%, в Швейцарии, США и банках Гонконга (2-3%), где территория значительно меньше. В ОАЭ при рождении ребенок получает землю и 60000 долларов. Нашему правительству нужно увеличить выплаты по материнскому капиталу, снизить ипотечную ставку, и улучшить имеющиеся программы ипотечного льготного кредитования, чтобы каждый гражданин мог иметь собственное жилье в такой большой стране, как Россия.

Использованные источники:

1. <http://www.sberbank.ru/ru>
2. <http://minfin.ru/ru/>
3. О.И. Лаврушин « Деньги. Кредит. Банки» Москва 2014г.

*Мостыка К.С.
студент 4го курса
Воробьев А.В.
студент 4го курса
Шишло С.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономической теории и маркетинга»
Белорусский государственный технологический университет
Беларусь, г. Минск*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

В данной статье рассматривается взаимосвязь системы товародвижения со сбытовой, логистической системой и системой распределения товаров. Рассматривается процесс организации товародвижения, виды и характеристики каналов распределения продукции. Также выявлены вопросы по управлению канала товародвижения и сбыта и получены соответствующие ответы.

Ключевые слова: управление, посредник, распределение, канал распределения, товародвижение.

В процессе реализации маркетинговой деятельности товаропроизводитель выявляет реальные нужды и потребности потребителей и в соответствии с ними изготавливает и реализует необходимые товары. Для достижения поставленных целей товаропроизводителю следует принять и реализовать систему определенных мер, которые относятся к определению распределения товаров.

Под системой распределения товаров традиционно принято понимать совокупность мероприятий, в результате выполнения которых обеспечивается перемещение необходимых товаров в пространстве и во времени от производителя к месту продажи и, как следствие, конечного потребления [1].

Реализация продукции в большинстве случаев проводится через посредников, каждый из которых формирует соответствующий канал распределения. Использование посредников в сфере обращения выгодно, прежде всего, для производителей. В этом случае им приходится иметь дело с ограниченным кругом заинтересованных лиц по реализации продукции. Кроме того, обеспечивается широкая доступность товара при движении его непосредственно до рынков сбыта [2].

В своей теоретической сущности система товародвижения непосредственно связана со сбытовой деятельностью, которую осуществляют предприятия.

Маркетинговая подсистема товародвижения, сбыта, снабжения и логистики напрямую влияет на конкурентоспособность товара и, зачастую, может выступать в качестве ее определяющего фактора.

Рассматривая структуру данной системы, следует обратить внимание на ее элементы, относящиеся как к внутренней, так и к внешней среде маркетинга предприятия.

В деятельности каналов принимают участие производители, посредники, потребители. Но в зависимости от специфики товара, потребителя, рынка и рыночного сегмента, факторов внешней и внутренней среды предприятия контакт между субъектом хозяйствования, осуществляющим выпуск товара и покупателем, может быть осуществлен либо напрямую, либо с участием дополнительных звеньев. В этой связи выделяют два основных типа каналов товародвижения и сбыта: прямой и косвенный.

Работа прямого канала основана на непосредственном контакте между производителем и потребителем и характерна для сбыта многих товаров и услуг. Характерной чертой такого способа реализации является выполнение производителем всех функций по движению и сбыту товара, которые в иной ситуации берут на себя посредники.

Косвенный же канал предполагает участие в процессе товародвижения и сбыта посредника, который выполняет ряд мероприятий по обеспечению жизнедеятельности данного канала.

Выбор каналов распределения является важным этапом работы, однако,

поскольку маркетинг предполагает интерпретацию всей деятельности фирмы, необходимо соответствующим образом планировать и организовывать систему продвижения продукции от предприятия-изготовителя к получателю.

Процесс организации товародвижения включает следующие этапы

- 1) выбор места хранения запасов и способа складирования;
- 2) определение системы перемещения грузов;
- 3) введение системы управления запасами;
- 4) установление процедуры обработки заказов;
- 5) выбор способов транспортировки продукции.

При эффективной организации товародвижения каждый из этих этапов планируется как неотъемлемая часть хорошо уравновешенной и логически построенной общей системы. Все элементы этой системы взаимосвязаны, поэтому пренебрежение одним из них способно серьезно нарушить функционирование товародвижения и отрицательно повлиять на престиж фирмы.

Работа любого механизма, в том числе и канала товародвижения и сбыта, требует определенных усилий по управлению им. При управлении в данной ситуации рассматриваются два основных вопроса: «Каков будет охват целевого рынка, исходя из специфики товара, особенностей целевых потребительских сегментов, состава и структуры конкурентной среды и прогнозов ее развития?» и «Что представляют собой потребности клиентов в рамках того перечня услуг, который может предложить данный канал товародвижения и сбыта?».

Охват целевого рынка в данной ситуации предполагает использование определенного количества посредников при организации сбытового канала. Так, выделяют три возможных варианта охвата по степени плотности распределения посредников:

- 1) интенсивное распределение – реализация продукции происходит через максимально возможное количество посреднических организаций;
- 2) эксклюзивное распределение – предполагает реализацию продукции определенной марки/фирмы на определенной территории одним посредником;
- 3) избирательное распределение – предполагает установление взаимоотношений с несколькими посредниками на конкретной территории

Рассматривая второй вопрос, положительным ответом является выбор таких посредников, которые занимаются разноплановым исследованием потребительских сегментов, продвижением товара, участвуют в принятии решения о формировании оптимального товарного ассортимента и выработке конкурентной ценовой политики, что, в конечном итоге, и обеспечивает высокий уровень удовлетворения покупательских ожиданий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что канал товародвижения является той функциональной единицей, через которую реализуются функции товародвижения и сбыта. Канал товародвижения и сбыта имеет взаимосвязь, как с логистической системой, так и с системой снабжения.

Использованные источники:

1. Акулич, И.Л. Маркетинг: учебник/ И.Л. Акулич. - 3-е изд. - Мн.: Выш. шк., 2004. - 463 с.
2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. - М.: КНОРУС, 2005. - 672 с.

*Мостыка К.С.
студент 4го курса
Воробьев А.В.
студент 4го курса
Шишло С.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономической теории и маркетинга»
Белорусский государственный технологический университет
Беларусь, г. Минск*

ПОСТРОЕНИЕ ГИБКИХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Статья посвящена разработке стратегии в области цепи поставок. Затронуты темы совершенствования логистических цепочек, внедрение инноваций и будущее распределительной логистики. Ведение бизнеса в условиях эры цифровых технологий, возможности получения ключевого преимущества в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: логистика, распределение, цепь поставок, конкуренция, инновации.

Большие распределительные центры и крупные склады, обслуживающие бизнес и потребителей; деятельность на каналах различных уровней, требует гибкой и масштабной цепи поставок для оптимального функционирования на максимальных мощностях.

Проблема заключается в том, что большинство современных цепей поставок состоит из фрагментированных, отдельных источников информации, которые ставят под угрозу их способность реагировать на запросы клиентов и воспользоваться новыми возможностями при работе. На данный момент производители и пользователи каналов распределения не думают о будущем, не ожидают повсеместного внедрения цифровых, информационных технологий, а также изменения потребительского поведения нового поколения клиентов.

Организации с традиционными цепями поставок не отвечают требованиям для того, чтобы считать себя конкурентоспособными бизнес единицами. Они нуждаются в новой логистической стратегии - они должны переосмыслить цепи своих поставок, сделать их более гибкими, адаптивными и высокотехнологичными, чем сегодняшние. При такой стратегии, распределение организаций способно стать двигателем конкурентоспособности, дифференциации и роста.

С новыми вызовами, которые приходят со всех сторон, для современных дистрибьюторов нужны гибкие цепочки поставок, которые

будут поддерживать широкий спектр вариантов распределения и изменение потребительского спроса.

Раньше производители имели все карты на руках, когда дело касалось разработки новых продуктов и распределения. Являясь посредниками, фирмы-дистрибьюторы работали в тесном контакте со своими поставщиками для того, чтобы гарантировать заполненность их складов и полное удовлетворение потребителей продукции производящей компании.

Всё постепенно меняется, и теперь, одни и те же дистрибьюторы производят продукты под собственными торговыми марками. Ставя главной целью продажу непосредственно конечным пользователям, для получения максимальной прибыли, в сущности, становясь организации полного цикла цепи поставок.

Кроме того, тенденция дистрибьюторов, занимающихся производством товаров, изменила игру. То же самое можно сказать и о производителях и розничной торговле, они также используют каналы нулевого уровня поставок как для B2B, так и для B2C-потребителей. Исходя из этого, компании больше не могут просто быть такими, какими они были ранее. Производители, которые стараются придерживаться традиционных моделей ведения бизнеса, сильно рискуют проиграть конкурентную борьбу и перестать функционировать.

Организации, которые занимаются своим будущим, тщательно подходят к изменениям, интегрируют технологии в процесс хозяйствования, могут эффективно развиваться при одновременном повышении качества обслуживания клиентов и повышения функционирования предприятия.

Ведущие компании используют в логистике информационные платформы, которые позволяют им получать и отправлять заказы быстро, большое количество продукции сразу, организовывать входящие поставки разовых заказов для конкретных клиентов - одновременно оптимизируя свои трудовые силы настолько эффективно, насколько это возможно [1].

Наиболее эффективные организации понимают, что цифровая революция меняет саму природу распределения и позволяет трансформировать цепи поставок в эффективные двигатели роста, которые в итоге могут вылиться в конкурентное преимущество. С помощью аналитических интегрированных операционных систем, цепи поставок становятся гораздо более умными. Появляется искусственный интеллект, который постоянно меняется с требованиями клиентов. Так развивается более глубокое понимание как клиентов, так и существующих и новых рынков, где могут возникнуть новые возможности для роста. Системы могут найти новые источники доходов раньше, чем это сделают конкуренты, а также повысить уровень обслуживания клиентов. Визуально-звуковые программы используются для управления логистическими цепями. В результате, цепочки поставок являются динамичными и достаточно гибкими, чтобы в значительной степени способствовать росту. Такие технологии могут быть использованы для создания масштабируемых цепей поставок,

инфраструктуры, которая может значительно упростить процесс распределения, сокращая время цикла и издержки.

По мере того, как окружающая среда распределение становится еще более сложной, и, как все большее число дистрибьюторов активизировать свои силы. Они используют логистические стратегии, внедряя гибкие, современные цепи поставок, компания, которая не желает двигаться в ногу со временем и использовать новейшие технологии при ведении бизнеса может быстро сойти с дистанции [2].

Современная цепочка поставок должна быть:

1) технологичной: оптимальное исполнение с возможностью интеграции цифровых технологий;

2) целостной: работа в режиме реального времени и интеграция со всеми системами предприятия;

3) изменчивой: адаптируемость к уникальности бизнеса и индивидуальным потребительским предпочтениям;

4) расширяемой; предполагает возможности роста и развития;

5) обязательной: соблюдение различных правил, норм и обязательств.

Таким образом, на сегодняшний день цепь поставок должна являться платформой, которая ведет себя как единый двигатель, постоянно адаптирующийся к внутренним и внешним изменениям.

Использованные источники:

1. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 2-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. — 228 с.
2. Войткевич Н.И. Распределительная логистика и конкурентоспособность систем сбыта товаров: монография. — М. : Креативная экономика, 2008

Мошкова А.С.

практикант

ООО «Априори-консалтинг»

Россия, г. Владивосток

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ.

Статья посвящена исследованию моделей управления оборотным капиталом организаций и источников его финансирования. Проведен теоретический обзор по методам управления оборотным капиталом. Дана характеристика стратегий финансирования оборотного капитала.

Ключевые слова: капитал, оборотный капитал, управление оборотным капиталом, прибыль, ликвидность, финансовая политика.

WORKING CAPITAL MANAGEMENT.

The article investigates the working capital management models of organizations and sources of its financing. A theoretical review of working capital management techniques. Characteristics of working capital financing strategies. Keywords: capital, working capital, working capital management, earnings, liquidity, financial policy.

Капитал организации - это денежные средства, за счёт которых происходит финансовая деятельность любого производства. Цель – это приобретение прибыли. А оборотный капитал-это капитал, который вкладывается в данную деятельность на каждый определённый цикл. Проще говоря, это средства, которые вложили в текущие активы (оборотные средства) предприятия. Так же как и основной, оборотный капитал выстраивает установленные производственные отношения, которые связаны с развитием организации. Но только оборотный капитал выполняет одно направление и абсолютно переносит свою стоимость на продукцию, в отличие от основного капитала. Отсюда вывод: оборотный капитал обращается быстрее[1].

Оборотный капитал характеризуется и структурой и объемом и ликвидностью оборотного капитала. Индикатор ликвидности определен способностью оборотного капитала в ходе обращения, чтобы превратиться в деньги. Особенности управления оборотным капиталом определены структурным соучастником экономических предприятий. Если на промышленных предприятиях определенный вес сырья и материалов высок, у торговых организаций есть определенный вес товаров, то на уровне финансовых денег корпораций и их эквивалентов преобладают.

Оборотный капитал экономических предприятий, который участвует в обращении средств – весь этот целиком однородный комплекс. Оборотный капитал - деньги, продвинутые в автоматически возобновляемых бизнес-активах и фондах адреса, обеспечивающего и производственный процесс и процесс адреса.

Если основной капитал постоянно участвует в производственном процессе, то оборотный капитал функционирует только в одном производственном цикле, он передает полностью стоимость для всего продукта, который сделал.

Эффективность использования оборотного капитала состоит не только в ускорении их товарооборота, но также и в уменьшении в продукте стоит из-за экономии естественных и материальных элементов вращения продуктивных фондов и расходов на сбыт. Поскольку индикаторы обобщения эффективности работы промышленных предприятий - размер прибыли и уровень общей доходности, необходимо определить влияние использования оборотного капитала на этих индикаторах.

Потребность в совокупном оборотном капитале (текущий оборотный капитал) наряду с весами производства определена временем его очереди. Сокращение этого времени позволяет увеличивать эффективность использования оборотного капитала, увеличивать их возвращение (доходность).

Обращение оборотного капитала связано с внедрением всего комплекса экономических операций на:

- к покупке сырья и материалов, компонентов. В ходе этих операций сформирована кредиторская задолженность;

- к компенсации, когда нормальная кредиторская задолженность также сформирована

- к взносу в сторонние организации и платежам кредита;

- к отгрузке и продажам продукта и услугам, при которых есть дебиторская задолженность;

- к оплате налогов и вычислений с налоговыми органами.

Все факторы, влияющие на эффективность использования оборотного капитала предприятия, могут быть объединены в трех больших блоках, таким образом:

1) производство и технологические, влияющие запасы;

2) организационный и урегулирование, определяя размер дебиторской задолженности;

3) кредит и организационная, определяющая привлекательность объема в повороте ресурсов в форме кредиторской задолженности.

Признаки проблемы условия чистого оборотного капитала - задержки оплаты поставщиков и оплаты зарплаты; штрафы поставщиков и ухудшения в условиях доставок (условия, цены, платежное поручение); штрафы за несвоевременные платежи в бюджете и внебюджетных фондах; уменьшение в деловой активности и неплатеже на обязательствах перед клиентами; рост краткосрочных банковских кредитов и увеличения зависимости от банка.

Чем быстрее оборот чистого работающего капитала (денежные средства — запасы — незавершенное производство — дебиторы — денежные средства) при неизменном объеме продаж, тем выше финансовый результат деятельности.

Предприятие должно использовать оборотный капитал постоянно эффективно. С этой целью они должны работать. С одной стороны, необходимо использовать более рационально доступные обратные ресурсы (оптимизация производственных запасов, сокращение происходящей работы, производственного улучшения, улучшения форм вычислений, и т.д.)[2].

С другой стороны, теперь у предприятий есть возможность выбрать различные варианты списания со счета затрат на главную стоимость, определений доходов от продаж производства (работы, услуги) для налогообложения, и т.д.

Главная цель управления оборотным капиталом предприятия — максимизация прибыли в инвестированный капитал, гарантируя устойчивую и достаточную платежеспособность предприятия. Предприятие в случае эффективного управления личным и оборотным капиталом других может достигнуть рациональной экономической ситуации.

Для управления оборотным капиталом на предприятии должна быть создана специальная система. У нее должны быть следующие элементы:

а) персонал — это могут быть сотрудники предприятия, которые непосредственно заняты управлением оборотным капиталом (сотрудники финансовых услуг), или рабочие, которые в некоторой степени выполняют функции на управлении оборотным капиталом (например, технологи,

подсчитывающие нормы потребления материальных ресурсов);

б) соответствующая организационная структура – работает над управлением оборотным капиталом, должен быть скоординирован в определенных структурных подразделениях предприятий;

с) информационная поддержка – регистрация данных, запланированные, аналитические, ожидаемые, статистические и другие системы предприятия;

д) программа и техническое обеспечение предприятия – для управления компьютерами оборотного капитала и соответствующими программами должны использоваться;

е) методическое обеспечение – для правильности вычислений для управления оборотным капиталом на предприятии должно быть однородными методическими рекомендациями.

Возможно, ускорить товарооборот чистого оборотного капитала за счет объема реализации и чистого оборотного капитала.

Так, чтобы увеличить объем реализации, следует:

- знать лучшие приоритеты целевых клиентов;
- продать производство и услуги согласно приоритетам клиентов; - чтобы проводить политику высококачественного улучшения запаса заказов;
- управлять позади исполнения контрактов и исключить задержки рисования счетов.

Товарооборот чистого оборотного капитала может быть ускорен:

- увеличением товарооборота запасов,
- происходящая работа;
- улучшения индикатора покрытия происходящей работы;
- сокращения периода взимания дебиторской задолженности.

Ускорение товарооборота запасов принимает достаточный и регулярно возобновимый складской запас для обеспечения ритмичного производства, более эффективного осуществления процесса покупок, существования достаточного запаса готовых изделий для обеспечения кратких сроков доставок, ритмов производства.

С этой целью необходимо выполнить систематически аудит складских запасов, обеспечить текущее сообщение об условиях склада. Также желательно разделить запасы на группы на критерии скорости поворота, разработать стандарты запасов для групп материалов. Важную роль играет продажа неликвидных активов по самым достижимым ценам. В условиях составления бюджета это целесообразно, чтобы приспособить планирование покупок в течение недели, месяца, четверти; выполнить анализ поставщиков и условия доставок.

Чтобы ускорить товарооборот происходящей работы, необходимо ввести, в первую очередь, прогрессивные способы производства, запланировать и осуществить контроль над движением материальных потоков и трудом на внедрении контрактов, провести контроль и ответственность в течение многих свободного времени и из-за исполнителей,

и из-за неготовности рабочих зон.

Покрытие работы в прогрессе показывает для того, какая часть работы в счетах прогресса разобраны клиент, т.е. какая часть происходящей работы финансирована клиентом. Чтобы увеличить работу в покрытии прогресса, необходимо уменьшить цикл и исключить задержки рисования счетов контрактов не только цена, но также и условия рисования счетов должны быть определены, и также предоставлять самый частый рисунок счетов в контрактах.

Для сокращения времени взимания дебиторской задолженности необходимо установить неделю, сообщая относительно условия дебиторской задолженности, войти в поддержку для взыскания долга, поощрить увеличение доли контрактов с благоприятными условиями для оплаты.

Таким образом управление чистым оборотным капиталом уменьшено до:

- оптимизация производства и складских запасов;
- к тщательному выбору клиентов и контролю дебиторской задолженности;
- к тщательному выбору поставщиков и получению предпочтительных условий доставок;
- к составлению и внедрению графика оплаты и квитанций.

Политика управления оборотным капиталом включает выбор стратегических решений относительно уровней набора для каждой категории оборотного капитала и способа их финансирования.

Целевой установкой политики управления оборотным капиталом является определение объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия. Взаимосвязь данных факторов и результатных показателей достаточно очевидна. Хроническое неисполнение обязательств перед кредиторами может привести к разрыву экономических связей со всеми вытекающими отсюда последствиями.

У сформулированной цели есть стратегический характер.

В теории три альтернативных стратегии относительно общего уровня оборотного капитала рассмотрены. Они не соглашаются с только объемом оборотного капитала, который фирма считает необходимым, чтобы иметь для обслуживания уровня производства набора.

Тщательная, ослабленная стратегия принимает довольно высокий уровень денег, активов инвентаря и ликвидных ценных бумаг. В то же время объем реализации стимулируется с политикой кредитов, предоставленных покупателям, который приводит к высокому уровню дебиторской задолженности.

Строгая стратегия предполагает, что денежные наличные деньги, ценные бумаги, активы инвентаря и дебиторская задолженность объединены к минимуму.

Умеренная стратегия представляет что-то между тщательной и строгой стратегией управления оборотным капиталом.

С точки зрения влияния на продолжительность финансового цикла строгая политика будет способствовать ускорению товарооборота оборотного капитала и, поэтому, сокращению времени цикла денег. Осторожная политика позволяет также более высокие уровни страхового запаса оборотного капитала, и больше длительных периодов их обращения. Выбор стратегии относительно объемов оборотного капитала зависит от решений финансового менеджера. Также вопрос финансирования оборотного капитала не менее важен.

Для любого предприятия достаточный уровень ликвидности - одна из самых важных особенностей стабильности экономической деятельности. Потеря ликвидности удручающая не только дополнительные расходы, но также и периодические остановки производства.

В управлении практикой оборотным капиталом состоит из управления оборотным капиталом и управления краткосрочными обязательствами.

Есть несколько индикаторов эффективного управления оборотным капиталом:

- покрытие коэффициента (или текущая ликвидность) как отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам;
- коэффициент быстрой текущей ликвидности (в числителе вычитают размер активов инвентаря как наименее жидкий компонент оборотного капитала и делятся на краткосрочные обязательства);

В России окупается абсолютный индекс ликвидности (в числителе только деньги, которые делятся на краткосрочные обязательства).

Чистый оборотный капитал определен как различие между оборотным капиталом и краткосрочными обязательствами. Для компетентного управления оборотным капиталом необходимо знать:

- размер оборотного капитала;
- размер чистого (собственного) оборотного капитала;
- структура оборотного капитала (как процент);
- товарооборот отдельных элементов оборотного капитала;
- доходность оборотного капитала;
- продолжительность финансового цикла (и, поэтому, и готовый к эксплуатации, поскольку важно уменьшить производственный цикл, это невозможно).

Решая вопросы об управлении оборотным капиталом, необходимо дифференцировать понятие производства, финансовых и эксплуатационных циклов. Рациональное управление средствами активов, не минимизирующими рисков, но квалифицированного балансирования между рисками, соединилось с отсутствием оборотного капитала и рисками, вызванными излишком оборотного капитала[3].

Оптимальный уровень оборотного капитала позволяет максимизировать прибыль на допустимом уровне ликвидности и

коммерческого риска. Управление ликвидностью включает планирование получения и использования жидких ресурсов так, чтобы иметь возможность в установленный срок, чтобы окупиться согласно краткосрочным обязательствам. Принципы управления оборотным капиталом подобны принципам управления дебиторской задолженностью, которая является одним из компонентов оборотного капитала.

Оборотный капитал должен быть поддержан в непрерывном движении, и, чем более быстрый они двигаются (который является более быстрым их очередь), сумма, необходимая для их финансирования, будет меньшей. Что касается кредиторской задолженности (один из самого важного компонента краткосрочных обязательств), золотое правило обработки ее (и ее адреса) - самое большое увеличение периода выплаты этого долга без предубеждения развитым деловым отношениям. Если предприятие, к которому Вы имеете к, чувствует Вашу отсрочку платежа спокойно, таким образом, Вы действуете правильно.

Подобное правило: Вы платите вовремя, но не ранее - рассматривает также другие компоненты краткосрочных обязательств: к авансовым платежам клиентов, краткосрочным кредитам, налогам. Фактически, от подобных компромиссов или поисков оптимума - "не платят поставщику максимально долго, но не возмущают его", "поддерживают минимум денег (запасы, товары на складе), но помнят, что должен быть страховой запас" - и оборотный капитал управленческого навыка состоит. Что меньшая сумма (без предубеждения ликвидности и непрерывности бизнеса) оборотный капитал будет требоваться для компании, предметы, больше денег будет выпущено для других целей, требоваться компании, тем больше денег освободится для других целей.

Использованные источники:

1. Даниловских Т.Е. Оценка эффективности использования основных фондов предприятия, как основа разработки его производственной стратегии/Т.Е. Даниловских//Сборник статей XXXII Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». - Новосибирск, 2013. -С. 100-106.
2. Некрасов С.О. Анализ финансовых результатов коммерческой организации/С.О. Некрасов, И.А. Кузьмичева//Экономические науки в России и за рубежом. -2014. -№ XV. -С. 75-77.
3. Гаранина О.Н., Даниловских Т.Е. Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса//Сборник материалов 7-й международной науч.-практ. конф. «Научный поиск в современном мире». -2014. -С. 40-43.

*Мулюкова Г.Р.
ассистент
Мусина А.И.
студент 2 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО БашГАУ*

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: денежные средства, учет денежных средств, бухгалтерский учет, банковская пластиковая карта.

Аннотация: данная статья, с одной стороны, посвящена учету денежных средств и его роли на предприятии, а с другой стороны - совершенствованию учета денежных средств, используя более современные методы учета и расчета.

Денежные средства - это финансовые ресурсы организации, самые высоколиквидные активы, возможные обеспечить выполнение обязательств любого вида и уровня.

В системном бухгалтерском учёте основной категорией денежного капитала являются денежные средства - средства организации, находящиеся в кассе, на расчётных, валютных и специальных счетах в банках, переводы в пути, а также финансовые вложения организации. Их приумножение, правильное использование, контроль за сохранностью - важнейшая задача бухгалтерии.

От успешности её решения во многом зависит платёжеспособность организации, своевременность выплаты заработной платы её персоналу, расчётов с поставщиками и подрядчиками, платежей в бюджет и это является актуальностью темы курсовой работы.

Учет денежных, расчетных операций по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Он должен обеспечивать оперативный контроль движения денежных средств и расчетов на предприятии.

В учёте денежных средств одной из важных задач является контроль за денежными потоками, то есть за поступлением и выбытием денежных средств и их эквивалентов.

Бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения, в эффективном использовании финансовых ресурсов. Умелое распределение денежных средств само по себе может приносить организации дополнительный доход . Поэтому нужно постоянно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств для получения прибыли .

Бухгалтерский учет денежных средств, расчетных и кредитных операций выполняет следующие основные задачи :

- проверка правильности документального оформления и законности операций с денежными средствами, расчетных и кредитных операций,

своевременное и полное отражение их в учете .

- обеспечение своевременности, полноты и правильности расчетов по всем видам платежей и поступлений, выявление дебиторской и кредиторской задолженности.

- своевременное выявление результатов инвентаризации денежных средств, денежных документов и расчетов, обеспечение изыскания дебиторской и погашение кредиторской задолженности и ссуд кредитных учреждений в установленные сроки.

- обеспечение сохранности денежных средств, бесперебойное обеспечение денежной наличностью неотложных нужд организации

- изыскание возможностей наиболее рационального вложения свободных денежных средств как источника финансовых инвестиций, приносящих доход.

Текущими заботами этого участка бухгалтерии является контроль за оплатой счетов, получение долгов с заемщиков и дебиторов, наблюдение за расходами, совершаемыми путем оплаты с расчетного счета или из кассы, управление денежной наличностью организации.

Денежные средства организаций находятся в кассе в виде наличных денег и денежных документов на счетах в банках, в выставленных аккредитивах и на открытых особых счетах, чековых книжках и т.д.

В соответствии с действующим в настоящее время законодательством при расчетах между юридическими лицами на сумму полученных наличных денежных средств в обязательном порядке пробивается кассовый чек и выписывается приходный кассовый ордер. При этом чек и ордер оформляются как непосредственно при продаже товаров (работ, услуг), так и при получении предоплаты за них.

Поступление денег в кассу и выдачу из кассы оформляют приходными и расходными кассовыми ордерами. Подчистки, помарки и исправления, хотя бы и оговоренные, в этих документах не допускаются. Прием и выдача денег по кассовым ордерам могут производиться только в день их составления.

Заработную плату, пенсии, пособия по временной нетрудоспособности, премии, стипендии выдают из кассы не по кассовым ордерам – по платежным или расчетно-платежным ведомостям.

Для учета денег, выданных из кассы доверенным лицам (раздатчикам) по выплате заработной платы, и возврата остатка наличных денег и оплаченных документов кассир ведет Книгу учета принятых и выданных кассиром денег. Выдача и возврат денег и оплаченных документов оформляются подписями.

Приходные и расходные кассовые ордера или заменяющие их документы до передачи в кассу регистрируются бухгалтерией в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов.

Данные кассовых ордеров кассир записывает в книгу движения денежных документов, являющуюся регистром аналитического учета денежных документов. Один-два раза в месяц кассир составляет в кассовой

книге отчет по поступившим и выбывшим документам. Синтетический учет денежных документов осуществляется в журнале-ордере № 3. По окончании отчетного периода остатки по журналу-ордере сверяют с данными книги движения денежных документов.

В настоящее время в России активно распространяется новая для юридических и физических лиц форма расчетов - расчеты с использованием банковских пластиковых карт. Такие расчеты имеют ряд преимуществ по сравнению с другими формами расчетов. В частности, уменьшается объем используемой в расчетах наличности, обеспечиваются быстрые и удобные расчеты для клиентов банка, услуги либо товар можно получить до получения денег поставщиком.

Банковская пластиковая карта представляет собой персонифицированное платежное средство, предназначенное для оплаты товаров, работ, услуг, а также получения наличных денег в банковских учреждениях и банкоматах.

Расчеты с использованием карт - сложная расчетная схема с участием нескольких сторон: банк - эмитент карты, держатели карт, банк-агент, расчетный банк, организации, осуществляющие расчеты с применением карт.

Для осуществления расчетов по операциям с использованием карты банк открывает так называемый специальный карточный счет (СКС), при этом сумма средств, которая должна храниться на данном счете, оговаривается в договоре. За счет указанных средств будут осуществляться расчеты по картам.

Такие расчеты имеют ряд преимуществ по сравнению с другими формами расчетов. В частности, уменьшается объем используемой в расчетах наличности, обеспечиваются быстрые и удобные расчеты для клиентов банка, услуги либо товар можно получить до получения денег поставщиком.

Использованные источники:

1. Ефимов О.В. «Бухгалтерский учёт» – 2-е издание, М., 2007 год
2. Кузнецова Г.А. «Оформление и учёт кассовых операций» , М, Приор. 2009 год.
3. Кондраков Н.П. «Бухгалтерский учёт» – 2-е издание , М, 2007 год.
4. Рянский А.С. «Расчёты наличными в условных единицах», журнал «Главбух» №17-2005 год.
5. Смирнов В.В. «Оценки рыночной стоимости предприятия», журнал «Бухгалтерский учёт» 2007 год.

Мурзин Д.Л.
студент аспирантуры ТюмГУ, 1 курс
направление «Экономика и управление народным хозяйством»
Лиман И.А.
научный руководитель
Россия, г. Тюмень

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЭРОПОРТОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

Статья посвящена развитию авиационного транспорта в мире. В статье рассматриваются основные экономические и юридические проблемы развития аэропортов в условиях мирового кризиса. Дана актуальная оценка экономического состояния аэропортов России, приведена статистика.

Ключевые слова: экономические проблемы аэропортов, мировой кризис, современная инфраструктура аэропортов, источники финансирования аэропортов, региональные аэропорты.

Key words: economic problems of the airports, the global crisis, a modern airport infrastructure, sources of financing of airports, regional airports.

Развитие авиационного транспорта в мире идет необычайно интенсивно. XXI век задает жесткие ритмы и скорости во всех его сферах: внедрение передовых информационных технологий на всех стадиях авиаперевозки, строительство мультимодальных транспортных узлов, создание и модернизация новой техники, развитие низкобюджетных авиаперевозок, ужесточение требований безопасности и защиты авиапассажиров, улучшение сервиса и создание гибких тарифных систем для региональных перевозчиков.

В России разработана Концепция развития аэродромной (аэропортовой) сети гражданской авиации РФ до 2020 г. Концепция, разработанная Минтрансом и Росавиацией, определяет необходимость создания опорной сети аэропортов в стране (121 аэропорт). В Минтрансе это количество считают минимально необходимым для сохранения целостности транспортной сети страны, для военной и экономической безопасности: ни один из 121 аэропорта не может быть закрыт вне зависимости от имущественных или иных причин.

По подсчетам разработчиков Концепции, общая потребность российских аэропортов в финансировании составляет 1,1 трлн. руб. в ценах 2015 г. В концепцию заложен средне-затратный сценарий развития сети, предполагающий инвестиции в объеме 870 млрд. руб.

Таблица 1

Источник финансирования	Объем
федеральный бюджет	64%
региональный бюджет	30%
партнерство государственных и коммерческих структур	3,7%

По оценкам экспертов, предлагаемые меры должны будут повысить показатель пассажиропотока минимум в два с половиной раза, а главное – позволят сохранить и развить инфраструктуру аэропортов в России.

Сегодня наиболее актуальными становятся проблемы организации авиационных перевозок в сфере наземного обслуживания, тенденции и перспективы развития аэропортов и малой авиации (см. рис. 1).

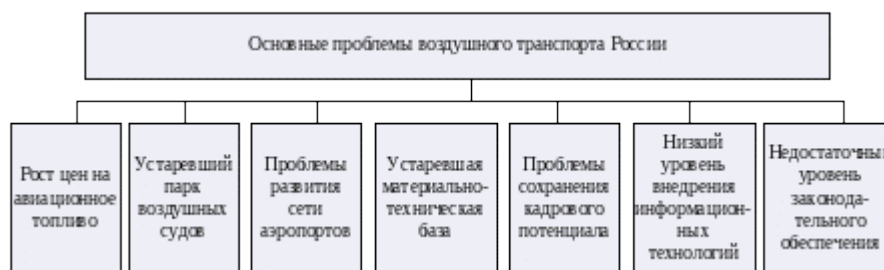


Рис. 1. Основные проблемы воздушного транспорта России

По мнению специалистов, даже восстановленные объемы ежегодного финансирования позволят лишь снизить темпы закрытия аэропортов. Для ускорения развития авиационного транспорта необходимо решение главной задачи авиационного сообщения: определение оптимальной региональной пространственной организации. Для этого на базе глубокого анализа территориальных систем авиационного транспорта, определения иерархии и возможностей по коммерческой загрузке необходимо разработать концепцию создания региональных транспортно-логистических узлов – базовых аэропортов-хабов. Это позволит увеличить пропускную способность всей сети аэропортов России, сформировать современную структуру аэровокзальных комплексов, развить сети агентских услуг.

С учетом географии, очевидно, что организация авиационного транспорта в таких условиях в полной мере соответствует главному принципу международного воздушного сообщения: все авиакомпании выполняют прямые рейсы через базовые аэропорты. Однако это происходит не потому, что в базовом аэропорту есть взлетно-посадочная полоса с необходимыми параметрами и др., а наоборот – аэропорт имеет соответствующую инфраструктуру, потому что является главным пересадочным пунктом в стране (регионе), обеспечивая максимальную коммерческую загрузку авиалайнеров и являясь базовым для многих авиакомпаний.

На сегодняшний день состояние авиации регионов отражается на социальном благополучии жизни целых регионов. Здесь малая авиация, выполняет более чем 30% различных хозяйственных задач и на данный момент не имеет никакой альтернативы. Большая часть ликвидированных аэропортов находилась восточнее Урала, в районах, где авиация также являлась практически единственным видом транспорта. По оценкам специалистов, основной причиной деградации авиаперевозок в восточных и северных регионах страны является практически разрушенная авиационная инфраструктура на земле.

В чем основные проблемы региональных аэропортов

1. Системы тарифного регулирования (сложность долгосрочного инвестиционного планирования в силу отсутствия инвестиционной составляющей в системе тарифного регулирования).
2. Сертификационные требования (высока доля постоянных издержек и, соответственно, высокие тарифы в силу слабо зависящих от масштаба аэропорта сертификационных требований).
3. Аренда аэродромной инфраструктуры и земельного участка (иногда неподъемные для небольших аэропортов арендные ставки)
4. Межправительственные соглашения (сложность открытия новых международных рейсов из-за длительности процедуры внесения изменений в межправительственные соглашения).

Россия остается страной с опережающими темпами роста авиационных перевозок, спрос на них остается далеким от насыщения. Темпы роста пассажиропотоков региональных аэропортов хорошо отражают динамику местного социально-экономического развития. Ключевым выявленным статистически значимым фактором, который определяет пассажиропотоки аэропортов, является объем инвестиций в основной капитал.

Уровень авиационной подвижности населения в регионах страны отличается на порядок, до 2025 года различия между регионами сгладятся, но останутся существенными.

Развитие внутреннего воздушного сообщения с помощью малой авиации решит транспортную проблему удаленных и труднодоступных уголков России и будет способствовать повышению рентабельности авиационного сообщения через региональные базовые аэропорты.

Тем не менее, единичные примеры удачного решения комплекса сложнейших вопросов развития аэропортов, к сожалению, не меняют картины в целом.

Таким образом, стоит сказать о том, что для восстановления аэропортовой сети России необходимо принятие закона, который бы мог эффективно регулировать функционирование и развитие аэропортовой инфраструктуры в стране и способствовал улучшению качества обслуживания авиапассажиров, формированию конкурентных условий на рынке воздушных перевозок и аэропортовых услуг, обеспечению инвестиционной привлекательности наземной инфраструктуры гражданской авиации как в стране в целом, так и в регионах.

Использованные источники:

1. Борзова А.С., Железная И.П. Анализ состояния инфраструктуры аэропортов Московского авиационного узла // Научный вестник МГТУ ГА. 2013. №197 (11) С.107-110.
2. Пассажиропоток аэропортов России как индикатор социально-экономической динамики регионов страны [Электронный ресурс] URL: [http://www.prognoz.ru/sites/default/files/vlas_ryazanov_passazhiropotok_aeroport ov_rossii.pdf](http://www.prognoz.ru/sites/default/files/vlas_ryazanov_passazhiropotok_aeroport_ov_rossii.pdf)

3. Международный аэропорт «Кольцово» активизирует реализацию программ развития в качестве хаба [Электронный ресурс] URL: <http://www.aviaport.ru/digest/2010/02/01/189626.html>

Мурзин Д.Л.
студент аспирантуры ТюмГУ, 1 курс
направление «Экономика и управление народным хозяйством»
Лиман И.А.
научный руководитель
Россия, г. Тюмень

ВЛИЯНИЕ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА В РЕГИОНАХ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ

Аннотация

Данная статья посвящена определению работоспособности человека и факторов, на нее влияющих, в регионах Арктической зоны России. Был проведен корреляционно-регрессионный анализ для определения степени влияния факторов на численность занятых в экономике людей. В результате анализа были сделаны выводы и предложены рекомендации по стимулированию работоспособности человека в условиях Арктической зоны.

Ключевые слова: климат, работоспособность, инфраструктура, образование, здравоохранение, Север

Abstract

This article is dedicated to the health of the person and factors, affecting, in the Arctic regions of Russia. Was conducted correlation and regression analysis to determine the degree of influence of factors on the number of employed people. The analysis, conclusions were drawn and recommendations were made to promote the health of the person in conditions of the Arctic zone.

Key words: climate, health, infrastructure, education, health care, North

В последнее время наблюдается устойчивый рост интереса к Арктике как основных региональных игроков, пяти официальных арктических стран – Россия, США, Канада, Норвегия и Дания, так и других стран мира и ряда международных организаций НАТО, ЕС.

В настоящее время Арктическая зона России (АЗР) обеспечивает около 11% национального дохода России, при том, что здесь проживает только 1,95 млн. чел. - около 1,4% населения всей страны. Именно здесь добывается значительное количество полезных ископаемых, имеющих стратегическую важность для России. В АЗР сохраняется значительный промышленный потенциал. Здесь расположены многочисленные объекты нефтегазового комплекса, магистральные трубопроводы протяженностью в тысячи километров, электростанции, шахты, железные дороги, аэродромы, морские и речные порты.

Арктическая зона России – ее важнейшее национальное достояние, залог успешного развития страны в ближайшие десятилетия и на более отдаленную перспективу. Но разработка месторождений АЗР экономически невыгодна: в первую очередь — из-за местного климата. Спецификой Арктической зоны являются:

- Экстремальные для проживания человека природно-климатические условия, оказывающие отрицательное воздействие на здоровье людей.
- Низкие в течение всего года температуры (средняя многолетняя изотерма июля составляет 10 °С), продолжительная полярная ночь и продолжительный полярный день, ледяной покров морей и рек более полугода, частые магнитные бури, сильные ветры и метели, плотные туманы, многолетняя мерзлота.

К примеру, в Мурманской области, согревающее влияние Гольфстрима повышает зимние температуры, но при этом очень высока влажность воздуха и циклоническая активность, в связи с чем суммарное «влажное ветровое охлаждение» оказывает очень жесткое воздействие на организм человека, снижая его работоспособность. Таким образом, немаловажным составляющим при освоении Арктической зоны является влияние климатических условий на работоспособность человека.

Согласно классификации В. А. Ткачева, группу условно достоверных (то есть подкрепленных неполными, отрывочными научными данными) фактов, характеризующих жизнедеятельность человека на Севере, составляют следующие:

- изменение всех видов обменных процессов в организме и, вероятно, связанное с этим широкое распространение обменных расстройств, таких как сахарный диабет, кариес зубов и др.
- снижение сопротивляемости организма; тяжелое течение воспалительных процессов с тенденцией перехода их в хронические заболевания;
- психофизиологическая неустойчивость организма.

При рассмотрении проблемы влияния климатических условий на работоспособность человека в регионах Арктической зоны РФ, были проанализированы работы зарубежных и российских авторов. Влияние климатических условий мы можем оценить развитостью инфраструктуры: медицинского обслуживания, энергообеспечения и транспортной инфраструктуры.

Так Храмчихин А. А. в своей работе «Основные проблемы Российской Арктики», считает основными проблемами Арктики РФ на сегодняшний день климат; и почти полное отсутствие транспортной инфраструктуры. Даже очень высокие по российским меркам зарплаты и весьма хорошие жилищные и социальные условия не могут заставить людей связать свое будущее с Севером. Очевидно, основной, если не единственной причиной этого является

климат. Но он полагает, что возможность человека воздействовать на климат крайне ограничена, причем это воздействие почти всегда крайне отрицательно для самого человека. Поэтому автор предлагает смириться с климатическими условиями Арктики. Что касается транспортной инфраструктуры, то данный вопрос является для Арктики ключевым, без его решения никаких перспектив у региона нет, продолжится его вялотекущее умирание, за исключением нефтегазовых районов. Впрочем, даже их перспективы неочевидны. По мнению Храмчихина А.А. основой российской арктической стратегии должно стать, во-первых, развитие транспортной инфраструктуры, и во-вторых, закрепление в регионе экономически активного населения.

А в своей работе «Человеческие ресурсы — главная проблема развития Севера» Половинкин В.Н. утверждает, что главной проблемой Арктики является вовсе не влияние климатических условий, а плохая социально-экономическая политика. Нерешенность социальных проблем на Севере непосредственным образом влияет на негативное изменение демографического баланса. Сокращение производства и ухудшение качества жизни, потеря материальной привлекательности работы в северных условиях привели к массовому оттоку трудоспособного населения. В то же время практически не решаются вопросы переселения в другие районы страны граждан нетрудоспособного возраста, больных и инвалидов. Это приводит к старению населения Севера, увеличению доли не работающих граждан, создает угрозу возможности функционирования экономики поддержания жизни в городах и поселках. Указанные процессы могут привести к вытеснению российского населения из северных регионов и замещению его иностранными гражданами, что в перспективе представляет угрозу территориальной целостности Российской Федерации.

Шрага. М. Х. в работе «Циркумпольная среда обитания: безопасность и здоровье населения» также связывает жизнедеятельность человека в Арктической зоне не с влиянием климатических условий, а с влиянием социальных факторов. Автор, говоря о средней продолжительности жизни в современном понимании, вынужден признать — ОПЖ «была очень низкой из-за высокой младенческой и детской смертности. Высокий уровень женской смертности в возрасте 20-35 лет он объясняет частыми беременностями и родами. А повышение мужской смертности в возрасте 30-40 лет связывается с травмами на промыслах и производстве, а также «от запоев. Но следует отметить, что природно-климатический фактор, с позиций медицинской экологии (эпидемиологии) следует рассматривать как достаточную причину заболеваемости (нездоровья) населения на севере. В связи с чем, медицинское обслуживание в регионах севера должно быть достаточно хорошим, чтобы человек мог выжить в этих условиях. Но мы сталкиваемся с противоположной ситуацией, где медицинское обслуживание желает желать лучшего. Таким образом, возникает необходимость улучшения данной структуры.

Смоленцев Д.О. в своей работе «Развитие энергетики Арктики:

проблемы и возможности малой генерации» помимо проблемы климата и транспортной инфраструктуры, считает немаловажной- проблему изношенности энергетической инфраструктуры. Степень износа основных средств генерирующего энергетического комплекса Арктики превышает 60%. При заявленных темпах роста потребления электроэнергии почти в 2 раза до 2020 года по отношению к 2007 году, учитывая то, что в среднем эксплуатационный цикл электростанции составляет 20–30 лет, до 2020 генерирующие мощности арктического региона должны быть полностью обновлены. Нерешенные проблемы энергетики и существующие противоречия между планами развития промышленности и энергетики Арктики могут существенно замедлить социально-экономическое развитие региона.

Так же были рассмотрены работы таких авторов как Гасниковой А.А. «Энергетическая инфраструктура инновационного развития региона европейского Севера России», Квашниной «Здоровье человека на Севере России», Андриянова В.А. «Формирование транспортной инфраструктуры российского сектора Арктики в XXI веке», и других.

Содержание их работ имеет общее с вышеуказанными. Они также выделяют четыре основные проблемы: неразвитость транспортной, энергетической инфраструктуры, и медицинского обслуживания.

С целью выявления взаимосвязей между численностью занятых в экономике и факторами, влияющими на работоспособность человека в регионах Арктической зоны РФ были проанализированы данные по 8 регионам: Мурманской области, Архангельской области, Красноярского края, Ненецкого АО, Ямало-Ненецкого АО, Республики Саха, Республики Коми, Чукотской области по состоянию на 2012 год.

В качестве зависимого показателя используется: численность занятых в экономике. В качестве факторов, влияющих на работоспособность человека в регионах Арктической зоны РФ использованы следующие показатели:

- затраты на здравоохранение (млн.руб)
- затраты на транспортную инфраструктуру(млн.руб);
- затраты на образование (млн. руб);
- потребление электроэнергии на одного жителя(в час);
- метров квадратных жилья на человека.

Была проведена корреляция по показателям, которая выявила, что несколько зависимых показателей имеют друг с другом достаточно тесную связь, превышающую пороговое значение в 0,7. На основе полученного результата было решено провести регрессионный анализ с применением метода исключения, чтобы нейтрализовать влияние автокоррелированных переменных.

По данным регрессионного анализа были получены 4 модели, но только одна из них имела соответствующее нормальному закону распределения распределение остатков модели – четвертая.

Для определения степени влияния факторов работоспособности на

численность занятых в экономике были построены уравнения регрессии.

Таблица 4. -Влияние показателей развитости инфраструктуры на численность занятых в экономике

А	Численность занятых в экономике			
	1	2	3	4
	(1)	(2)	(3)	(4)
X1		,573	1,282	-,769
X2	2,270	,843		2,199
X3				,021
X4	-,938		,291	-1,086
X5	3,870	3,851	4,985	,148
X6				,434
Константа	-16,252	-20,074	-28,708	3,124
R	,969	,932	,903	,953

где,

X1- ВРП(млн.руб);

X2-затраты на здравоохранение (млн.руб);

X3 - затраты на транспортную инфраструктуру(млн.руб);

X4- затраты на образование (млн. руб);

X5 - метров квадратных жилья на человека.

X6- потребление электроэнергии на одного жителя(в час)

Проведённое исследование позволило сделать следующие выводы:

- все проанализированные показатели влияют на изменение численности занятых в экономике, так как между ними имеется достаточно значимая корреляционная связь;

- существуют факторы, оказывающие положительное влияние на численность занятых в экономике: ВРП(млн.руб), затраты на образование (млн.руб). Таким образом, по мере увеличения любого из показателей будет расти численность занятых в экономике при прочих равных условиях.

- также существуют факторы, оказывающие отрицательное воздействие на численность занятых в экономике: затраты на здравоохранение(млн.руб), метров квадратных жилья на человека, потребление электроэнергии на одного жителя (в час). Таким образом, по мере увеличения любого из показателей численность занятых в экономике будет падать при прочих равных условиях, что говорит об обратной зависимости численности занятых в экономике и данных показателей.

Общее уравнение регрессии четвертой модели для регионов Арктической зоны РФ будет выглядеть следующим образом:

$$Y = -0,769X1 + 2,199X2 + 0,021X3 - 1,086X4 + 0,148X5 + 0,434X6 + 3,124\text{const}$$

Проведя корреляционно-регрессионный анализ можно сделать вывод, что на работоспособность человека, проживающего в Арктической зоне РФ особое влияние оказывают затраты на образование, здравоохранение, жилищные условия. Чем выше затраты, и чем лучше условия проживания, тем выше уровень работоспособности человека.

Как известно, специальные меры социального обеспечения — гарантии, компенсации и льготы — призваны минимизировать негативные факторы, связанные с проживанием и трудовой деятельностью на Севере.

Следует провести модернизацию норм действующего трудового, пенсионного, жилищного законодательства, а также положений законов в сфере образования, здравоохранения, ЖКХ в части определения в этих законах особенностей, связанных с проживанием и работой в районах Севера и Арктики.

Следует также изменить порядок распределения средств между гражданами из разных очередей: при расчете объема жилищных субсидий использовать не среднерыночную стоимость 1 кв. метра общей площади жилья в регионе вселения, а соответствующие среднероссийские показатели.

Много замечаний вызывает и установленное требование об обязательном выезде всех проживающих совместно членов семьи и, соответственно, о сдаче всей площади имеющегося жилья. Это приводит к тому, что из северных районов вынуждены выезжать и те члены семьи, которые находятся в трудоспособном возрасте.

Одной из важнейших задач является всестороннее развитие системы здравоохранения жителей Севера, особенно Арктической зоны Российской Федерации. Следует выработать жесткие критерии оценки состояния здоровья людей, привлекаемых на работу в районы Севера из других регионов, ввести обязательный медицинский осмотр за счет работодателя и страхование здоровья граждан, привлекаемых на работу в районы Севера, и членов их семей.

Комплекс природных, техногенных и социально-экономических условий ставит жителей этих регионов в значительно худшие условия по сравнению с жителями других территорий России. Специфические северные факторы оказывают наиболее сильное влияние на состояние здоровья детей. Показатели их заболеваемости значительно выше среднероссийских. Обращает на себя внимание и уровень заболеваемости коренных малочисленных народов Севера, который в полтора раза выше среднероссийского.

Для северных регионов России с их низкой плотностью населения, большими расстояниями между населенными пунктами и высокой степенью подверженности жителей тяжелым формам заболеваний крайне важное значение имеет вопрос обеспечения лекарственными средствами жителей удаленных поселений, в которых нет аптечных учреждений.

Следует повысить уровень доступности качественного образования для коренных малочисленных народов Севера, включая целевое квотирование

бюджетных мест в вузах, развитие специализированных форм дистанционного образования, проведение целевой подготовки и переподготовки специалистов, занимающихся традиционными формами хозяйственной деятельности этих народов.

Устойчивое социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации осуществляется на основе системного взаимодействия государства, коммерческих и некоммерческих организаций и гражданского общества с использованием механизмов государственно-частного партнерства при реализации ключевых инвестиционных проектов, участия государства в устранении инфраструктурных ограничений экономического развития, решении социальных проблем, а также создания экономических механизмов стимулирования хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23 января 2013 года «Об Арктической зоне Российской Федерации»//Гарант
2. Бирман Б.А.,Бережная Т.В. Основные погодно-климатические особенности Северного полушария Земли. Аналитический обзор. Гидрометцентр России.: М-2012.-56 с.
3. Витязева В. А., Котырло Е. С. Социально-экономическое развитие российского и зарубежного Севера. Сыктывкар: Сыктывкарский государственный университет, 2007. - 224 с.
4. Голдин В. И. Арктика в международных отношениях и геополитике в XX - начале XXI века: вехи истории и современность // Арктика и Север. - 2011.- № 2.
5. Катцов В.М., Порфирьев Б.Н.. Климатические изменения в Арктике: последствия для окружающей среды и экономики.// Арктика: экология и экономика №2 (6), 2012.
6. Конышев В. Н., Сергунин А. А. Арктическое направление внешней политики России: проблемы и перспективы // Обозреватель. 2011. № 3.
7. Комлева Н.А. Арктическая стратегия приарктических государств: общее и особенное.// Арктика и Север. – Май 2011. - №2[Электронный ресурс]. URL:<http://narfu.ru/upload/iblock/2b3/kgzmaktcksvvum.pdf> (дата обращения: 21.10.2014)
8. Кочемасов Ю. В., Моргунов Б. А., Соломатин В. И. Эколого-экономическая оценка перспективы развития Арктики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecoenergy.ru/Article54.html>
9. Лукин Ю. Ф. Концептуальные подходы к определению внутренних границ и развитию Российской Арктики в изменяющемся мире // Арктика и Север. 2012. № 6.

Муртазина Ю. Ш.
студент
ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ
Ширяева Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: За 10 лет коренного реформирования общественно-экономического строя в нашей стране была создана трехуровневая кредитная система рыночного типа. В то же время процесс становления кредитной системы выявил определенные недостатки. Они выразились в нарушениях во всех звеньях: продолжают образовываться и существовать мелкие учреждения (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), которые из-за слабой финансовой базы не могут справиться с потребностями клиентов; коммерческие банки и другие учреждения в основном проводят краткосрочные кредитные операции, недостаточно инвестируя свои средства в промышленность и другие отрасли.

Ключевые слова: кредитная система, банк.

THE CREDIT SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION.

Abstract: For 10 years, restructuring of the socio-economic system in our country was created a three-tier credit system of market type. At the same time the process of formation of credit system has revealed certain weaknesses. They resulted in the violations at all levels: continue to form and exist small companies (banks, insurance companies, investment funds) which because of a weak financial base could not cope with the needs of customers; commercial banks and other institutions mainly hold short-term credit operations, insufficient investing their money in industry and other sectors.

Keywords: the credit system, the bank.

Кредитная система может быть охарактеризована в соответствии с тремя аспектами: сущностным, институциональным и функциональным. Таким образом, можно дать три определения кредитной системы:

Кредитная система – это совокупность форм и видов кредитования (функциональный аспект).

Кредитная система – это совокупность кредитно-финансовых отношений, в связи с предоставлением, использованием и погашением ссуд на условиях возвратности, платности и срочности (сущностный аспект).

Кредитная система в институциональном аспекте – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, обслуживающих всю сферу кредитных отношений [3, с. 34].

Все кредитные учреждения взаимосвязаны и составляют определенную иерархическую структуру. В настоящее время кредитная система России

имеет трехуровневое построение:

- 1) Центральный банк РФ;
- 2) коммерческие банки;
- 3) небанковские кредитные учреждения (парабанковская система).

Первый и второй уровни кредитной системы в совокупности составляют банковскую систему, которая несет основную нагрузку по кредитно-финансовому обслуживанию всего хозяйственного оборота [3, с. 34].

Кредитная система прочно закрепились в действующих моделях развитой рыночной экономики, ей принадлежит важная позиция в функционировании экономического механизма.

По своей сути она является целой структурой экономического кровообращения, которая регулирует, аккумулирует и перераспределяет финансовые потоки, осуществляет взаиморасчеты между субъектами экономики, а также предоставляет займы населению и отдельным отраслям экономики.

Кредитную систему разделяют на два типа

- первый – представляет собой совокупность отношений займов, методов и форм финансирования, то есть функциональная форма;
- второй – совокупность финансовых учреждений, аккумулирующих денежные временно свободные средства с предоставлением ссуды в будущем.

В первом случае имеются ввиду отношения, которые связаны с потребительским, банковским, коммерческим, государственным и международным кредитом.

Во втором случае под современной кредитной системой нужно понимать сложный механизм, который состоит из нескольких уровней. Его основная задача – перераспределение и аккумулирование финансовых активов.

Следует отметить, что для современной кредитной системы характерными стали следующие процессы:

- ⑩ концентрация и централизация банковского капитала;
- ⑩ дальнейшее обострение конкурентных отношений, которые возникли между разными видами финансовых институтов;
- ⑩ продолжение продуктивного сотрудничества между крупными кредитно-финансовыми институтами и мощными торговыми, промышленными и транспортными компаниями и корпорациями;
- ⑩ наличие интернациональности в деятельности кредитно-финансовых институтов, а также основание международных банковских объединений и групп.

Кредитная система РФ работает с помощью механизма, который представляет собой систему связей по аккумуляции и мобилизации денежных средств между различными экономическими секторами и кредитными институтами. С другой стороны механизм – это отношения, связанные с перераспределением денежных средств только между самими финансовыми

институтами в сфере действующего рынка капитала, а с третьей является отношениями, которые сложились между финансовыми институтами и иностранными клиентами [1, с. 58].

Использованные источники:

1. Галицкая С. В. Деньги, кредит, финансы: учебное пособие / С. В. Галицкая. – М.: Экзамен, 2014. – 237 с.
2. Доллан Э. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Учебник / Д. Э. Доллан, К. Д. Кэмбелл, Р. Д. Кэмбелл. – М.: 2013. – 299 с.
3. Шитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. В 2-х частях. Часть II. / В.Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.

Мусёна Г.И.

студент 4 курса

*Институт экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
университет дизайна и технологии»*

Россия, г. Москва

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ КАК ВИД ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

***Аннотация:** В данной статье рассматривается особый вид венчурных инвесторов - бизнес-ангелов. Приводится основная характеристика этих инвесторов, их категорий, особенностей функционирования. Также в статье проведен анализ экономической активности бизнес-ангелов при финансировании проектов в России за 2013-2015 годы, выявлены и обоснованы основные проблемы развития этого вида инвестирования в России, предложены пути их решения.*

***Ключевые слова:** бизнес-ангелы, венчурный бизнес, инвестиции, инновационные проекты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).*

BUSINESS ANGELS AS TYPE OF FINANCING VENTURE: TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN RUSSIA

***Summary:** This article discusses a special type of venture capital investors - business angels. The basic characteristics of these investors, their categories, features of functioning. Also in the article the analyzed of the economic activity of business angels in the financing of projects in Russia in 2013-2015 years, identified and substantiated the main problems of this kind of investment in Russia, proposed the ways of their solution.*

***Key words:** business angels, venture capital business, investment, innovative projects, scientific research and experimental design work (R & d).*

Термин «бизнес-ангел» относительно недавно появилось в экономической литературе, но уже широко используется профессиональными специалистами.

Бизнес-ангелы - это физические лица (реже юридические), инвестирующие часть своих собственных средств на финансирование проекта без залогов и поручителей за долю (часть акций) компании. Основная часть бизнес-ангелов - это состоятельные люди с большим предпринимательским опытом построения бизнеса.

Для этих инвесторов данная деятельность не является основной. Кроме того, бизнес-ангелы, инвестируя финансовые ресурсы в компанию, не требуют текущих сумм дохода, их целью является максимизация стоимости компании и получение выгоды от перепродажи доли бизнеса в будущем [1].

С помощью «бизнес-ангелов» на международном рынке появились такие всемирно известные гиганты как: Google, Intel, Amazon, Yahoo, Fairchild, Semiconductors другие ведущие технологические бренды [7].

На сегодняшний день можно выделить две основные категории бизнес-ангелов.

Первую категорию составляют частные инвесторы, которые имеют определенные инвестиционные предпочтения и интерес к конкретным проектам, которые можно интегрировать в действующий бизнес. Такие бизнес-ангелы являются отличными экспертами целевого сегмента рынка и особенностей ведения бизнеса в искомой области. Найти таких инвесторов - большая удача для предпринимателя: синергетический эффект от совместного взаимодействия бизнес-ангела и предпринимателя максимально эффективен [4].

Вторую категорию бизнес-ангелов составляют инвесторы, которые представляют интересы бизнес-групп и крупных корпораций. Причиной поиска и заключения таких бизнес-ангельских сделок является нежелание крупных корпораций афишировать интерес к конкретным направлениям технологий [4].

Согласно данным издания Firms.ru совместно с РВК и НАБА (Национальная ассоциация бизнес-ангелов) в новый рейтинг бизнес-ангелов (осуществивших как минимум одну венчурную сделку за прошедший год) подтвердил тренд последних лет: бизнес-ангелы предпочитают инвестировать совместно с партнерами. Однако, если раньше бизнес-ангелы совершали сделки совместно с фондами ранних стадий, то теперь взаимодействуют в основном только друг с другом. Согласно статистике издания, из 23 бизнес-ангелов, заполнивших анкету для Firms, 13 синдицировали все сделки за последний год – в том числе через интернет-площадки (SmartHub) и благодаря работе клубов бизнес-ангелов (VentureClub, Сколковский клуб бизнес-ангелов) [8].

Шкала объемов инвестируемого капитала бизнес-ангелов за одну сделку лежит в пределах от 50 тыс.долл. до 2 млн.долл. [5, с. 82]. Примечательно то, что российские бизнес-ангелы вкладывают в каждый проект не слишком крупные суммы – как правило \$50–100 тысяч и нередко даже \$25–50 тысяч.

Доходность от экономической деятельности бизнес-ангела составляет в

среднем 70% годовых, однако эта цифра не является однозначной [6]. К примеру, в 2004 году сооснователь платежной системы PayPal П. Твель инвестировал в компанию М. Цукерберга – start up Facebook порядка 500 тыс. долларов, при этом в обмен он получил около 10% акций компании. В 2014 году уровень капитализации компании Facebook составил более 200 млрд. долларов, что оказалось выше уровня капитализации таких огромных компаний, как Bank of America (171,93 млрд. долларов) и Coca-Cola (183,24 млрд. долларов). Другие проекты требуют более весомых финансовых вложений. К примеру, компания Groupon, привлечшая с ноября 2008 года 1,2 млрд. долларов инвестиций, до сих пор не обеспечила инвесторов ожидаемым уровнем дохода [2, с.34].

Превалирующее большинство бизнес-ангелов, опрошенных изданием *Firrrma*, вкладывают средства именно в российские стартапы, по той причине, что в знакомой, «родной» среде существенно легче синдицировать сделки и определять условия сотрудничества с предпринимателями. Лишь малая часть бизнес-ангелов инвестируют в израильские, американские и европейские стартапы [8].

Большая часть опрошенных *Firrrma.ru* ангельских инвесторов считают качество команды важнее идеи проекта и способа ее воплощения в прототипе продукта. «Если я не доверяю основателям или они мне неприятны как люди, я не вкладываюсь, как бы ни был привлекателен проект», признается Юлиан Зегельман [8].

Топ-5 самых деятельных бизнес-ангелов, по версии издания *Firrrma.ru* (2015 год) выглядит следующим образом: Александр Бородич (14 проектов, средний чек: 25–150 тыс. долл.), Алексей Карлов (13 проектов, средний чек: 10 тыс. долл.), Богдан Яровой (10 проектов, средний чек: 100 тыс. долл.), Юлиан Зегельман (10 проектов, средний чек: 25–50 тыс. долл.), Виталий Полехин (8 проектов, средний чек: 50–150 тыс. долл.) [8].

Бизнес-ангелы в своей практике могут предоставлять финансирование стартапов как однократно, так и траншами. В процессе реализации проекта они могут играть как ведущую роль, непосредственно участвуя в процессе построения малого инновационного предприятия посредством коммерциализации его идеи, так и второстепенную роль, просто вкладывая финансовые ресурсы в проект и не вмешиваясь в его реализацию [2, с. 34].

Форма инвестирования через бизнес-ангелов по сравнению с другими формами финансовых вложений, имеет как преимущества, так и отдельные недостатки. К основным достоинствам такой формы инвестирования можно отнести следующие: возможность привлечения ресурсов на начальном этапе на долгосрочной основе, предоставление помимо финансовых средств инфраструктурной поддержки, отсутствие требований в получении текущего дохода (основная цель – максимизация стоимости компании) и залога имущества. Среди недостатков инвестирования проектов бизнес-ангелами можно выделить следующие: недостаточно развитая законодательная и нормативная база в России, отсутствие у предпринимателей практических

навыков подготовки проектов на российском рынке венчурного бизнеса, консерватизм отечественных инвесторов, который проявляется в том, что бизнес-ангелы предпочитают инвестировать денежные средства только в инновации, а также в расширение бизнеса, избегая наиболее рискованных этапов для вложений, это start up или seed («запуск» или «посев» соответственно).

Согласно анализу данных деятельности бизнес-ангелов в России по ключевым показателям за период с 2013 по 2015 годы, проведенному Национальной ассоциацией бизнес-ангелов, можно обнаружить следующие тенденции [3].

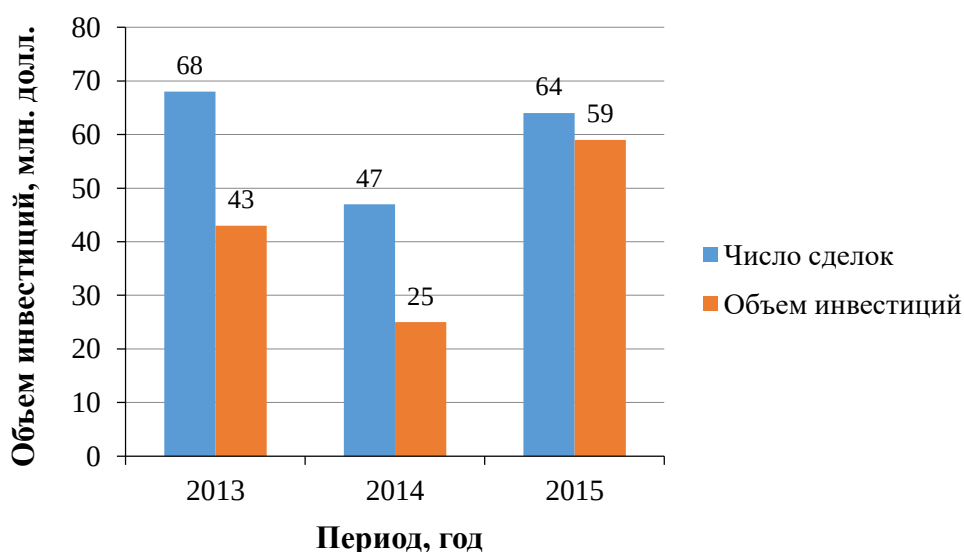


Рисунок 1 - Динамика объема и количества сделок с участием частных инвесторов на период с 2013 по 2015 годы

В связи с экономическим и политическим дисбалансом в стране, а также высокими рисками потери вложенных финансовых ресурсов на рынке ангельских инвестиций наблюдается нестабильная динамика как числа сделок, так и объема инвестиций. В 2014 году число совершенных сделок с участием частных инвесторов сократилось на 30,88 %, а объем их инвестиций - на 41,86 % [3].

Помимо вышеуказанных причин, на снижение инвестиций в 2014 году оказал значительное влияние окончательный переход наиболее активных бизнес-ангелов, которые поддерживали развитие данного рынка, в другие категории инвесторов, в том числе и на западные рынки ввиду более высокого качества проектов, а также развитой бизнес-средой.

Анализ структуры вложений по типу инвестора в зависимости от состава участников показал следующие изменения за период с 2013 по 2015 годы.

Доминирующей долей в общей структуре частных инвестиций на протяжении периода анализа остаются сделки с участием венчурных фондов; без учета синдицированных сделок с их участием было совершено 87 сделок.

Немаловажно отметить рост доли бизнес-ангелов: без учета синдицированных сделок за 2015 г. количество инвестиций бизнес-ангелов выросло на 34,1 % [3].

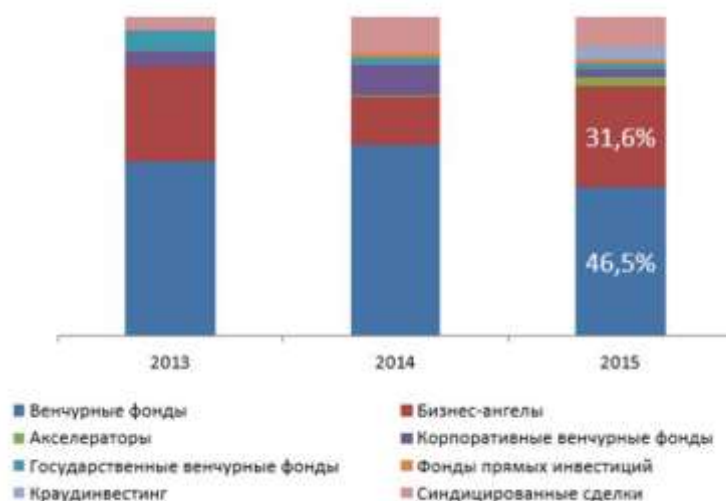


Рисунок 2 - Структура инвесторов по количеству сделок в РФ

Кроме перечисленных выше факторов, существенная часть снижения объемов ангельских инвестиций, наблюдаемого в 2014 году (18 млн. долл.) объясняется отсутствием сделок, в которых частный инвестор инвестировал в проект более 1 млн. долларов (рисунок 2). Также, в 2014 году наблюдалось значительное сокращение иностранных инвестиций, количества сделок бизнес-ангелов с привлечением государственного софинансирования.

Основными сдерживающими факторами роста количества бизнес-ангелов выступают: консервативность частных инвесторов, низкий уровень развития предпринимательской культуры и инвестиционной деятельности, общий уровень недоверия в обществе, дефицит на российском рынке интересных потенциальных проектов с волевой, сильной командой на ранних стадиях. Эти факторы, в свою очередь, ужесточают конкуренцию за такие проекты и, в конечном счете, ведут к переориентации бизнес-ангельского инвестирования на внешние рынки.

Для успешного развития отрасли и обеспечения роста числа инвесторов, необходимо развивать законодательство, как в части структурирования сделок, так и в части защиты прав инвесторов, а также создать благоприятные условия для создания консалтинговых компаний, оказывающих качественную правовую и юридическую поддержку бизнес-ангелов.

Несмотря на нестабильную экономическую обстановку в стране, количество сделок с участием членов ассоциаций, в среднем, сохраняет тенденцию к росту. При этом размер среднего чека одной сделки уменьшился с 232 тыс. долларов до 82 тыс. долларов, что в свою очередь привело к сокращению общего объема инвестиций на 16% [4, с. 18]. Наиболее востребованными услугами ассоциацией бизнес-ангелов являются ведение и

синдицирование сделок, организация презентационных показов проектов [4, с.17].

На сегодняшний день самыми распространенными сетями бизнес-ангелов в России являются: «Московская сеть бизнес-ангелов», Томская Сеть рискованного финансирования «Бизнес Ангелы», «Стартовые инвестиции», Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал».

В связи с дефицитом качественных объектов для инвестиций, а также консервативностью частных инвесторов в России в 2015 году ассоциации бизнес-ангелов столкнулись с трудностями в привлечении активных участников.

Для динамичного развития ассоциаций (сетей) бизнес-ангелов необходимо налаживать коммуникации с другими участниками рынка, такими как, фонды и инфраструктурные компании, в том числе государственные институты развития.

Большая часть нерешенных проблем может быть устранена путем создания региональных объединений бизнес-ангелов. Однако, решение проблемы может быть усложнено неравномерностью распределения финансовых потоков на территории России. Также, не менее важным факторов является рост успешных предпринимателей, создание необходимых условий для динамичного развития инфраструктуры, создание системы налоговых льгот, снятие административных и правовых барьеров [2, с. 36].

Подводя итоги, необходимо отметить, что для эффективного развития и активного функционирования национальной инновационной системы большую роль играет не только уровень финансирования НИОКР, но и рациональность использования финансовых ресурсов. Экономическая деятельность бизнес-ангелов позволяет повысить коммерциализацию разработок и исследований. Количество «историй успеха» деятельности бизнес-ангелов в России не обеспечивает необходимого уровня потенциала для увеличения их численности. Это вызвано, в первую очередь, отсутствием практических навыков и знаний: как оценить уровень риска инвестиций, по каким параметрам и критериям проводить оценку стартапов, каким образом определять пороговый объем инвестиций, необходимых для обеспечения деятельности малых инновационных компаний [7]. Любые экономические сдвиги со стороны государства по улучшению инвестиционного климата, который обеспечит возможность стабильного прогнозирования, а также создаст благоприятные условия для развития финансового рынка и инфраструктуры, содействующей start up малого бизнеса, поддерживающей привлечение средств в малые компании, дадут необходимый толчок к расширению инвестиционного движения в стране.

Использованные источники:

1. Венчурный бизнес [Электронный ресурс] – URL:venture-biz.ru/biznes-venchurnyy (дата обращения 13.06.2016).
2. Мартенс А.А. Инвестиции бизнес-ангелов в России: тенденции и проблемы.//Финансовый вестник №11, 2014.

3. *Венчурный рынок России: итоги 2015 года.* (2013-2015 гг.) Результаты, динамика и новые вызовы. // Национальная ассоциация бизнес-ангелов, РВК.
4. Бизнес-ангел. Российские бизнес-ангелы и их структуры [Электронный ресурс] – Политический клуб две столицы URL:<http://www/2-capital.ru/biznes-angel.-rossijskie-biznes-angelyi-i-ix-strukturyi1.html> (дата обращения 14.06.2016)
5. Жданова О.А. Бизнес-ангелы: кто они?// Инновации в науке. 2013. №17. С. 81-88.
6. О бизнес-ангелах [Электронный ресурс]// Официальный сайт «Национальное содружество» бизнес-ангелов». Режим доступа. URL <http://www.rusba.ru>.
7. Грицунова С.В., Косолапова А.В. Формирование венчурных инновационных систем в России//Мир науки №2, 2015.
8. Венчурные супергерои: рейтинг самых активных бизнес-ангелов России [Электронный ресурс] – <http://megamozg.ru/post/22538/> (от 09.12.2015 г.).

*Мустафина А.И.
студент 4 курса
Экономический факультет
профиль «Финансы и кредит»
Зарипова Г.М., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

Малое предпринимательство – это самостоятельная, систематическая, инновационная деятельность определенных субъектов хозяйствования независимо от формы собственности, на собственный риск с целью удовлетворения потребностей потребителя и получение экономического интереса.

В коммерческих банках по объему выдачи кредитов первое место занимают малые предприниматели. Для индивидуальных предпринимателей имеются разные виды кредитов: на цели пополнения оборотных средств; на инвестиционные цели; беззалоговое кредитование и т.д.

Кредитование юридических лиц является важнейшим направлением деятельности банков. Кредиты выдаются в основном для развития или расширения бизнеса. Условия выдачи кредита малому бизнесу является сложнее, чем крупным компаниям. Так как срок окупаемости занимает больше, нежели крупные предприятия.

В связи с экономическим кризисом в России многие предприятия почувствовали трудности в экономической деятельности – это инфляция, высокие процентные ставки, ограничение ввоза товаров и т.п.

Для поддержки российской экономики государство осуществляет

различные программы для малого бизнеса. Особенно для бизнеса в сфере АПК. Так как в сельском хозяйстве прибыль не только зависит от экономики, но и от природно-климатических условий.

АО «Россельхозбанк» активно занимается поддержкой и кредитованием малого бизнеса в сфере АПК, занимает 1 место по кредитованию сельского хозяйства и АПК.

Так в рамках реализации мероприятий Госпрограммы сложились следующие пропорции выдачи кредитов: 75,1% (340,9 млрд рублей) было предоставлено предприятиям и организациям АПК; 5,6% (25,4 млрд рублей) – гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство; 15,9% (72,1 млрд рублей) – физическим лицам, проживающим в сельской местности и населенных пунктах с численностью до 100 тыс. человек; 3,3% (14,8 млрд рублей) – крестьянским (фермерским) хозяйствам; 0,2% (0,8 млрд рублей) – сельскохозяйственным потребительским кооперативам. В целом чистая ссудная задолженность в 2014 году по сравнению с прошлым годом увеличилась на 12%. По сравнению с 2013 годом, в отчетном году выдача кредитов немного снизилась. Это связано, как говорилось выше с экономическим кризисом в России.

Чтобы развитие малого бизнеса сохранялось, нужно банку проставить кредиты под разные условия с целью поддержки малого бизнеса; выдать ссуды на дальнейшее развитие малого бизнеса в сфере АПК.

Использованные источники:

1. Источник: Краткий, толковый словарь сферы предпринимательской деятельности - www.fshq.narod.ru
2. «Кредиты малому бизнесу» [Электронный ресурс], сайт доступа: <http://biznes-kredit.info/malyj/usloviya.html#ixzz3ukG1HRik>;
3. Зарипова Г.М. Кредитная поддержка предпринимательства в России//Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом: материалы третьей международной научно-практической конференции (28 октября 2013.) Том 3 – Пермь .-С.45
4. <http://www.rsbrf.ru> [Электронный ресурс]: Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк».

Мылтасова О.В.

старший преподаватель

Корнильцева Е.Г., к.филос.н.

доцент

Уральский государственный экономический университет

Россия, г. Екатеринбург

СТУДЕНТ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ: ХОРОШО УЧИТЬСЯ И ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ – РЕАЛЬНО?

Данная статья посвящена вопросу совмещения работы и учебы студентами очной формы обучения. Результаты, полученные в рамках проведенного исследования позволяют делать выводы относительно причин,

побуждающих студентов искать заработки на этапе профессионального обучения, а также исследовать проблемы совмещения учебного процесса и работы.

Ключевые слова: молодежь, студенчество, рынок труда, образовательный процесс, профессиональное становление.

***Myltasova OV, associate teacher Ural State University of Economics
Russia, Ekaterinburg***

***Korniltseva EG, PhD, Associate Professor Ural State University of
Economics,
Russia, Ekaterinburg***

FULL-TIME STUDENTS: STUDY HARD AND WORK WELL - THIS IS REAL?

This article focuses on one of the urgent topics of our time - combining work and study of full-time students. The results obtained in the frame of the research allow to draw inferences about the reasons that motivate students to seek earnings at the stage of training, and also to study the problems of combining work and educational process.

Keywords: young people, the students, labor market, the process of education, professional development.

В экономической ситуации, в которой находится современная Россия, проблема самообеспеченности студенческой молодежи становится наиболее актуальной и злободневной. Не секрет, что уровень жизни большинства современных россиян снижается, растут цены, активно развиваются формы платного образования, низкие стипендии и прочие проблемы побуждают молодежь, в период обучения в вузе на очной форме обучения, искать заработки для обеспечения своих потребностей. «Распространенность вторичной занятости среди студентов означает, что современный рынок труда формирует спрос на определенный тип работника промежуточного уровня квалификации. Спрос и предложение на студенческий труд совпадают еще и в том смысле, что и рынок труда, и само студенчество заинтересованы во временной занятости» [1, с. 6-7].

На сегодняшний день, существует множество проблем трудоустройства молодых специалистов. Отмечается дисбаланс между количеством выпускников вуза по разным специальностям и реальными запросами рынка труда на данных специалистов, это во-первых. Во-вторых, конкуренция, усиливающаяся день ото дня. В-третьих, потенциальные работодатели ориентированы, как правило, на привлечение специалистов, имеющих опыт профессиональной деятельности, желательно по специальности. Эти, и многие другие проблемы, создают условия, при которых для современного студента важным и необходимым, на этапе обучения в вузе, является не столько теоретическая подготовка в определенной отрасли науки, сколько выработка готовности к постоянному пополнению знаний, а также наработка профессионального опыта.

«...отношение к образованию не как к культурному, а как к инвестиционному благу внесло и вносит сегодня свой вклад в сохранение несоответствия между подготовкой специалистов разного уровня квалификации, профилей и специализаций и спросом на рынке труда. Учащиеся и их семьи, рассматривая профессиональное образование как инвестиции, оценивают его с точки зрения отношения «уровень образования – потенциальные места занятости» и отсюда с позиции «планируемые затраты – будущие выгоды». Сугубо экономически затраты выглядят как утраченный доход, который мог бы быть получен при трудоустройстве по завершении обязательного уровня образования, и плата за обучение» [2, с. 19].

Безусловно, не только наработка опыта будущей профессиональной деятельности побуждает студентов искать работу, существует много других причин. В исследовании, направленном на установлении основных причин совмещения работы с учебой студентов очной формы обучения, были обозначены следующие, представленные в порядке убывания [3, с. 29-30]: необходимость оплачивать обучение в вузе; возможность проверить и проявить себя в будущей профессиональной сфере; наработка опыта по специальности для уточнения правильности выбранного профессионального направления; необходимость удовлетворять свои потребности (покупка красивой одежды, вкусной еды, походы в кафе, клубы, траты на развлечения и т.п.); возможность заводить новые полезные профессиональные знакомства.

В Уральском экономическом университете было проведено исследование среди студентов очной формы обучения, совмещающих обучение в вузе с работой. Основной целью данного исследования было выявление причин, побуждающих студентов совмещать учебу и работу, а также установление трудностей, с которыми студенты сталкиваются.

В исследовании приняло участие 68 студентов – 55 девушек и 13 юношей, совмещающих работу и учебу. 42 человека (61,8%) являются студентами 4 курса, 19 чел. (27,9%) – третьего, 7 чел. (10,3%) – второго. На бюджетной основе обучаются 60,3% опрошенных, размером стипендии все опрошенные недовольны.

Из общего числа респондентов 58,8% живут в общежитии, 25% - на съемной квартире, 13,2 % - с родителями, 2,9% - один в своей квартире.

При оценке материального положения своей семьи 69,1% ответили «Денег хватает на еду, но покупать одежду уже сложно», «Денег не хватает даже на еду» – 17,65 % (12 человек), «Денег хватает на еду и одежду, но не достаточно для покупки товаров» – 11,76 %, один человек (1,47 %) ответил: «Денег достаточно для покупки еды, одежды и товаров длительного пользования, но не достаточно для покупки квартиры, машины».

При исследовании причин, подталкивающих студента-очника работать, были выявлены следующие (в порядке убывания):

- Нехватка денежных средств / потребность улучшить свое материальное положение;
- Необходимость платить за учебу;

- Проблемы в семье;
- Обретение независимости от родителей / обретение самостоятельности;
- Возможность профессиональной самореализации;
- Нарботка навыков будущей профессиональной деятельности;
- Наличие собственной семьи;
- Возможность проверить себя в будущей профессии.

Большинство студентов (79,41 %) считают, что работа негативно сказывается на успеваемости, в силу того, что на учебу остается «меньше времени», «меньше сил», «неудобный график работы» и т.п. При этом работающие студенты предпочитают работу учебе (76,47 %).

Среди проблем, с которыми сталкиваются работающие студенты, основной является проблема неготовности вуза к организации учебного процесса для студентов, вынужденных совмещать работу с учебой: 64,7 % опрошенных указали на то, что «вуз не оказывает никакой помощи работающим студентам», 35,29 % студентов отметили, что «большинство преподавателей идут навстречу работающим студентам, давая им дополнительные задания», 25 % указали на то, что «большинство преподавателей негативно относятся к студентам, совмещающим работу с учебой», 22,05% считают, что совмещение работы с учебой не является проблемой вуза – студент должен решать ее самостоятельно, остальная часть опрошенных (17,66 %) сообщили, что все преподаватели по-разному относятся к работающим студентам, из них 8 человек (11,76 % от общего числа опрошенных) заявили, что многое зависит от позиции департамента.

Стоит отметить тот факт, что только 9 человек (13,2 %) работают по будущей специальности. На рисунке показаны профессиональные сферы, в которых задействованы опрошенные студенты:

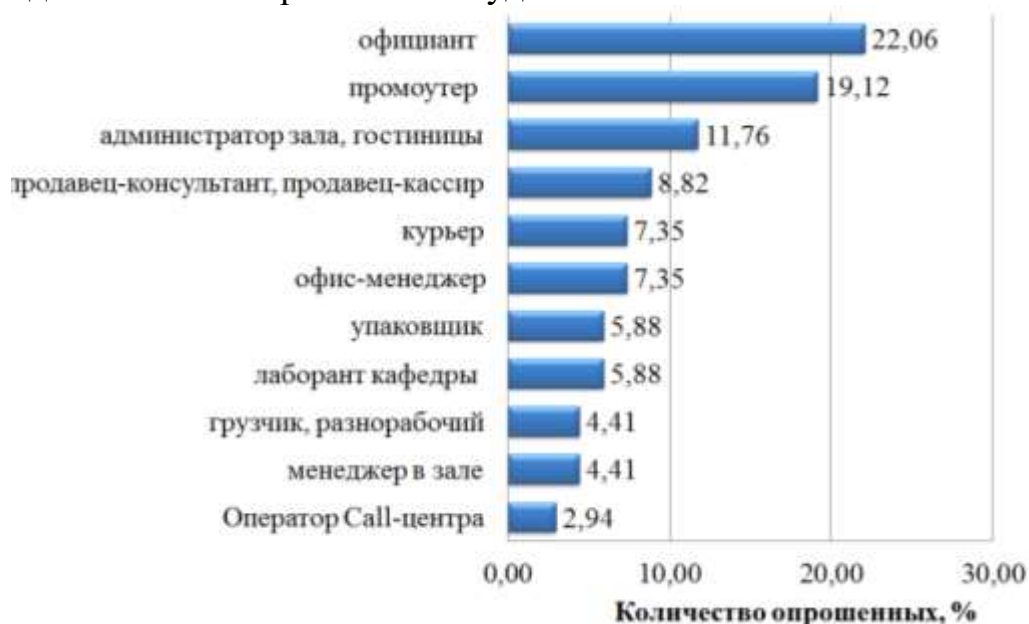


Рисунок. Профессиональные сферы, в которых задействованы студенты

Все участники исследования хотят быстрее получить диплом об образовании и начать полноценную трудовую деятельность, при этом 44,11 % респондентов планируют поступать в магистратуру.

Использованные источники:

1. Лелекина И.А. Социально-экономический статус молодежи в трансформирующемся российском социуме: автореферат дис. ... кандидата социологических наук: 22.00.08. - Майкоп, 2007.- 24 с.
2. Запросы рынка труда и образовательные стратегии молодежи / Г.А. Чередниченко – М., 2015. – 64 с. (Содержание, формы и методы обучения в высшей школе: Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования / ФИРО; Выпуск. 8)
3. Волкова Д.В., Мылласова О.В. Проблемы совмещения работы и учебы // Профессионализация личности: теоретические и прикладные проблемы психологии, профессионального образования и экономики. – Екатеринбург: ЕФ «Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина», 2015. – 160 с.

Мысык В.А.

студент

Михно Е.С.

студент

институт «Экономики и управления»

КузГТУ

Овчинникова И.В.

научный руководитель

СПД

Россия, г. Кемерово

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена роли бухгалтерского учета в системе управления организации

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, финансовый учет, управление организацией

Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на её основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. [1]

Ни одна запись в бухгалтерском учёте не производится без точного оформления документа. Так же бухгалтерский учет не допускает выборочности ни во времени, ни в производстве. Данные бухгалтерского учета используются для контроля и наблюдения за хозяйственной деятельностью предприятия. Хозяйственная деятельность предприятия, в

свою очередь, направлена на осуществления производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, которые необходимы обществу. Информация о прибыли предприятия определяется путем сопоставления в системе бухучета доходов и расходов предприятия. При других видах учета эту информацию получить невозможно.

В настоящее время действует четырехуровневая система регулирования бухгалтерского учета и отчетности:

1. Законодательные акты, указы Президента РФ и постановления правительства, регламентирующие прямо или косвенно организацию и ведение бухгалтерского учета в организации.

К первому уровню системы следует отнести Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ и ФЗ № 208 «Об акционерных обществах»;

2. Стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности.

Второй уровень системы нормативного регулирования бухгалтерского учета представлен учетными стандартами и Планом счетов;

3. Методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Министерства финансов РФ и других ведомств.

Основными нормативными документами третьего уровня являются методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, учёту основных средств, специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды, а также материально-производственных запасов;

4. Рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации.

В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета рабочие документы конкретной организации относят к четвертому уровню нормативно-правовой системы регулирования бухгалтерского учета. Основными рабочими документами определённой организации являются:

- документ по учетной политике предприятия сформированный главным бухгалтером и утвержденный руководителем организации;
- утвержденные руководителем формы первичных учетных документов;
- графики документооборота;
- утвержденный руководителем рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- утвержденные руководителем формы и сроки сдачи внутренней отчетности. [3]

Управлять хозяйственной деятельностью предприятия можно только при наличии информации о количестве и качестве совершающихся на предприятии экономических процессов. Первичные данные о фактах хозяйственной деятельности отражаются в бухгалтерском учете – это способствует систематизации разобщенных данных в обобщенную характеристику определенных явлений хозяйственной деятельности

предприятия, а также формированию экономических показателей. Бухгалтерский учёт является системным, так как в нем отражается каждая выполненная хозяйственная операция в натуральном, трудовом и денежном выражениях. Экономические процессы обобщаются в бухгалтерском учете как движение стоимости. Это позволяет получить информацию о вновь созданной стоимости, и распределений и перераспределений. [2]

Бухгалтерский учет занимает одну из главных ролей в оценке объектов учета и определении их себестоимости. В отличие от других видов учета, бухгалтерский учет является системным, так как в нем отражается каждая выполненная хозяйственная операция, в натуральных, трудовых и денежных выражениях.

Существуют внутренние и внешние пользователи данных бухгалтерского учета:

- к внутренним относятся настоящие владельцы фирмы (уровень прибыли) и работники предприятия (ЗП);
- к внешним относятся будущие владельцы (уровень прибыли), кредиторы (платежеспособность), клиенты и покупатели (цены), государственные службы (доходы и уровень процентных отчислений) и общественность (экология). [2]

Бухгалтерский учет представляет собой систему, которая измеряет, обрабатывает и передает информацию для принятия решений. Различают управленческий и финансовый учет.

Управленческий учет предназначен для удовлетворения информационных потребностей внутренних пользователей – управленческого персонала организации и принятия оперативных и прогнозных управленческих [5]. Её основная функция – это определение системности. Информация управленческого учета должна:

- быть полезной для управления и относительно недорогой;
- относиться к той части предприятия, которая им руководит;
- включать планирование на перспективу.

Финансовый учет предоставляет учетную информацию о результатах деятельности организации ее внешним пользователям: акционерам, партнерам, кредиторам, налоговым, статистическим органам, финансирующим банкам и т. п. С этих позиций данные финансового учета не представляют коммерческой тайны, поскольку в нем отражаются наиболее общие показатели деятельности организации. [5]

С его помощью определяется всё, кроме системности, а именно:

- амортизация;
- расчеты с другими предприятиями;
- учет ценных бумаг;
- учет фондов;
- заработная плата;
- учет банковских операций и другие.

Финансовый учет относится ко всему предприятию. Пользователями финансового учета являются:

- владельцы предприятий, компаний (настоящие и будущие) – их интересует, имеется ли достаточный уровень прибыли на предприятии;
- кредиторы – в срок ли предприятие рассчитается с долгами;
- работник предприятия – зарплата;
- клиенты – цены предприятия;
- государственная служба – доход предприятия;
- общественность – не приведет ли деятельность предприятия к экологической катастрофе, загрязнению окружающей среды. [4]

Использованные источники:

1. Статья 1 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете" – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/zakon-o-buhuchete/>
2. Теория бухгалтерского учета - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eclib.net/59/5.html>
3. Нормативное регулирование бухгалтерского учета – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/normativnoe-regulirovanie-bu.html>
4. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. Кондраков Н.П. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin248.htm>
5. Овчинникова, Ирина Васильевна. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово, 2016. 424 с.

*Нагапетян А. С.
студент 3 курса
Сивиргина С. 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

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Современный российский рынок страхования жизни на сегодняшний день находится лишь на этапе зарождения по сравнению с зарубежным страховым рынком. Основными причинами такого состояния рынка страхования в России являются низкий уровень платежеспособности населения, низкая страховая культура, недоверие к финансовым институтам, и к страховщикам в частности, недостаточный уровень капитализации российских страховых компаний, несовершенство законодательной базы, особенно в части налогового законодательства, ненадлежащий контроль за компаниями со стороны государства, недостаточно развитая инфраструктура страхового рынка и низкий уровень развития рынков вложений [3]. В связи с чем необходимо в корне менять ситуацию в рамках социально-экономического развития страны в целях эффективного развития страхования и социальной сферы в целом.

Ключевые слова: рынок страхования, страховые услуги, страхование жизни, развитие страхования, виды страхования.

Contemporary Russian life insurance market today is only at the stage of nucleation compared with a foreign insurance market. The main reasons for this state of the insurance market are the low solvency level of the population of Russia, low insurance culture, distrust of financial institutions and insurers in particular, lack of capitalization of Russian insurance companies, imperfect legislation, particularly with regard to tax legislation, inadequate control of companies by the state, insufficient infrastructure of the insurance market and the low level of investment markets [3]. In this connection it is necessary to radically change the situation in the framework of socio-economic development for the effective development of the insurance and the social sphere as a whole.

Keywords: insurance market, insurance services, life insurance, insurance development, types of insurance.

Изначально проводя сравнительный анализ, необходимо отметить различия в уровне социально-экономического развития России и стран Запада, что оказывает весомое влияние на становление страхования и

определяет характерные черты страхования жизни в России. В связи с чем необходимо рассмотреть макроэкономические показатели в разрезе стран, влияющие на соотношение «страховой» и «общепопулярной» смертности.

Во-первых, соотношение «страховой» и «общепопуляционной» смертности зависит от уровня ВВП на душу населения. С ростом средних доходов по стране разница в продолжительности жизни остается. Однако, в России население, страхуя свою жизнь, руководствуется иными мотивами, чем с США и странах ЕС. Данное обстоятельство определяется уровнем дохода на душу населения. В связи с чем, стремление обеспечить свою семью доходами на случай смерти «кормильца» шире распространено в России. Также отмечается наличие большого числа «недобросовестных страхователей», применяющих «серые схемы» в целях незаконного обогащения [4].

Специфика нынешнего страхования жизни в России заключается в том, что страхование жизни широко используется для оптимизации налогообложения ФОТ. Речь идет о так называемых «зарплатных схемах», предложение и использование которых, сточки зрения законодательства, сомнительно. Такие услуги не являются страхованием жизни в классическом понимании страхования жизни [2]. Схемы ухода от налогообложения являются дестабилизирующим фактором в национальной экономике, негативно влияющим на становление рыночных механизмов. Выход для России из сложившейся ситуации состоит в комплексном подходе: усилить надзор налоговых органов за выплатами по договорам страхования жизни, за страховыми организациями, у которых завышены ставки тарифов по договорам; повысить требования к размеру уставного капитала организаций, занимающихся страхованием жизни.

Реальное страхование жизни в России в малых объемах присутствует на страховом рынке. Доля платежей по реальному страхованию жизни в ВВП России составляет примерно от 0,02% до 0,62%, что соответствует аналогичным показателям Колумбии, Ливана, Бразилии, то есть развивающимся странам с неустойчивой развивающейся экономикой, низким уровнем жизни населения, отсутствием социальной защиты населения [1].

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие страхования жизни в России, является отсутствие налоговых стимулов при индивидуальном страховании. Речь идет о том, что не только выплаты по договорам долгосрочного страхования, но и взносы должны исключаться из доходной базы. Практика подобного налогового стимулирования индивидуального страхования жизни развита в зарубежных странах, в связи чем эффект от расширения операций по страхованию жизни перекрывает недопоступления доходного налога по взносам, направленным на страхование жизни [3].

Одним из основных вопросов, решаемых на сегодняшний день в страховании является вопрос определения условий работы иностранных страховых компаний на российском рынке. Рынок страхования жизни при

успешном развитии экономики представляет собой большую часть населения России с многомиллионными страховыми премиями, именно этот рынок наиболее интересен иностранным компаниям [3]. С одной стороны, иностранные страховщики, проникшие на российский страховой рынок, в большей степени способствуют развитию страхования жизни. С другой стороны, опасения российских страховщиков, связанные с возможным «поглощением» российских страховых компаний вполне могут быть обоснованы. Сами граждане РФ в последнее время больше доверяют зарубежным страховым компаниям, нежели российским.

Если в зарубежных странах есть на сегодняшний день официальные статистические сборники демографических показателей, необходимые для расчета страховки по страхованию жизни. То есть серьезные сомнения относительно наличия такого рода статистики даже у лидеров отечественного рынка страхования жизни. В большинстве случаев «таблицу смертности» в необходимом виде приходится получать «вручную», учитывая ряд различных показателей. В России возникают сложности с тем, чтобы получить страховые аннуитетные таблицы, что определяется отсутствием наблюдений за длительный период, как у крупных страховщиков в странах ЕС или в США [4]. В России на данный момент страхование жизни представлено либо «схемным» страхованием, либо классическим рисковым страхованием жизни. «Схемное» страхование представляет собой механизм ухода от уплаты налогов, где посредником является страховщик – никакой рисковой нагрузки в таком страховании нет и, соответственно, выборка по страхователям никакой информации в плане оценки выборочной смертности дать не может. «Схемное» страхование жизни все еще занимает большую часть рынка страхования жизни в стране, несмотря на рост классического страхования жизни в последние годы. Классическое страхование в России на данный момент не настолько развито, а клиентская база не настолько велика, чтобы по имеющимся клиентам можно было составить выборку, позволяющую дать хоть сколько-нибудь достоверную оценку показателей выборочной смертности. Применение же статистики, «обкатанной» в зарубежных странах некорректно, так как структура населения, социально-экономическая ситуация в других странах совершенно иная [3].

Тем не менее стоит рассматривать опыт зарубежных стран по составлению страховой статистики, так как это позволит выявить определенные закономерности в соотношении выборочной страховой и общепопуляционной смертности.

В целом проведенный анализ дает определенное представление об особенностях страхования жизни в целом. Во-первых, на сегодняшний день по всем странам наблюдается рост соотношения «страховой» смертности и «общепопуляционной» в старших возрастных группах. Во-вторых, в некоторых случаях опять наблюдается определенный «прогиб» соотношения смертности по разным формам страхования.

Можно выделить группы факторов, которые влияют на показатели

смертности среди застрахованных по программам страхования жизни. К факторам, снижающим смертность среди страхователей относится, например, то, что приобретают такие страховые полисы в основном люди с достатком выше среднего, то есть у них больше возможностей для того, чтобы вести здоровый образ жизни, получать более квалифицированную медицинскую помощь. С другой стороны, существуют факторы, которые увеличивают смертность среди застрахованных, и главный среди них – асимметрия информации (неблагоприятный отбор и недобросовестное поведение). Неблагоприятное влияние данного фактора призван снизить андеррайтинг, в зависимости от качества проведения, которого можно существенно изменить показатели смертности.

Использованные источники:

1. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.asn-news.ru> (дата обращения 19.05.2016 г.)
2. 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.
3. Страхование в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bibliofond.ru> (дата обращения 19.05.2016 г.)
4. Отличие страховых услуг в России и за рубежом [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://lookbanks.ru> (дата обращения 20.05.2016 г.)

Нарицына А.
студент 2 курса

направление подготовки реклама и связи с общественностью
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ PR - СПЕЦИАЛИСТА С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ

Аннотация: в статье рассматриваются различные подходы ученых к проблеме выделения целевых аудиторий и особенности взаимодействия PR-специалиста с этими аудиториями.

Ключевые слова : связи с общественностью, PR –деятельность ,целевая аудитория.

«Public Relations» часто переводится как «связи с общественностью». И это вполне корректный перевод, поскольку самой основной целью PR-деятельности является установление контакта с общественностью. Деятельность специалистов по связям с общественностью представляет собой комплекс координированных действий по воздействию на состояние общественного мнения. Большинство акций проводятся с целями: 1) убедить людей изменить свое мнение по какому-либо вопросу, продукту или организации, 2) сформировать общественное мнение, когда его нет, 3) усилить существующее мнение общественности[5,с.255].

Проблема в том, что при слове «общественность» возникают неясные ассоциации: это некая неопределенная толпа, масса людей? Массовая аудитория по определению Бориса Андреевича Грушина имеет четыре важные особенности[3,с.38].

Статистическая общность массовой аудитории находит выражение в совпадении ее с множеством отдельно взятых характеристик ее личностей, не образующих никакой самостоятельной целостной организации (это – не союз, не общественное движение, не митинг, не собрание, не группа). Все характеристики статистической общности – суть характеристики ее представителей.[4,с.103]

Случайный характер формирования массовой аудитории выражается в непостоянстве ее состава, в необязательности вхождения в нее, присутствия в ней каких-то представителей публики. Поэтому границы массовой аудитории всегда открыты, прозрачны, что делает состав аудитории неопределенным по численности, случайным по составу[2,с.38].

Ситуативный характер больших аудиторий подтверждается их связью с событиями массовой деятельности, с какими-то конкретными формами этой массовой деятельности (например, отношение сельской аудитории к только что разрешенной властями продаже дачных (земельных) участков, отношение рабочих к забастовке шахтеров и т.п.).

Разнородность массовой аудитории (ее гетерогенность), т.е. ее межгрупповая природа, разрушает все существующие в обществе барьеры и границы (этнические, социально-политические, религиозные, образовательные и пр.).[1,с.19]

Исходя из данных особенностей массы, очевидно, что с общностью, разнородной в большей степени, взаимодействовать достаточно сложно.

Социологические и социально-психологические исследования показывают, что коммуникативные процессы наиболее успешно налаживаются с малыми группами, с четко сегментированными по интересам, ожиданиям и предпочтениям аудиториями.

Френк Джефкинс подчеркивает, что PR - деятельность не направлена на общую публику, она направлена на «тщательно отобранные группы людей, которые являются составными частями большой общей публики»[7,с. 303].

Одной из главных задач специалистов по связям с общественностью является правильное определение «своей» общественности, то есть целевой аудитории, и установление ее общественного мнения, что является непременным условием успеха любой коммерческой фирмы.

Часть PR - деятельности направлена на целевые аудитории по-разному. Другими словами, здесь нет, например, трансляции сообщений, нацеленных на массовый рынок в целом, с помощью СМИ, как это часто бывает в рекламе. Public Relations применяется более избирательно и, что часто подразумевается, менее расточительно и более успешно для передачи только определенных типов сообщений.

Построение в современной России основ гражданского общества с

учетом его традиций в девятнадцатом веке [6, с.67] , позволило развиваться стране в русле европейских традиций. В современной теории и практике связей с общественностью существуют различные трактовки понятия «целевая аудитория». По определению Михаила Блюма и Николая Васильевича Молоткова, «целевая аудитория представляет собой конкретный сегмент массы текущих и потенциальных потребителей с выделением специфических признаков (демографических, психологических, социальных), которому адресовано PR-обращение»[3,с.39].

В следующем определении под целевой аудиторией понимается «совокупность людей, однородная по каким-либо параметрам: социально - демографическим, психографическим, и т.д.» Это те люди, которые потенциально могут отдать свое предпочтение в пользу идеи, мысли, товара, кандидата и т.д.[5,с.256]

В сфере рекламы и маркетинга целевая аудитория определяется как «термин, используемый для обозначения группы людей, объединенных общими признаками, или определенная ради какой-либо цели или задачи; группы лиц, на которую направлено рекламное сообщение и рекламные мероприятия». Это основная и наиболее важная для рекламодателя категория получателей рекламного обращения. Под общими признаками могут пониматься любые характеристики, требуемые организаторам (например, работающие замужние женщины от 25 до 35 лет, носящие очки). Подавляющее большинство целевой группы или аудитории - потенциальные покупатели рекламируемого товара.

Таким образом, PR-деятельность не направлена на широкий круг общественности. Для каждой кампании существует своя аудитория. Под целевой аудиторией понимается группа активной общественности, которая представляет интерес для PR-деятельности.

Именно данная аудитория и является мишенью PR-воздействия. [2]

Использованные источники:

1. Андропова И. В. , Голованова М. С. Теоретические основы коммуникации / Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. 1 Международная научная конференция. СамГУ ,Изд-во «Самарский университет», 2015. С. 19- 24.
2. Андропова И. В. ,Пиякина Т. Е. Политическая функциональность коммуникаций государственных структур и общества / Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. 1 Международная научная конференция. СамГУ ,Изд-во «Самарский университет», 2015. С. 38- 42.
3. Андропова И. В. , Голованова М. С. Деятельность Общероссийского народного фронта как канала коммуникаций граждан и власти общества / Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. 1 Международная научная конференция. СамГУ, Изд-во «Самарский университет», 2015. С. 38- 42.
4. Андропова И. В. , Концыбовская Н. М. Современные концептуальные трактовки политической функциональности институтов гражданского

общества Известия Саратовского государственного университета. Новая серия. Серия Социология. Политология. Выпуск 3. 2015. СС. 103-107

5. Андропова И. В. , Челнокова К. PR-деятельность Общественной палаты России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №3-2. С. 255-257.

6. Андропова И. В. Проблемы гражданского общества в российской общественно-политической мысли. // Право: теория и практика. 2004. №4. С. 67.

7. Андропова И. В., Тихомиров Н., Шебека Ю. Реализация молодежных политических проектов. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №12-2 С. 303-305.

Наумова П.Д.

инженер-экономист

Россия, г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ СПОСОБОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕПЛОВОГО РЕЖИМА РУДНИКОВ СЕВЕРА

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы отдельные, перспективные по мнению автора, способы создания нормативных параметров теплового режима в рудниках криолитозоны, с использованием природных и техногенных источников энергии, в частности тепла исходящей вентиляционной струи и фазовых переходов воды.

Ключевые слова: рудник, горные выработки, тепловой режим, энергия, экономия, криолитозона

Кондиционирование рудничного воздуха является одной из главных статей энергетических и экономических затрат горных предприятий Севера. При переходе горных работ на подмерзлотные горизонты появляется возможность снижения их путем использования энергетического потенциала исходящей вентиляционной струи в геотехнических системах. Оценочные расчеты показывают, что экономия может составить до 10-40% и существенно зависит от геокриологических и климатических условий разработки месторождения. Поэтому выбор эффективных (в экономическом и энергетическом плане) систем, определение периода перехода от энергетических систем кондиционирования к геотехническим или комбинированным, определение их оптимальных параметров и области рационального использования является актуальной задачей горной теплофизики, имеющей научную и практическую ценность [1,2,3].

Одним из перспективных способов является способ регулирования теплового режима глубоких рудников Севера [4]. Цель данного способа - повышение эффективности охлаждения рудничного воздуха путем использования скрытой теплоты плавления льда и нагревания воздуха до положительной температуры низкопотенциальным теплом. Данный способ осуществляется следующим образом. Холодный воздух в зимнее время

вентилятором через калорифер, работающий от специальной котельной, подают в камеру гидрокалорифера навстречу каплям воды, разбрызгиваемым водораспылительным устройством. Вследствие теплообмена воды с холодным воздухом происходит образование кристаллов льда, а выделившаяся при этом скрытая теплота идет на нагревание воздуха до температуры, равной температуре замерзания воды. Воздух в калорифере подогревают до умеренных отрицательных температур от -15 до -20°C , тогда в гидрокалорифере он может быть с высокой степенью надежности подогрет до температуры, равной температуре замерзания воды.

Подогрев воздуха до более высокой температуры в гидрокалорифере неэкономичен, так как в этом случае практически не используется скрытая теплота замерзания воды, а расход воды увеличивается в десятки раз. Так как воздух перед подачей в шахту или о рудник необходимо подогреть до $+2^{\circ}\text{C}$, то его после гидрокалорифера через вентиляционный канал подают во второй калорифер, где подогревают до $+2^{\circ}\text{C}$. В настоящее время в районах с суровым климатом проектируют глубокие рудники, где по выполненным прогнозам температура воздуха на рабочих горизонтах превышает допустимое значение равное $+26^{\circ}\text{C}$. В связи с этим воздух необходимо подогреть на поверхности и охладить на рабочих горизонтах. Для охлаждения целесообразно использовать смесь кристаллов льда и воды (шугу), которую для обеспечения возможности транспортирования к воздухоохладителю 9 по трубопроводу 8 предварительно разбавляют до необходимых пропорций льда и воды, поступающих в нижнюю часть камеры гидрокалорифера по трубопроводу, холодной водой из водоема, которую также подают к водораспылительному устройству. Концентрацию смеси (пропорции льда и воды) выбирают такой, чтобы обеспечить безаварийную работу подающего трубопровода, а также температуру воды на выходе из воздухоохладителя выше $+2^{\circ}\text{C}$. Подача смеси льда и воды к водораспылительному воздухоохладителю позволяет эффективно использовать скрытую теплоту плавления льда для охлаждения рудничного воздуха как по пути следования вследствие теплообмена с подающим трубопроводом, так и в воздухоохладителе. Нагретую в воздухоохладителе воду с помощью рециркуляционного насоса подают по трубопроводу к калориферу, одновременно от калорифера по трубопроводу также подают нагретую отработанную воду. В результате смещение температуры воды, подаваемой к калориферу снижается, но расход (количество) ее увеличивается. Поскольку теплоотдача калориферов зависит от температуры и расхода воды в трубках теплообменников, то подбором сочетания температур отработанной воды первого калорифера и воды от воздухоохладителя и их расходов можно достичь оптимальных параметров калорифера, обеспечивающих подогрев воздуха до заданной температуры.

Для использования энергии исходящей вентиляционной струи для подогрева рудничного воздуха в работе [5] предлагается специальная теплообменная выработка, которая включает каналы подачи теплого и холодного воздуха, отделенные друг от друга выпукло-вогнутой

перегородкой, отличающаяся тем, что, с целью повышения теплового эффекта и снижения энергетических затрат на подогрев воздуха за счет интенсификации процесса теплообмена через поверхность перегородки, увеличения площади контакта холодной струи с горными породами почвы выработки и снижения аэродинамического сопротивления теплообменной выработки, перегородка установлена по диагонали выработки, при этом для канала подачи теплого воздуха вогнутая часть поверхности перегородки расположена в верхней половине выработки, а выпуклая - в нижней половине, а для канала подачи холодного воздуха расположение вогнутой и выпуклой частей поверхности перегородки – противоположное.. Цель изобретения – снижение энергетических затрат на подогрев воздуха за счет интенсификации процесса теплообмена через перегородки, увеличение площади контакта холодной струи воздуха с горными породами почвы выработки и снижения аэродинамического сопротивления теплообменной выработки.

Для этого горную выработку по диагонали разделяют теплопередающей перегородкой выпукло-вогнутой формы на два канала. По одному каналу подают холодную свежую струю в рудник, а по второму каналу выдают теплую исходящую струю. С целью снижения ореолов протаявания вокруг частей выработки, где движется теплая струя воздуха, поверхность выработки теплоизолируют. Экспериментальные замеры на шахтах показывают, что холодная струя воздуха движется вдоль почвы выработки, причем у кровли выработки могут даже наблюдаться обратные потоки. Основная масса холодного воздуха проходит на расстоянии 0,75 высоты выработки, теплая же струя в основном проходит вдоль кровли выработки, а у почвы могут наблюдаться обратные потоки. Этот эффект и учтен в способе с помощью рационального разделения сечения выработки. Образовавшийся конденсат будет стекать в водоотливную канавку, которая находится в теплом канале, что позволяет нормально функционировать системе водоотлива. Выбором соответствующей длины выработки можно добиться заданных параметров струи на входе в шахту, т. е. нагреть воздух до нужной величины, которая всегда ниже температуры исходящей струи.

Следующий способ, регулирование теплового режима рудников, включающий подачу наружного воздуха в теплообменную выработку и изменение его температуры до естественной температуры природного массива. Цель данного изобретения - повышение эффективности регулирования теплового режима рудника путем активизации теплообмена воздуха с глубокими слоями породного массива. С наступлением холодного периода года наружный воздух пропускают по теплообменной выработке. По мере понижения температуры атмосферного воздуха часть его направляют в теплоаккумулирующие выработки и с помощью вентиляционных устройств распределяют по сети этих выработок. На выходе из теплообменной выработки смешивают воздух, проходящий по теплообменной выработке, с воздухом, выходящим из сети теплоаккумулирующих выработок, и таким образом получают необходимую температуру воздуха, поступающего в

вентиляционную сеть рудника.

В данной работе были рассмотрены лишь отдельные способы, которые реализуют основные принципы кондиционирования рудничного воздуха с использованием природных и вторичных (техногенных) источников энергии. Однако даже краткий анализ показывает, что существующие перспективные технические решения (способы и средства) для систем кондиционирования рудничного воздуха, нуждаются в определении экономически эффективной области их использования в конкретных климатических и геофизиологических условиях разработки месторождений. Дальнейшие исследования должны развиваться именно в этом направлении. Это позволит внедрить новые, энергетически эффективные, технологии кондиционирования рудничного воздуха в практику эксплуатации рудников криолитозоны.

Использованные источники:

1. Шувалов Ю.В. Регулирование теплового режима шахт и рудников Севера. Л.: ЛГУ, 1988. 196 с.
2. Кравченко В.Т., Шувалов В.Ю. Тепловой режим глубоких рудников. М.:Недра.1993.158 с.
3. Галкин А.Ф., Хохолов Ю.А.. Теплоаккумулирующие выработки. Новосибирск: Наука, 1992. 133 с.
4. А.Ф.Галкин. Способ регулирования теплового режима глубоких шахт и рудников. А.с. СССР, №1201519. Кл. Е 21 F 3/00, 1985.
5. А.Ф.Галкин. Теплообменная выработка. А.с. СССР, №1320448. Кл. Е 21 F 3/00, 1987.

Некрасова Ю.В.

студент – магистрант 2 курса

ЧОУ ВО «Восточно – Европейский институт психоанализа»

Россия, г. Санкт - Петербург

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ В ОБЩЕСТВЕ

Статья посвящена теме гендерных стереотипов и их негативному влиянию в современном обществе. Выделены наиболее часто встречающиеся гендерные стереотипы и их негативная роль в жизни людей. Затронуты также пути преодоления и борьбы с общественными предрассудками.

Ключевые слова: гендерный стереотип, социум, стереотипные представления, общество, половые роли, мужчина, женщина, общественное сознание.

*Nekrasova Y. V.,
student – master's student
2 course, CHOW IN "East European Institute of psychoanalysis"
Russia, Saint – Petersburg*

THE NEGATIVE IMPACT OF GENDER STEREOTYPES IN SOCIETY

The article is devoted to the topic of gender stereotypes and their negative influence in modern society. The most common gender stereotypes and their negative role in people's lives. Also discussed ways to overcome and combat public prejudice.

Key words: gender stereotypes, society, stereotypes, society, gender roles, man, woman, public consciousness.

На протяжении тысячелетий у людей формировались стереотипные представления об образе жизни женщины и мужчины, которые и сегодня, независимо от личностных качеств и возраста, передаются от поколения к поколению.

Такие качества как серьезные, самоуверенные, агрессивные, смелые, грубые, мудрые, прогрессивные, независимые, доминирующие, властные, сильные, суровые часто относят к сильной половине человечества. Женщины же, наоборот, воспринимаются как застенчивые, сентиментальные, эмоциональные, зависимые, слабые, тревожные, мечтательные, чувствительные. До недавнего времени четкое разграничение касалось и роли полов. Функция женщины – дом, рождение детей, хранение семейного очага; мужчины – защита семьи, добыча еды, борьба за существование.

На сегодняшний день эти представления являются предрассудками и уже не так актуальны, но тема предназначения женщин и мужчин так же остра. До сих пор животрепещущий вопрос для дам состоит в том, имеет ли она право на лидерство в деловом мире, там, где практически все подчинено мужчине. Для мужчин же, по – прежнему, проблемой остается проявление эмоциональности. Заплакать на людях – значит проявить слабость, нарушить общепринятые нормы. Разрешить эти злободневные вопросы мешают существующие в социуме гендерные стереотипы.

Гендерные стереотипы – это устойчивые, повторяющиеся, общепринятые представления о поведении, роли, качествах, процессах жизнедеятельности, присущих представителям того или иного пола. Спецификой гендерных стереотипов является то, что они крепко «сидят» в общественном сознании, их сложно перебороть, еще сложнее признать.

Можно рассмотреть наиболее часто встречающиеся гендерные стереотипы современного общества:

1) Женщины – слабый пол, а мужчины – сильнее, выносливее.

Безусловно, доля правды в этом утверждении есть, но не все так одновариантно. Как показывает жизнь, мужчины более ранимы, оттого уязвимее. Сегодня женщины живут дольше, реже болеют сердечно-сосудистыми заболеваниями, что доказывает их большую сопротивляемость,

стрессоустойчивость в трудных ситуациях.

2) Интеллект женщины ниже, чем у мужчин.

На самом деле, у представительниц женского пола сильнее развито полушарие, которое отвечает за эмоциональную область.

3) «Мужики – сволочи» и т.д., «Все бабы – стервы» и т.д.

Список можно продолжать до бесконечности. К сожалению, один из самых распространенных стереотипов общества. Чаще всего формируется на основе передающейся ненависти к противоположному полу в семье, неудачными примерами из личной жизни окружения либо же нанесенной психологической травме, обиде. Получается, что такие обобщения вытекают из единичного субъективного случая.

4) Незамужняя женщина – неполноценный член общества (сюда же можно отнести и бездетность).

Жизнь каждого человека исключительна, и он сам по себе – самодостаточная личность, имеющая право на выбор. Это доказывают одинокие женщины (что далеко не редкость в нашем веке), которые не считают себя ущербными и живут полноценной жизнью. По мнению Уте Эрхардт есть женщины, которые на самом деле не хотят иметь детей. Однако, они считают, что не могут обойтись без этого, потому что иначе будут чувствовать себя несовершенными, «недоделанными». Следуя общественным нормам, эти женщины беременеют, рожают детей и чувствуют себя при этом как в тюрьме.

5) Главное предназначение мужчины – карьерный успех, женщины – семья и дети.

На практике же, большинство представительниц прекрасной половины человечества совмещают и семью, и карьеру, а многие мужчины выбирают быть заботливыми мужьями и отцами, отдавая пальму первенства в карьере супруге.

6) «Спортсмены – тупые», «Блондинки – глупые».

Как правило, спортсмены все свое время посвящают тренировкам, и учиться им некогда. Вместе с тем, в современном мире вполне возможно совмещать учебу в институте, курсы, тренинги и т.п. с физическими занятиями, чем с успехом пользуются люди спорта, большая часть из которых высоко эрудированны и имеют по несколько высших образований. Касаемо блондинок... Согласно Фицджеральду если блондинка не умеет поддержать разговор, мы называем ее «куклой», молчаливого брюнета считаем болваном. А на ряду с этим, мир полон «интересных молчаливых брюнетов» и «томных брюнеток», абсолютно безмозглых, но никто их почему – то за это не винит. О нелепости судить человека по цвету волос сложно сказать лучше.

Влияние гендерных стереотипов имеют негативные последствия. Например, при оценке способностей людей. Между равноценными представителями двух полов полномочность признается у мужчины, женский же успех зачастую связывают не с ее способностями, а с банальным везением.

Одновременно с этим, неудачу женщины в обществе принимают легче, нежели аналогичную ситуацию у мужчины. Здесь, справедливо заметить, что общепринятые половые роли сужают формирование и развитие, как женщин, так и мужчин. Навязанные при воспитании гендерные стереотипы вредоносны и могут стать причиной психического напряжения в становлении личности при несоответствии им. Нельзя назвать положительным и то, что отличия между половыми ролями слишком преувеличены. Бесспорно, разница есть и немаленькая, но не до такой степени, чтобы ограничивать желания, возможности и психические потребности только лишь из-за гендерной идентичности (тенденция такова, что женщин до сих пор практически нет на высшестоящих постах и политике в целом, а мужчинам, как и раньше, нежелательно проявление эмоциональности, а тем более слез!).

Отдельно выделяется такой отрицательный момент, как абсолютно стереотипное оценивание идентичной ситуации, но сложившейся у представителей разного пола. К примеру, при нарушении правил дорожного движения женщиной, окружающие чаще всего акцентируют на этом повышенное внимание, при подобном поступке мужчины – это будет воспринято благосклонно; жалобы мальчика будут порицаться, аналогичное поведение девочки – получит снисходительное отношение и т.д.

Негативный эффект гендерных стереотипов играет огромную роль в ограничении и сдерживании образования свойств и качеств, не соответствующих определенному роду. Отсюда и черствость у мужчин. Нельзя быть слабым, чувствительным, не мужское это дело? Значит незачем и способность понимать и принимать слабости и чувства другого.

Любые стереотипы, в том числе и гендерные имеют влияние на жизни людей, влияние пагубное и разрушительное, что, несомненно, негативно действует на взаимоотношения с окружающими. Зачастую являются преградой в достижении целей и умении выстроить приоритеты. Для того, чтобы быть счастливым человеком и прожить жизнь по своему желанию (независимо от того является ли он мужчиной или женщиной), необходимо четко и тщательно разграничивать полезные и отрицательные общественные предубеждения, пробиваться сквозь стереотипное мышление, предрассудки и гендерные стереотипы. Это очень сложно, но фантастически приятно.

Таким образом, анализ своих желаний, целей, умение следовать им, а не быть заложником общественного сознания – есть первый шаг на пути избавления от негативного аспекта гендерных стереотипов и возможности прожить в гармонии с собой. По словам Берта Гая никогда не делай того, чего от тебя ожидают другие. Стремление соответствовать ожиданиям и стереотипам ограничивают человека. Что же, трудно поспорить.

Использованные источники:

1. Бем С.Л. Линзы гендера. Трансформация взглядов на проблему неравенства полов - М.: РОССПЭН, 2004. - 336 с.
2. Берн Ш. Гендерная психология – СПб.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2001.- 320 с.
3. Гай Б. Яма - СПб.: Амфора , 2004.- 192с.

4. Ильин Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины – М.: Изд. РГУ, 2004. – 472 с.
5. Клецина И.С. Практикум по гендерной психологии – СПб.: Питер, 2003.- 479 с.
6. Фицджеральд Ф.С. По ту сторону рая - М.: ООО «Издательство АСТ», 2014. - 288 с.
7. Эрхардт У. Хорошие девочки отправляются на небеса, а плохие – куда захотят, Или почему послушание не приносит счастья [электронный ресурс] <http://booksonline.com.ua> – книга в интернете.

Нестеров В.Р.
студент 3 курса
факультет «Естественно – географический»
Курский Государственный университет
Россия, г. Курск

СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Общество, затронутое процессом старения, подвергается изменениям не только демографического, но и экономического, социального, психологического характера. К числу стран, в которых обострилась указанная проблема, относится Россия и ее регионы.

Демографическое старение — результат длительных изменений в характере воспроизводства населения. Старение идет как бы с двух сторон — "снизу", из-за постоянного сокращения численности детей вследствие снижения рождаемости, и "сверху", вызванное увеличением числа пожилых и старых людей, чему способствует сокращение смертности этих людей.

Демографическое старение выражается в росте удельного веса пожилых людей в общей численности населения. В данной статье к категории пожилых людей отнесены лица старше трудоспособного возраста.

В Курской области старение население проявляется в большей степени, по сравнению со среднероссийским показателем, что объясняется низкой рождаемостью и существенной долей сельского населения в связи с агропромышленной специализацией региона. При этом темпы старения населения выше, чем в среднем по России, в которой за последние 25 лет доля старше трудоспособного населения увеличилась с 19% до 24% (рис. 1)[2;4].

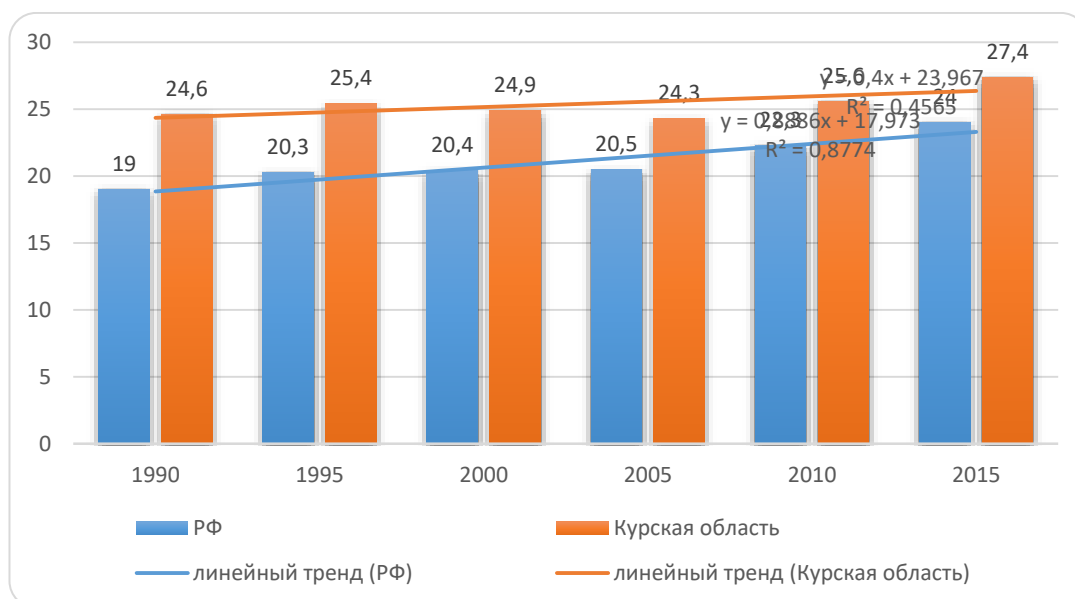


Рис. 1. Динамика доли численности населения в возрасте старше трудоспособного во всем населении, %

Такие же «негативные» темпы в показателях старения, связанные с демографической нагрузкой, которая рассчитывает как отношение числа детей и лиц старше трудоспособного возраста к численности трудоспособного населения, умноженное на 1000.

Демографическая нагрузка как в области, так в стране в новом тысячелетии заметно снизилась относительно показателей в 1990 году, однако после 2005 года наметилась тенденция к росту (рис. 2).

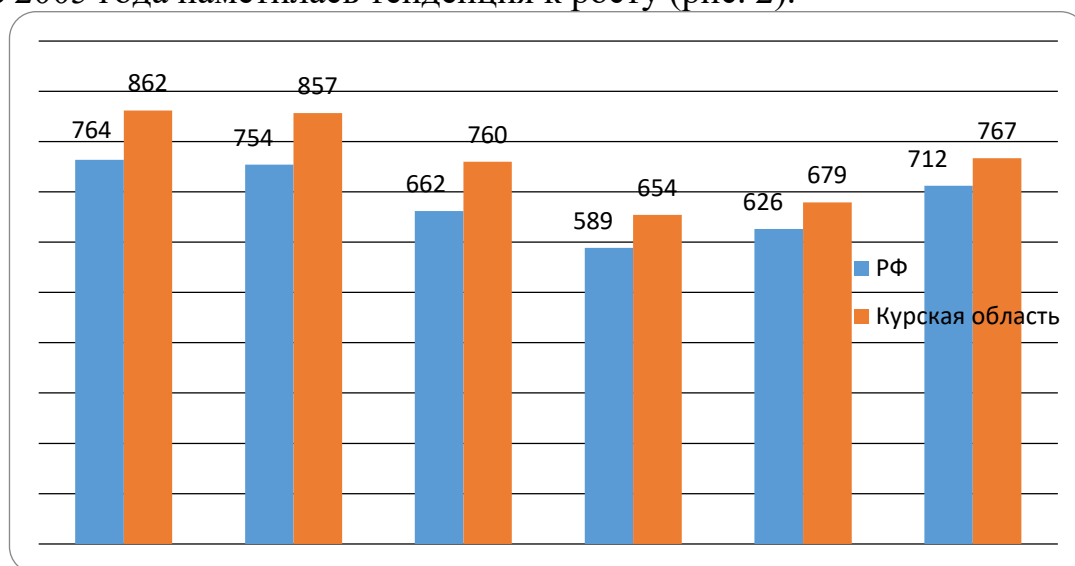


Рис. 2. Демографическая нагрузка (На 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц нетрудоспособных возрастов)

Как можно заметить из рис. 3, на снижение показателей общей нагрузки в большей степени влияло снижение нагрузки иждивенцами в младших возрастах и вступление в группу лиц пожилого возраста граждан 1941 – 1945гг. рождения. Так, в Курской области, с 1990 года демографическая нагрузка молодого поколения к 2005 году сократилась более чем на треть. В связи с увеличением рождаемости в последние годы этот показатель приобрёл

положительную динамику, показав рост на 14% за период 2010 – 2015 гг. [4].

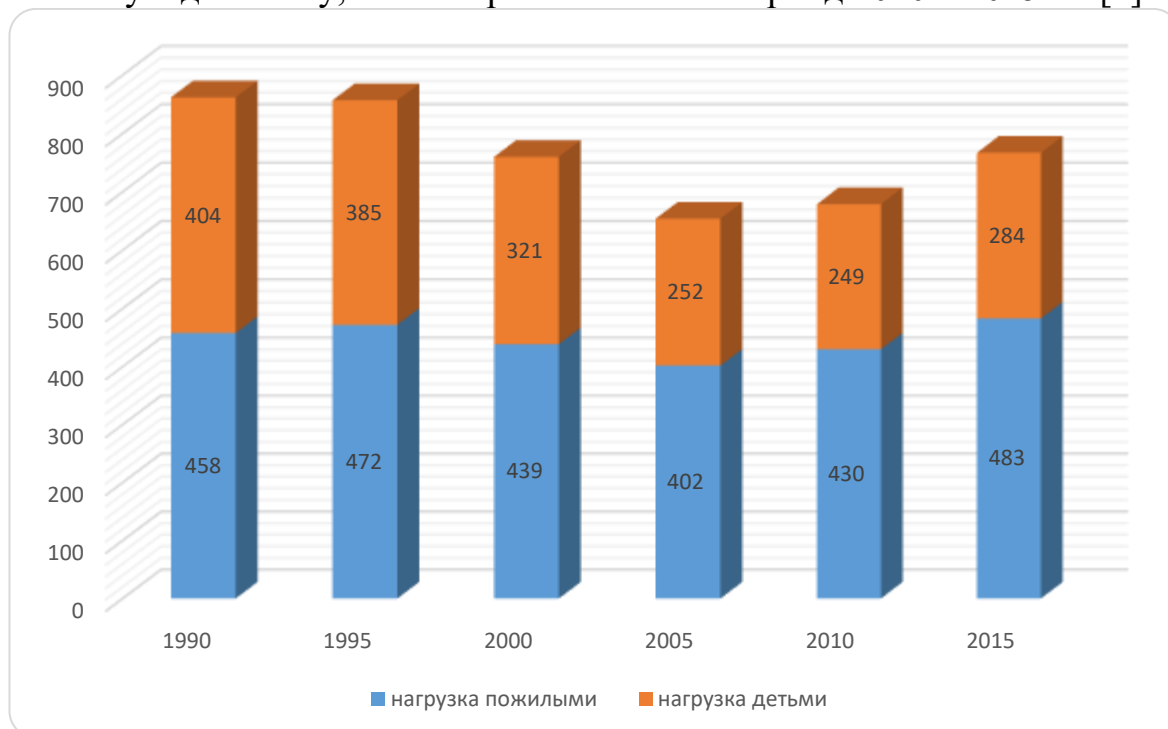


Рис. 3. Структура демографической нагрузки в Курской области (На 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц нетрудоспособных возрастов)

Однако в настоящее время и в ближайшем будущем главным фактором роста демографической нагрузки станет увеличение доли пожилых в обществе: согласно среднему варианту прогноза Росстата, в 2030 году в РФ число иждивенцев составит 859 человек на 1000 человек населения трудоспособного возраста, причем две трети составят люди пожилого возраста [4].

Важной мерой измерения демографического старения является индекс старости – число лиц пожилого возраста на 1000 детей [1]. Вычисляется он как отношение численности лиц старше 60 лет к численности детей (0 – 14 лет), умноженное на 1000.

Анализ рис. 4 показывает, что вплоть до 2012 года индекс старости в области рос. На 1000 детей приходилось 1533 пожилых человека. Но в последние годы, в связи с повышением рождаемости, удалось переломить тенденцию и уже в 2015 году на 1000 детей приходится 1490 пожилых человека [3,4].

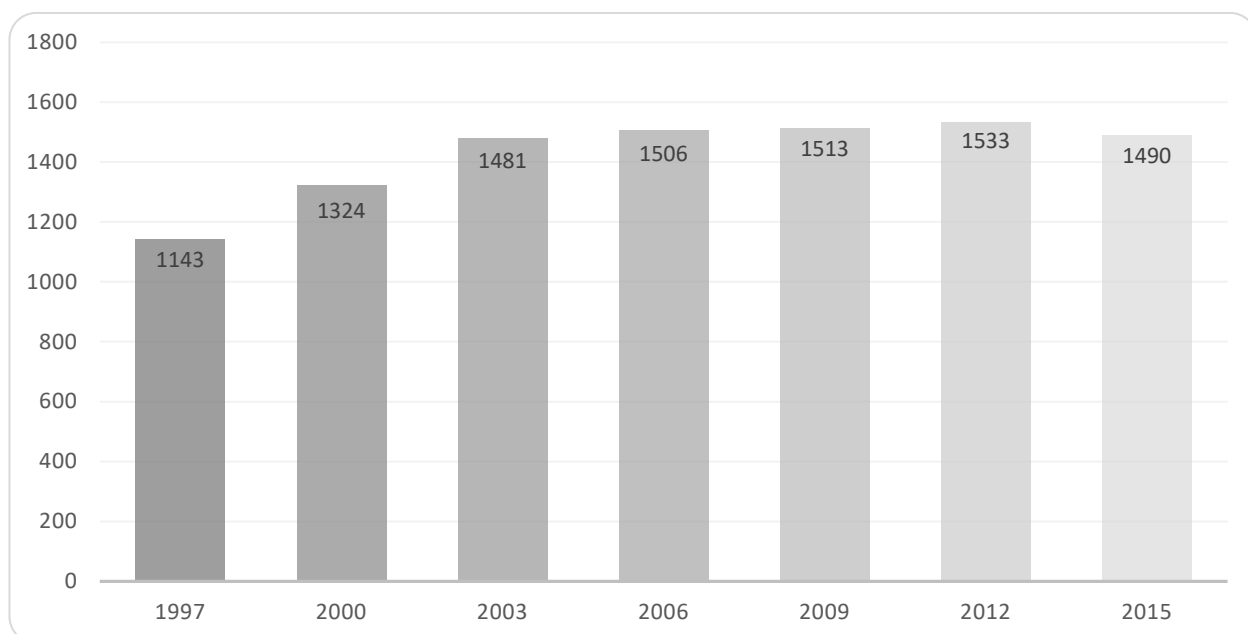


Рис. 4 Индекс старости в Курской области (число лиц пожилого возраста на 1000 детей)

Таким образом, ситуация с демографическим старением населения в Курской области продолжает углубляться. Показатели, характеризующие данный процесс выше среднероссийских. Эти демографические изменения определены двумя отчетливо выраженными процессами: ростом продолжительности жизни и снижением рождаемости. Решение данной проблемы важно для регионов и страны в целом, т.к. это необходимо стабильного социально-экономического развития территорий.

Использованные источники:

1. Барсуков В.Н. Социальные проблемы развития территорий [Текст]/ Барсуков В.Н. // Демографическое старение населения: методы оценки. – 2014. - №4 (14). – С. 1-9.
2. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2015. – 728 с.
3. Сводный статистический сборник Курской области: Статистический сборник / Курской областной комитет государственной статистики. 2003.
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Нестеров Р.П.
студент 3 курса
факультет «Экономика»
Солодовникова У.Н.
доцент
кафедра экономики

Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PATENT SYSTEM OF TAXATION

Аннотация: В этой статье рассмотрены условия для использования патентной системы налогообложения, а так же подверглись анализу основные сильные и слабые стороны этой системы налогообложения.

Annotation: This article describes the conditions for use of the patent system of taxation, as well as subjected to the analysis of the main strengths and weaknesses of the tax system.

Ключевые слова: патентная система налогообложения, ПСН, налог н прибыль, НДС.

Keywords: Patent tax system, PTS, income tax, VAT.

В современной действительности в России малые предприятия обременены ведением деятельности в сложных экономических условиях. К этому добавляется уплата налогов. Особенно это «усложняет жизнь» предпринимателя, когда он несведущ в налоговом законодательстве. Это выражается в неумении грамотно заполнять всю налоговую отчетность и выбрать для себя наилучшую систему налогообложения.

Для улучшения условий налогообложения для предпринимателей 1 января 2013 года была введена новая система налогообложения – патентная система налогообложения [3]. Она была создана для регистрации тех, кто вел предпринимательскую деятельность, но не был зарегистрирован, а так же максимально облегчить уплату налогов малым налогоплательщикам.

Данная система налогообложения получает статус специального налогового режима. Применяется эта система теми Субъектами РФ, которые разрешили использование ПСН на своей территории.[2]

Для использования этой системы есть несколько основных условий, несоответствие которым приводит к утрате права на патент. Далее эти условия будут написаны.

- применение ПСН возможно только для индивидуальных предпринимателей
- патентное налогообложение разрешается только для тех видов деятельности, которые указаны в главе 26.5 НК РФ и в законе Субъекта РФ
- средняя численность работников не более 15 человек по всем видам деятельности, осуществляемым ИП

- доход за календарный год по всем патентам не должен превышать 60 млн. руб. рассчитываемый налог не зависит от фактических показателей деятельности предпринимателя, а за расчетную базу берется потенциально возможный доход, умножаемый на ставку – 6%

- не используется в случае договоров товарищества и договоров доверительного управления имуществом.

Чтобы получить патент предприниматель должен подать заявление в налоговую инспекцию по месту жительства. В течение 5 дней с момента подачи заявления налоговая инспекция либо откажет в выдаче патента, либо выдаст его.

Существуют несколько основных причин для отказа в выдаче патента:

- Субъект Федерации не предусматривает применение ПСН к тем видам деятельности, которые были указаны в заявлении[2]

- Если за календарный год доход предпринимателя по видам деятельности, к которым применяется патенты, превысил 60 млн. рублей.[1]

- Если среднее количество работников было больше 15 человек

- Если налогоплательщик не уплатил налог вовремя

Теперь нужно перечислить преимущества, которые дает патентная система налогообложения:

- Освобождение налогоплательщика от уплаты налога на прибыль, на имущество физических лиц и НДС[1].

- Нет необходимости вести бухгалтерский учет, только учет доходов

- Нет необходимости представлять налоговую декларацию

- Не обязательное использование контрольно-кассового аппарата.

- Патент может быть получен на срок от 1 месяца до 1 года (удобно для предпринимателей, кто работает сезонно)[1]

- Простая процедура постановки на учет и снятия с учета в налоговом органе

Все эти преимущества могут говорить об абсолютной привлекательности данного налогового режима. Но, как говорится в русской народной пословице: «В бочке меда есть ложка дёгтя». А у исследуемой системы есть свои недостатки. Давайте их приведем ниже.

- Данный налоговый режим вводится законом Субъекта РФ, и если власти региона решал, что данный режим не принесет ожидаемых поступлений в бюджет, то в этом Субъекте РФ нельзя будет приобрести патент

- Далеко не все виды деятельности предусмотрены этим патентом. Сейчас их всего 47. Для сравнения, в УСН предусмотрено 69 видов деятельности

- Цена патента не уменьшается на сумму перечисленных средств в государственные внебюджетные фонды взносов, как это делается при УСН и ЕНВД.

Рассмотрим применение ПСН на конкретном примере и сравним её с наиболее близким – ЕНВД (единый налог на вмененный доход). Для начала рассчитаем взнос в ПФР и ФФОМС. С 1 июля 2016 года МРОТ будет равен 7 500 рублей, будем использовать это число. Размер страхового взноса будет зависеть от размера дохода. Будем использовать доход менее 300 тысяч рублей в год. $\text{Взнос} = \text{МРОТ} * 12 * (26\% (\text{ПФР}) + 5,1\% (\text{ФФОМС}))$. Так как мы использовали МРОТ = 7500 рублей, то получим страховой взнос – 27990 рублей. Для мелких предпринимателей не выгодно использовать ПНС, т.к. в том же ЕНВД сумма налога уменьшается на сумму страхового взноса.

Следует сравнить применение разных налоговых режимов. Близким к ПСН будет ЕНВД. Произведем расчеты на примере оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (такси). Г. Ханты-Мансийск, 1 транспортное средство и время деятельности с 1 января 2015 года по 31 декабря 2015 года.

Для расчета используем «Закон об установлении размеров потенциально возможного к получения индивидуальным предпринимателем годового доходов по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения на территории ХМАО-Югры» от 07.11.2013 N 111-оз, от 17.10.2014 N 82-оз [4].

В соответствии с ним, базовая ставка доходности по перевозке пассажиров будет составлять 300 тысяч рублей в год. Соответственно налог равен $300\,000 * 6\% = 18\,000$ рублей за год.

Теперь просчитаем тот же вид деятельности при одинаковых условиях, но уже по ЕНВД. Расчет будет производиться через формулу: $(\text{БД} * \text{K1} * \text{K2} * \text{ФП}) / (\text{КД} * \text{РД}) * 15\%$, где БД – базовая доходность, K1 и K2 – корректирующие коэффициенты, ФП – физический показатель – количество посадочных мест, КД – количество календарных дней в месяце, РД – количество рабочих дней в месяце. $\text{ЕНВД} = (300\,000 * 1,798 * 1 * 4) / (30 * 22) * 15\% = 490,36$ руб. /мес. За месяц налог составит 490 рублей 36 коп. за год 5884 рублей, 36 коп.

Приведенные выше расчеты показывают, насколько невыгодно использование ПСН для мелких предпринимателей.

Подводя итог всему вышесказанному можно сказать, что ПСН не выгодна для мелких предпринимателей. Она выгодна для более крупных предпринимателей, кто сдает в аренду и использует максимальное количество объектов. Так же возможны случаи, когда крупные предприниматели дробят свой бизнес и используют патенты. Это позволяет минимизировать налоги.

Сейчас патентная система налогообложения наиболее понятна из существующих, но, по приведенным выше расчетам, не совсем выгодна мелким предпринимателям. Для увеличения эффективности этой системы необходимо дифференцировать налоговую базу в зависимости от выручки предпринимателя и снизить страховые взносы для тех предпринимателей, кто имеет доход менее 300 тысяч рублей.

Использованные источники:

1. Анищенко А. В. Патентная система налогообложения / А. В. Анищенко // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. № 16. С. 15–24.
2. Куфтин А. ИП: кому-то благо, кому-то слезы / А. Куфтин // ЭЖ-Юрист. 2013. № 41. С. 2.
3. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2012. № 26. Ст. 3447.
4. Закон об установлении размеров потенциально возможного к получения индивидуальным предпринимателем годового доходов по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения на территории ХМАО-Югры от 07.11.2013 N 111-оз, от 17.10.2014 N 82-оз

Низамутдинова Д.М.

студент 4 курса

факультет «Экономический»

Бакирский Государственный Аграрный Университет

Галлямова Т.Р., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена рассмотрению управления налоговой нагрузкой с целью налогового планирования на предприятии. В статье раскрыто определение налоговой нагрузки. Рассмотрена необходимость управления данным показателем. А также раскрыты положительные стороны, связанные с управлением налоговой нагрузкой.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, управление налоговой нагрузкой, необходимость управления налоговой нагрузкой, факторы, анализ расчета налоговой нагрузки.

MANAGEMENT OF THE TAX LOAD AS A TOOL FOR TAX PLANNING IN THE ENTERPRISE

The article is devoted to consideration of the tax load for the purpose of tax planning in the enterprise. The article covers the definition of the tax burden. Considered the need for data management. And also revealed the positive aspects associated with managing tax burden.

Keywords: the tax burden, tax burden management, the need to manage the tax burden, factors, analysis of calculation of tax burden.

«Управлять – значит предвидеть» - так в свою эпоху сказала Екатерина II Великая. Какой же смысл несет в себе данное высказывание в нынешнее время и как связать его с управлением таким показателем, как налоговая нагрузка?

Если обратиться к определению налоговой нагрузки, то следует отметить, что этот показатель является относительной величиной, характеризующей влияние налоговой системы на деятельность предприятия.

Налоговая нагрузка может зависеть от множества факторов: начиная от вида экономической деятельности, заканчивая методом определения доходов и расходов. Рассчитывая налоговую нагрузку, предприятие обретает возможность тщательного и правильного планирования своей деятельности, так как благодаря расчету уровня налоговой нагрузки можно будет определить, выгодно ли заниматься тем или иным видом деятельности, а также определить в каких направлениях следует развиваться и на что стоит обратить особое внимание. В этом и заключается управление налоговой нагрузкой – управляя деятельностью предприятия, развивая его в нужных направлениях, мы управляем налоговой нагрузкой.

Налоговая нагрузка показывает насколько обременительно влияние налоговых платежей на деятельность предприятия, поэтому большим предприятиям важно рассчитывать уровень налоговой нагрузки за год, чтобы оценить свои возможности, определить какая доля налоговых платежей приходится на определенную экономическую базу (доход, выручка и так далее).

Анализ и расчет налоговой нагрузки занимает особое положение не только потому, что налоги являются одним из самых существенных видов расходов, на долю которых приходится значительная часть доходов предприятия, но и потому, что благодаря расчету данного показателя можно избежать ошибок, связанных с налоговым планированием, которые, в свою очередь, могут привести к штрафным санкциям за нарушение налогового законодательства, и как следствие, к убыткам предприятия. Анализ налоговой нагрузки позволяет оценить риски, которые могут возникнуть вследствие некоторых недочетов налоговой политики, а также эффективность планирования.

Налоговое планирование может способствовать оптимизации налоговой нагрузки на предприятие, тем самым улучшая его экономическое положение и предотвращая возможные потери из-за нарушений налогового законодательства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рассчитывая уровень налоговой нагрузки на тот или иной экономический субъект, можно оценить его возможности в будущем времени, выбрать направление развития деятельности, а также разработать выгодную для предприятия и не противоречащую налоговому законодательству налоговую политику.

Использованные источники:

1. Галлямова, Т.Р. Понятие и методы оптимизации налоговой нагрузки

[Электронный ресурс] / Т.Р. Галлямова, А.А. Рыбаков // Экономика и социум. – 2015. – №2. – URL: http://iupr.ru/ekonomika_i_socium__2_15__2015.

2. Налоговая нагрузка: расчет и законное снижение [Электронный ресурс] // Планово-экономический отдел. URL: http://www.profiz.ru/peo/5_2011/nalogovaia_nagruzka/.

3. Управление налоговой нагрузкой [Электронный ресурс] // Электронная библиотека «Учебник онлайн». URL: <http://uchebnik.online/finansyi-kredit-dengi/upravlenie-nalogovoy-nagruzkoj-34233.html>.

Никишов Н.А.

магистрант

РЭУ им. В.Г. Плеханова

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В данной статье автором рассмотрены дискуссионные вопросы формирования системы внутреннего контроля в организациях оптовой торговли в соответствии с современными требованиями хозяйствования. Основное внимание автором было уделено научному обоснованию и разработке основных элементов системы внутреннего контроля, а также направлениям его развития и совершенствования в организациях оптовой и розничной торговли.

Ключевые слова

Внутренний контроль, аудит, система внутреннего контроля, оптовая торговля, розничная торговля, элементы внутреннего контроля в организации, контрольные процедуры, риск бизнес.

В условиях падения потребительского спроса и покупательской способности россиян в 2015 году, в результате роста цены на товар может произойти снижение объемов продаж организации и даже потеря доли рынка. В связи с вышесказанным все большую актуальность приобретает выявление внутренних резервов снижения себестоимости и более эффективное использование имеющихся ресурсов, чему способствует функционирование в организации системы внутреннего контроля.

Научные дискуссии об организации внутреннего контроля ведутся уже много лет. Существуют различные мнения о целях, задачах, элементах, методиках внутреннего контроля и его месте в системе управления экономическим субъектом. В практической деятельности экономические субъекты довольно успешно организуют внутренний контроль, разрабатывая собственные методики и регламенты.¹¹

¹¹ Куртаева О.Ю. Внутренний контроль и контроллинг как единая система эффективного контроля // Вестник российского университета кооперации. – 2015. – №2. – С. 26

К основным причинам, сдерживающим развитие системы внутреннего контроля в оптовой торговле, можно отнести: недостаточную разработанность данной проблематики в научном и методическом аспекте с учетом отраслевых особенностей экономического субъекта; организационные и методологические ошибки, допущенные организациями оптовой торговли при формировании системы внутреннего контроля (неэффективная система информационного обеспечения; неэффективно построенная организационная структура; отсутствие регламентации внутреннего контроля и др.).¹²

В современных условиях хозяйствования для обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости и эффективного функционирования организаций оптово-розничной торговли необходимо применение самых современных концепций управления, одной из которых, безусловно, является внутренний контроль. Один из наиболее действенных инструментов, позволяющих повысить эффективность бизнеса, – внутренний аудит. Его необходимость в торговле обусловлена следующими факторами.¹³

Во-первых, движение товаров и денежных средств связано с материальной ответственностью, и внутренний аудит позволяет усилить контроль над ресурсами. Внешний аудит, как показывает практика, не всегда достаточно продуктивен, вследствие чего терпят даже крупнейшие фирмы терпят банкротство. Во-вторых, внутренний аудит – один из немногих доступных механизмов, правильное использование которых позволяет повысить эффективность торговых предприятий. В-третьих, действенное корпоративное управление – а внутренний аудит его неотъемлемая часть, которая повышает инвестиционную привлекательность торговой фирмы для инвесторов и кредиторов. Внутренний аудит особенно актуален для собственников, передающих непосредственное ведение дел на предприятии в руки профессиональных менеджеров. Ориентация в краткосрочной или среднесрочной перспективе на международные рынки диктует торговым компаниям необходимость создавать службы внутреннего аудита. Внутренний аудит – деятельность по предоставлению объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование работы фирмы.¹⁴

В 2013 году впервые в системе организации бухгалтерского учета компании появилось понятие внутреннего контроля. Этому роду деятельности посвящена отдельная ст. 19 нового Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Каждый экономический субъект должен осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а если бухгалтерская (финансовая) отчетность компании подлежит обязательному аудиту, то

¹² Каковкина Т. В. Аудит и оценка системы внутреннего контроля // Аудиторские ведомости — 2014.– № 9. – С.74

¹³ Орлова О.Е. Внутренний контроль: организационный аспект // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. - 2012. - № 21. - С. 67

¹⁴ Алексеева С.В. Функции внутреннего аудита состояния системы внутреннего контроля организации // Инновационное развитие экономики. – 2016. – №2. – С. 79

компания обязана проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, за исключением тех случаев, когда ее руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя.

В системе внутреннего аудита прослеживаются проблемы:

1. Небольшой объем необходимых методических разработок;
2. Возможная неэффективность действующей нормативно-правовой базы, занимающейся регулированием внутреннего аудита;
3. Низкий опыт деятельности аудиторов;
4. Недостаточное количество квалифицированных кадров; отсутствие унифицированных форм необходимых документов;
5. Отсутствие автоматизации внутреннего контроля за деятельностью.

Указанные проблемы могут привести к пробелам связанным не только с организацией внутреннего аудита, но и к проблемам в теории и практике. Представим основные проблемы организации аудиторской деятельности в целом:¹⁵

1. Проблемы развития новых направлений аудиторской деятельности: На современном этапе развития аудита в России деятельность подавляющего большинства аудиторов сводится только лишь к проверке достоверности бухгалтерской отчетности.

2. Проблема удорожания стоимости и увеличения времени, необходимого на проведение аудита.

3. Проблемы компьютерного обеспечения аудита. Компьютерное обеспечение внутреннего аудиторского процесса предполагает разработку и внедрение в практику программных пакетов.

4. Проблема отсутствия высокоразвитой законодательной базы в отношении аудита.

5. Проблема несоответствия законодательства применяемой практике в отношении аттестованных аудиторов.

6. Проблема отсутствия квалифицированных кадров.

В качестве вывода можно отметить, что в России основным законодательным актом в области регулирования аудиторской деятельности являются: ФЗ № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»; ФЗ № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»; прочие федеральные законы и нормативно-правовые акты. Также российские предприятия при проведении внутреннего аудита могут руководствоваться и международными стандартами аудиторской деятельности, к которым на сегодняшний день нужно подстраиваться и которые не на 100% адаптированы к нашим условиям. Деятельность отечественных аудиторов должна сводиться не только лишь к проверке достоверности бухгалтерской отчетности, но и вести

¹⁵ Макаренко С.А. Сущность и принципы организации внутреннего контроля в организациях оптово-розничной торговли // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №. 46. – С. 39

постоянный контроль за деятельности работников предприятия и внутренних бизнес-процессов в целом.

В качестве вывода, следует отметить следующее.

Система внутреннего контроля является важным элементом управления организацией. Чтобы система внутреннего контроля функционировала эффективно, необходимо обеспечить соблюдение ряда принципов, а именно: ответственности, постоянства, комплексности, своевременного сообщения об отклонениях, распределения обязанностей. В случае соблюдения указанных принципов, система внутреннего контроля будет являться конкурентным преимуществом экономического субъекта, поскольку она способствует быстрой адаптации процессов на предприятии к постоянно меняющимся условиям внешней среды.¹⁶

Кроме того, необходимо регулярно проводить оценку эффективности системы внутреннего контроля. Такая оценка заключается в составлении и выполнении системы тестов, нацеленных на проверку правильности осуществления разработанных контрольных процедур. Система внутреннего контроля в организациях розничной торговли должна ориентироваться, прежде всего, не на выявление и фиксацию потерь разного рода, а на их предупреждение с учетом специфики торговой организации.

Использованные источники:

1. Алексеева С.В. Функции внутреннего аудита состояния системы внутреннего контроля организации // Инновационное развитие экономики. – 2016. – №2. – С. 78-81.
2. Засоркин П. Динамика развития торговой отрасли // Marketing.- 2015.- 18 июня. С.52-56.
3. Каковкина Т. В. Аудит и оценка системы внутреннего контроля // Аудиторские ведомости — 2014.— № 9. – С.72-80
4. Куртаева О.Ю. Внутренний контроль и контроллинг как единая система эффективного контроля // Вестник российского университета кооперации. – 2015. – №2. – С. 23-28.
5. Макаренко С.А. Сущность и принципы организации внутреннего контроля в организациях оптово-розничной торговли // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №. 46. – С. 37-50.
6. Утешева Д. Т. Внутренний аудит: проблемы и перспективы развития / Д. Т. Утешева, В. П. Шегурова // Молодой ученый. - 2015. — №7. - С. 255-257.

¹⁶ Макаренко С.А. Сущность и принципы организации внутреннего контроля в организациях оптово-розничной торговли // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №. 46. – С. 38

Николаев А.О.
студент магистратуры, 1 курс, гр. 5070М
Инженерно-экономический факультет
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

ПАДЕНИЕ РУБЛЯ И РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Статья посвящена развитию русско-китайских торговых отношений после введения санкций против России.

Ключевые слова(Экономика, российско-китайское сотрудничество, торговое партнерство, экспорт.)

Профессиональному инвестору должно быть хорошо известно понятие «диверсификации». Вкладывать все свои средства в какой-то один актив – рискованно, ведь, если с ним случится что-то непредсказуемое, то портфель начнет быстрыми темпами терять в стоимости. Вложить все средства в один инструмент – позволительно беспашашному спекулянту, начинающему инвестору, но никак не государству. Сделав ставку на ресурсы, которыми наша страна, несомненно, богата, Россия фактически закрыла глаза на возможные риски, оставшись полностью зависимой от экспорта. А, как известно, чем выше риск, тем выше возможная прибыль. Несколько лет Россия набивала ФНБ и Резервный фонд средствами от нефтегазовых доходов, создавая тем самым «подушку» на случай непредвиденных ситуаций. И подобная ситуация наступила.

Санкции 2014 года породили активный отток капитала из РФ. Началось сильное ослабление валюты. Декабрь 2014 года запомнился своим «черным вторником», когда произошло резкое падение курса рубля к доллару США. За доллар на Московской бирже давали 80 рублей, за евро – 100, а индекс РТС упал на 10.12%.

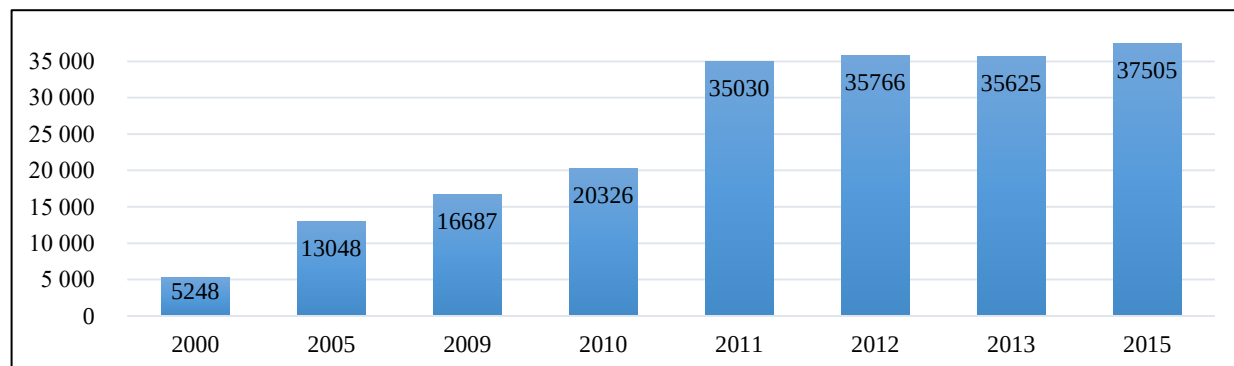
На фоне сложной экономической ситуации был взят курс на «восток». Было ли это стратегическим решением, продуманным заранее, на случай развития негативного сценария, или спонтанным предприятием – не известно. Результаты покажет время. Однако сейчас можно наблюдать, как крупнейшие компании страны, под патронажем государственных институтов, налаживают торговые связи с восточными странами. Причем очевидно, что одним из ключевых направлений является Русско-китайское сотрудничество.

Китай длительное время являлся важным торговым партнером России. Данные Росстата показывают, что объемы экспорта в поднебесную постепенно растут. Ниже представлена динамика экспорта с 2009 по 2014 годы включительно. Также стоит отметить, что Россия является важным участником проекта экономического пояса нового Шелкового пути. Но, несмотря на то, что Китай является достаточно крупным рынком сбыта, однозначно говорить о зависимости от его национальной валюты сложно, так как на данный момент большая часть расчетов с Китаем номинируются в долларах США. В 2014 г. в общем объеме экспорта России в страны дальнего зарубежья на долю Китая пришлось 7.5%. Он занимает вторую строчку, уступив лишь Нидерландам (13.7%). [1]

Что касается отдельных компаний, то в 2014 г. "Роснефть" поставила в Китай 22,6 млн. т нефти, а всего в страны АТР – около 33% экспорта. Исходя из ежемесячного обзора Международного энергетического агентства (МЭА), к концу 2015 г. КНР стала крупнейшим импортером российской нефти. [2].

Также 21 мая 2014 года Россия и Китай, по словам Алексея Миллера,

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С КИТАЕМ (в фактически действовавших ценах; млн. долларов США)							
2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2015
5248	13048	16687	20326	35030	35766	35625	37505



Динамика экспорта в Китай

подписали самый крупный контракт за всю историю «Газпрома». Контракт сроком на 30 лет предусматривает экспорт в Китай 38 млрд. куб. м российского газа в год. Поставка газа должна будет проходить по «восточному» маршруту, включающему в себя газопровод «Сила Сибири». «Сила Сибири» - общая газотранспортная система из Якутского и Иркутского центров газодобычи, предполагающая транспортировку газа на Дальний Восток России и в Китай.[3]



Рисунок 2 - Освоение газовых ресурсов и формирование газотранспортной системы на Востоке России

Отечественные компании и раньше активно сотрудничали с Азиатско-Тихоокеанским регионом, однако после обвального падения национальной валюты, компании начали задумываться о переходе на расчеты в юанях. Среди российских нефтегазовых компаний счета в юанях есть у «Газпрома», «Газпром нефти» и «Роснефти». [4] «Газпром нефть» сообщила, что в 2015 г. всю поставляемую в Китай нефть сорта ВСТО продавала за юани. [5]

В июне 2015 г. Алексей Миллер в эфире телеканала «Россия 24» заявил, что компания готова вести расчеты с Китаем за поставки газа по западному маршруту в рублях и юанях. Он отметил, что валюта контракта обсуждается, а окончательного решения еще нет. [6]

Таким образом, несмотря на санкции и сложную экономическую ситуацию Китай остается стратегически важным торговым партнером России.

Использованные источники:

1. Россия в цифрах. 2015: Крат.стат.сб./Росстат- М., Р76 2015 - 543 с.
2. Ведомости. Китай стал крупнейшим импортером российской нефти – МЭА. <https://www.vedomosti.ru/business/news/2016/03/11/633217-kitai-nefti> (21.04.2016)
3. Новости «Газпрома». Алексей Миллер: Россия и Китай подписали самый крупный контракт за всю историю «Газпрома». <http://www.gazprom.ru/press/news/2014/may/article191417/> (21.04.2016).
4. РБК. Подобедова Л. Российские компании с госучастием начали переходить на расчеты в юанях. <http://www.rbc.ru/business/01/11/2015/563388369a79475b6aebc891> (21.04.2016).
5. Ведомости. Третьяков П. «Газпром нефть» перешла на юани при расчетах за поставки нефти в Китай. <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/06/01/594511-gazprom-neft-pereshla-na-yuani-pri-raschetah-za-postavki-nefti-v-kitai> (21.04.2016).

6. Ведомости. Третьяков П. «Газпром» может продавать газ в Китай за юани или рубли. <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/06/03/594900-gazprom-mozhet-prodavat-gaz-v-kitai-za-yuani-ili-rubli> (21.04.2016)

Николаев А.О.
студент магистратуры, 1 курс, гр. 5070М
Инженерно-экономический факультет
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

ВЛИЯНИЕ КУРСА ЮАНЯ НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена расчету корреляции между курсом юаня к доллару и индексом РТС.

Ключевые слова (Фондовый рынок, РТС, курс, Китай, корреляция.)

Санкции 2014 года стали причиной оттока капиталовложений из РФ. За этим последовало сильное ослабление валюты. «Черный вторник», произошедший в декабре 2014 года запомнился резким падением курса рубля к доллару США. Отечественная валюта на Московской бирже снижалась до уровня 80 рублей за доллар, за евро давали 100 рублей, а индекс РТС упал на 10.12%.

На фоне сложившейся экономической ситуации был взят курс на «восток». Сейчас можно видеть, как крупнейшие компании страны, при содействии государственных институтов, налаживают торговые связи с восточными странами. Одним из основных направлений при этом является Русско-китайское сотрудничество.

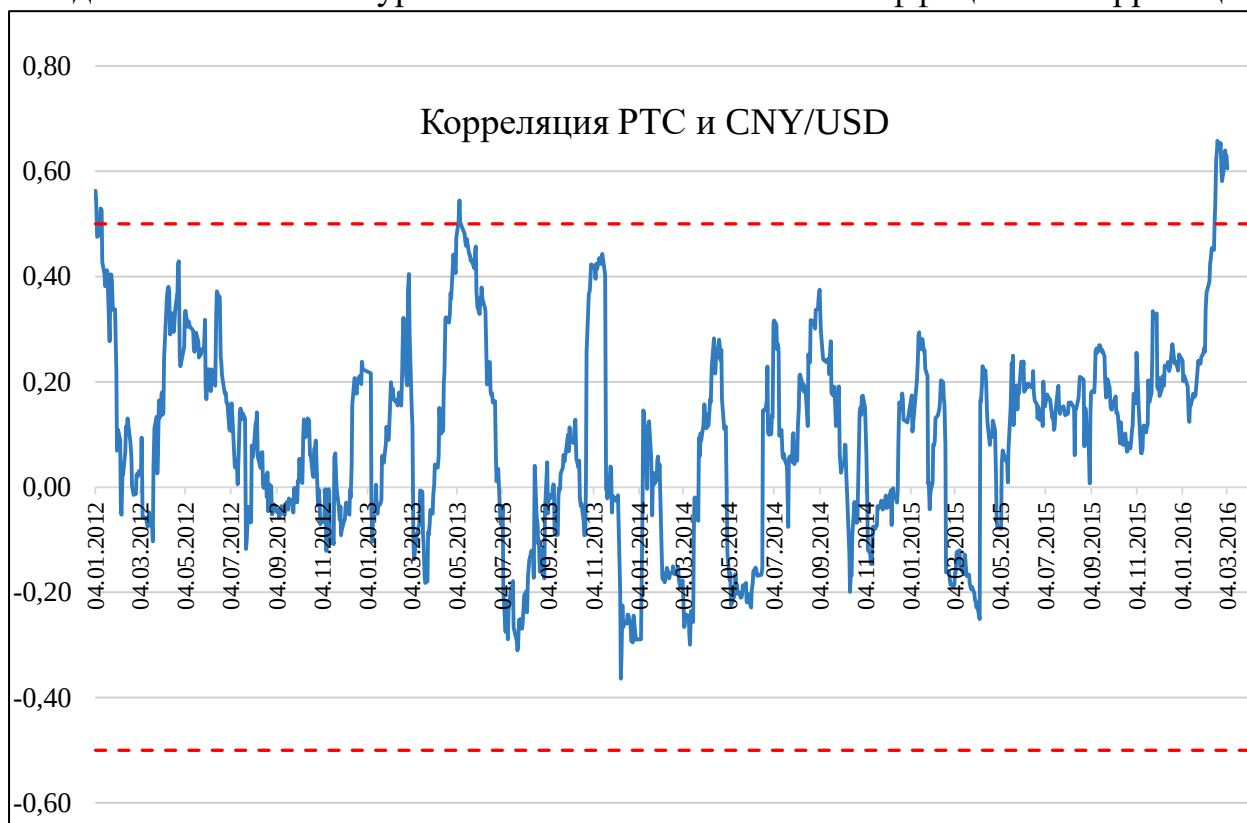
Действительно ли отечественная экономика может зависеть от Китая, а фондовый рынок может двигаться вслед за китайским рынком и китайской национальной валютой? Влияет ли курсовая стоимость юаня на рыночную капитализацию российских компаний? Ответ поможет дать математическая статистика.

Оценить статистическую взаимосвязь нескольких финансовых инструментов друг от друга проще всего, используя корреляцию. Математической мерой корреляции двух случайных величин служит коэффициент корреляции. Значения коэффициента могут варьироваться от -1 до 1, причем, чем ближе коэффициент к 1 (-1), тем сильнее связаны между собой величины. Если значение коэффициента близко к 0, то говорят об отсутствии связи.

Чтобы оценить взаимосвязь китайского юаня и российского рынка в целом, были использованы данные индекса РТС и курса китайского юаня к доллару США (CNY/USD), полученные за период от начала 2012 года до настоящего времени. В первую очередь были рассчитаны дневные процентные изменения обоих финансовых инструментов (по цене закрытия), и именно эти данные выступали в качестве основы анализа.

На диаграмме графически изображена скользящая корреляция, рассчитанная в ПО Microsoft Office Excel. В качестве выборки выступал 30-тидневный период, а шаг измерений равнялся одному дню.

Коэффициент корреляции в среднем оказался равен 0.1, что соответствует слабому уровню связи финансовых инструментов. Однако скользящая корреляция позволяет увидеть, как этот коэффициент изменяется во времени. На текущий момент наблюдается рост взаимосвязи между индексом РТС и курсом китайского юаня. Коэффициент корреляции,



Изменение коэффициента корреляции между индексом РТС и курсом китайского юаня к доллару США

рассчитанный на промежутке от 20 февраля до 4 апреля 2016 года, достигал уровня 0.66, что говорит о росте взаимосвязи исследуемых финансовых инструментов.

С одной стороны, такая взаимосвязь может быть всего лишь краткосрочным явлением, обусловленным глобальным ослаблением курса доллара. С другой - началом нового этапа экономической взаимосвязи двух мировых держав.

Ниязов М.А.
преподаватель
кафедра «Региональная экономика и менеджмент»
экономический факультет

Национальный Университет Узбекистана им. Мирзо Улугбека

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ ПЛОДОВОДСТВА

Аннотация: Данная статья, посвящена анализу актуальной проблеме развития мирового рынка плодородства. Проведён анализ состояния и тенденций развития мирового рынка плодов как динамично развивающейся части, мирового рынка продовольствия. Сделаны выводы и заключения относительно перспектив развития мирового рынка отдельных видов продукции плодородства.

Ключевые слова: Продовольствие, плодородство, виноградарство, ФАО, рынок, развитие, прогнозы, перспективы.

Abstract: This article is devoted to the analysis of the actual problem of development of the world of horticulture market. The analysis of the status and trends of the world market of the fruit as a dynamic part of the global food market. The conclusions and opinions regarding the prospects of the world market of certain types of fruit growing production.

Keywords: food, fruit growing, viticulture, FAO, market development forecasts, perspectives.

В условиях истощения природных ресурсов, актуальной задачей является удовлетворение растущего спроса на продовольствие, по данным ФАО, за последние 25 лет мировые посевные площади под сельскохозяйственные культуры увеличились всего лишь на 2% и составили полтора млрд. гектаров, при этом посевные площади плодово-овощных культур и картофеля увеличились более чем на 45% [1]. Исследования международных экспертов в сфере продовольственного обеспечения указывают на наличие серьезных диспропорций в этой сфере на мировом рынке плодов и овощей. Исходя из этого, данная проблема сегодня относится к числу наиболее актуальных и важнейших вызовов для мирового сообщества [2].

В то же время нужно отметить, что за период независимости в Узбекистане осуществлены кардинальные реформы, которые позволили диверсифицировать сельское хозяйство, решить задачи бесперебойного обеспечения населения основными продовольственными культурами, в том числе плодовыми и повысить объём экспорта этой продукции. В начале 90-х годов в нашей стране были выработаны основные направления продовольственной политики, в том числе в сфере развития плодородства, которое непосредственно влияет на продовольственную безопасность страны и является одним из приоритетных отраслей развития сельского хозяйства. Особо стоит отметить, что садоводство и виноградарство в нашей стране имеет древние корни. Ещё со времен зарождения Великого Шелкового пути нашими предками выращивались фрукты и овощи, которые вывозились в

Европу и Азию. Всё это является основой для дальнейшего реформирования и развития аграрного сектора, направленная, в первую очередь, на обеспечение продовольственной независимости страны.

По расчётам экспертов к 2025 году Узбекистан перейдёт в группу стран с доходами выше среднего и соответственно изменится образ жизни, поведенческие стереотипы, структура питания населения, что потребует увеличить производство плодоовощной продукции. В целом можно прогнозировать, что основными драйверами роста внутреннего рынка плодовой продукции будут следующие факторы[3]:

- повышение уровня жизни населения;
- повышение культуры питания у населения;
- растущая потребность в свежих плодовых продуктах.

Обеспечение потребностей населения в свежих и переработанных плодов требует изучения тенденций развития производства плодовой продукции в мировых масштабах и у нас в стране, а также изучить резервы и потенциал расширения производства продукции плодов и винограда не только в Узбекистане, но и на мировом рынке.

Особо стоит отметить, что основными торгуемыми товарами на мировом рынке продовольствия являются зерновые и продукты их переработки, растительные масла, жиры, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, чай, сахар, рыба и морепродукты. В последние годы наблюдается тенденция увеличения роста торговли продовольствием, готовым к употреблению[4]. Хотя значение фруктов в международной торговле, не имеет такого значения, как зерновые, за последние годы объём мирового рынка фруктов растёт, что ведёт к увеличению площадей их выращивания и расширению ассортимента.

Стремительный рост мирового производства и потребления плодов наблюдается с начала 1980-х гг. Этот рост был обусловлен в основном ростом потребления в Китае, в то время как во многих других странах потребление на душу населения отмечалось на уровне, ниже рекомендованных ВОЗ значений. Основными драйверами роста мировой торговли овощами и фруктами являются улучшение маркетинга и технологий транспортировки/хранения продукции, а также рост круглогодичного спроса на все виды продукции ввиду изменения потребительских предпочтений.

В период с 1990 по 2000 гг., мировое потребление фруктов и овощей росло в среднем на 4,5% в год, этот показатель больше чем рост численности населения за тот же период, что свидетельствует о росте потребления на душу населения в мировом масштабе. Для предотвращения хронических заболеваний как, инфаркт, рак, диабет и ожирение, согласно рекомендациям Всемирной Организации Здравоохранения потребление овощей и фруктов следует довести как минимум до 400 грамм в день на душу. Данный порог в 1992-1994гг. достигли 40% стран, а в 2012 году почти половина стран мира[5]. Основными торгуемыми продуктами на мировом рынке плодов являются яблоки, груши, бананы, виноград, апельсины. При этом, на мировом рынке

плодовых культур доминируют четыре основных экспортера: Китай, США, ЕС, Индия, а также страны Латинской Америки в зависимости от экспортируемой продукции.

Наибольший объём продаж из всех видов плодов приходится на яблоки, груши и виноград. Ниже приводится прогноз Министерства сельского хозяйства США на отдельные виды торгуемых на мировом рынке фруктов, ягод. Мировое производство яблок в 2013-2014 гг. составило 68,3 миллионов тонн. Особо стоит отметить, что более чем 83,1% яблок было потреблено в свежем виде. Уровень переработки яблок составил 15,6%.

Таблица 1.

Баланс мирового рынка яблок по данным МСХ США, млн. тонн[6].

	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Произведено:	60,3	62,1	62,2	66,5	68,1	68,3
для потребления в свежем виде	46,9	48,8	49,2	54,1	55,6	56,8
для переработки	13,1	12,9	12,5	11,7	11,9	10,7
Импортировано	4,9	5,1	4,7	4,8	5,1	1,5
Экспортировано	5,2	5,3	5,2	5,5	5,6	5,6

Производство груш в сезон 2013/2014 гг., составило 23,1 миллионов тонн. При этом, 17,5 миллионов тонн груш производится в Китае, 2,4 миллионов тонн в ЕС, США производят 795 тыс. тонн[6]. Из всего объема производства груш перерабатывается только 2,5 млн. тонн.

Таблица 2.

Баланс мирового рынка винограда по данным МСХ США, млн. тонн[6].

	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Произведено:	14,643	15,535	16,192	16,407	17,200	18,059
для потребления в свежем виде	14,551	15,395	16,071	16,300	16,944	17,794
для переработки	2,311	2,086	2,264	2,312	2,290	2,293
Импортировано	2,311	2,086	2,264	2,312	2,290	2,293
Экспортировано	2,401	2,225	2,383	2,418	2,540	2,545

Кроме того, интенсивно растёт производство винограда. За 2013/2014 годы производство винограда выросло на 5%, и составило в 18,1 миллионов тонн.

По оценкам МСХ США на объёмы производства винограда влияют расширение площадей под виноградники, увеличение тепличных хозяйств-

виноградников, а также применение сортов с более высокой урожайностью и способностью к акклиматизации.

При том, что Китай планирует наращивать производство, прогнозируется, что импорт Китаем также будет расти ввиду растущего спроса на внутреннем рынке. Из вышеприведенного анализа можно предположить, что основные игроки плодовых культур, прежде всего обеспечивают высокие объёмы производства и экспорта благодаря повышению урожайности данных культур.

Для сравнения приведем данные ФАО по производству и средней урожайности плодовых культур в среднем за 2002-2011 годы в разрезе отдельных стран. Китай является безусловным лидером по производству плодовых культур в мире и занимает 46,6% от всего мирового производства. Также, основными производителями плодовых культур являются Индия (12%), США (4%), Бразилия (7%). Наивысшая урожайность достигнута во Франции (424 ц/га), Италии (398 ц/га). Отметим, что в странах ЕС 90% фруктов потребляется в свежем виде[6].

Таблица 3.

Производство и средняя урожайность плодовых культур в разрезе отдельных стран за 2002-2011 годы[7]

Наименование стран	Средний объем производства за год, тыс. тонн	Доля от мирового производства, %	Урожайность, ц/га
Китай	230 985	46,6	155
Индия	58 256	12	72
Бразилия	36 539	7,3	320
США	21 140	4	313
Иран	10 561	2	138
Италия	9 406	1,8	398
Турция	8 685	1,7	209
Аргентина	5 294	1	188
Германия	4 009	0,8	337
Франция	3 228	0,6	424
Польша	3 155	0,6	151
Россия	3 022	0,6	73

Среди заметных тенденций, способствующих росту импорта, следует отметить увеличение численности населения, повышение благосостояния населения, а также кампании, проводимые в целях улучшения питания. Следует также отметить, что за счет использования новейших ресурсосберегающих технологий, полной автоматизации и механизации процесса производства, передовые аграрные страны, такие как США, Канада,

ЕС и страны Средиземноморья, обеспечивают крупнотоварное производство плодов с высокой добавленной стоимостью. Крупные игроки рынка из этих стран инвестируют средства в производство плодов в менее развитых странах, где обеспечивается высокая маржа за счет дешевой рабочей силы, лучших природно-климатических условий. Это объясняет существенное уменьшение доли мирового производства плодов в развитых странах.

Выводы сделанные из анализа развития мирового рынка плодов показывают, что на нём доминируют несколько крупных стран и регионов:

-Китай, Индия, страны Латинской Америки, в этих странах плодоводство основано на экстенсивном ведении хозяйства;

-в США и ЕС плодоводство основано на интенсивном, крупнотоварном ведении хозяйства;

- в основном большая доля плодов потребляется в свежем виде, тогда как доля переработки плодов не существенна;

-более чем одна треть произведённой продукции приходится на плоды и фрукты;

-сохраняется тенденция разрыва между ростом потребления плодов над приростом населения и производством плодов.

Использованные источники:

1. <http://faostat3.fao.org>
2. <http://news.uzreport.uz>. Доклад Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова на Международной конференции "О важнейших резервах реализации продовольственной программы в Узбекистане", 5 июня 2014г.
3. Продовольственная безопасность: наличие, доступность и качество питания в 2025 году. UNDP/ceg.uz
4. Киреев А. Международная экономика. Часть первая. - М.: Международные отношения, 2006. - 41-42 с.
5. Аналитический обзор рынка свежих плодов и овощей. Декабрь, 2014 года, НУХ КАЗАГРО
6. Данные взяты с официального сайта МСХ США согласно ссылке <http://apps.fas.usda.gov/>
7. Источник: <http://faostat.fao.org/>

*Носова Т.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный университет
Мелик М.Д.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

***Аннотация:** Денежно-кредитная политика играет важнейшую роль в эффективном функционировании экономики и государства в целом. В статье раскрывается сущность понятия «денежно-кредитная политика». Также рассматривается ее значение в условиях кризиса. Авторы изучили возможные пути развития российской экономики на 2016-2018 гг., определили основные инструменты денежно-кредитной политики*

***Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, кризис, инструменты денежно-кредитной политики*

***Nosova T. P., candidate of Economic Science, associate professor
associate professor of department of currency circulation and credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar
Melik M. D.
Student
3 course, faculty of finance and credit
Russia, Krasnodar***

MODERN PROBLEMS OF MONETARY POLICY FORMATION

***Abstract:** Monetary policy plays crucial role in effective function of economy and the state in general. The article reveals the meaning of «monetary policy». In addition considers its value in crisis conditions. The authors have studied possible ways of Russian economy development in 2016-2018 and defined basic instruments of monetary policy.*

***Keywords:** monetary policy, crisis, the instruments of monetary policy*

Одним из важнейших условий устойчивого равновесного развития народного хозяйства в рамках смешанной экономики является формирование четкого механизма денежно-кредитного регулирования. На сегодняшний момент, в условиях кризиса, эффективные разработка и реализация денежно-кредитной политики имеют колоссальную актуальность. Посредством ее реализации государство должно повысить темпы роста в экономике и понизить уровень инфляции.

Денежно-кредитная политика — это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального производства.

К целям денежно-кредитной политики можно отнести: устойчивые темпы роста национального производства; стабильные цены; высокий уровень занятости населения; равновесие платежного баланса.

Хотя денежно-кредитная политика определяется правительством страны, ее проводником является Центральный банк. Он располагает набором средств, которые называются инструментами денежно-кредитной политики. Эти инструменты в основном воздействуют либо на количество денег, главным образом в виде банковских депозитов, либо на процентные ставки.

Основными общими инструментами денежно-кредитной политики являются:

- 1) изменение нормы обязательного резервирования;
- 2) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- 3) операции на открытом рынке.

Они используются по отдельности и чаще сразу два инструмента и более, чтобы их эффекты взаимно усиливали друг друга. Мероприятия подобного рода называются комплексной политикой.

Для сравнения, в США основными инструментами денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы являются также нормы обязательного резервирования, операции на открытом рынке и учетная ставка.

С помощью каждого из этих инструментов ФРС влияет на денежное предложение в экономике. В последние годы самым значимым инструментом денежно-кредитной политики являются операции на открытом рынке.

В Германии это учетная или дисконтная политика и политика на открытом рынке (операции с ценными бумагами).

Сайт ЦБ РФ обозначает денежно-кредитную политику как часть государственной экономической политики, направленной на повышение благосостояния российских граждан. Банк России реализует денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции, и его приоритетом является обеспечение ценовой стабильности, то есть достижение стабильно низкой инфляции. С учетом структурных особенностей российской экономики установлена цель по снижению инфляции до 4% в 2017 году и сохранению ее вблизи данного уровня в среднесрочной перспективе.

Денежно-кредитная политика воздействует на экономику через процентные ставки, основным ее параметром является ключевая ставка Банка России. Ввиду распределенного во времени характера действия денежно-кредитной политики на экономику, Банк России при принятии решений исходит из прогноза развития экономики и оценки рисков для достижения цели по инфляции на среднесрочном временном горизонте, а также учитывает возможные риски для устойчивости экономического роста и для финансовой стабильности.

ЦБ проводит активную информационную политику, разъясняя причины и ожидаемые результаты своих решений в области денежно-кредитной

политики, понимание которых широкой общественностью имеет большое значение для повышения действенности мер Банка России.

На период 2016-2018 гг. Центральный банк определил основной целью денежно-кредитной политики защиту и обеспечение устойчивости рубля, а, следовательно, поддержание ценовой стабильности. Сложная экономико-политическая ситуация перетекла из 2015г., но при этом приняла более холодный характер. Так, в плане денежно-кредитной политики на период 2016-2018 гг. Банк России разработал 3 сценария возможного развития событий в отечественной экономике в исследуемом периоде:

1). Базовый сценарий - сохранение среднегодовой цены на нефть на уровне 50 долларов США за баррель в последующие три года. В условиях заметного снижения экспортных доходов по сравнению с предыдущими годами восстановление выпуска начнется лишь в 2017 году. Годовая инфляция заметно снизится в 2016 году и в 2017–2018 годах будет находиться вблизи среднесрочной цели 4%. По мере замедления инфляции в соответствии с прогнозом Банк России будет постепенно снижать ключевую ставку (сегодня 11% годовых).

2). Более оптимистичный сценарий предусматривает постепенное восстановление нефтяных цен до 70–80 долларов США за баррель в 2018 году. При более благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре выход темпов прироста ВВП в положительную область произойдет уже в 2016 году. Инфляция снизится к целевому уровню быстрее, чем в базовом сценарии, при более мягкой денежно-кредитной политике.

3). Стрессовый сценарий, в котором цены на нефть на протяжении трех лет остаются ниже 40 долларов США за баррель. Существенное снижение цен на нефть будет новым шоком для российской экономики и приведет к более глубокому и продолжительному падению выпуска. Инфляция будет снижаться медленнее, что обусловит необходимость проведения более жесткой денежно-кредитной политики по сравнению с базовым сценарием.

17 мая на заседании Госсовета при президенте, посвященном проблемам развития строительного комплекса, обсуждая вопросы ипотечного кредитования, В.В. Путин отметил, что ставки по ипотеке должны стать ниже, дабы простимулировать весь рынок недвижимости. Эта задача также относится к деятельности ЦБ и проводимой им денежно-кредитной политике – «...над снижением ставок правительству нужно работать совместно с Центральным банком», отметил Президент.

На современном этапе денежно-кредитная политика становится наиболее важным фактором, в условиях усложнения отношений со странами Европы, санкциями, падением рубля и цен на нефть. В этом процессе исключительное значение имеет реализация перемен в различных сферах национальной экономики, которые происходят наиболее интенсивными темпами, а также эффективное реагирование органов государственной власти на постоянные изменения ситуации.

Использованные источники:

- 1.Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/dkr/>, свободный.
- 2.Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс] - <http://www.cbr.ru/publ>

Нуриев Р.А.
магистрант 1 курса
факультет «Информатики и робототехника»
Уфимский государственный авиационный технический
университет
Галимова М.П., к.э.н.
доцент
Исследования в области экономики и организации
машиностроительного производства, коммерциализации результатов
НИОКР
Россия, г. Уфа

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ, ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ ТРАНСПОРТНОЙ И КОСМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: АСПЕКТЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье говорится о развитии перспективных рынков в данной сфере, которое связано с продвижением технологий и материалов для транспортного машиностроения, улучшением транспортно-логистической системы перевозки пассажиров, грузов и космических систем. Рассматривается аспект коммерциализации.

Ключевые слова

Коммерциализация Перспективные рынки, технологии, наноматериалы, электромобиль, сплавы, экология, алюминиевые сплавы, новые профессии.

Nuriev R.A, undergraduate
1st course faculty "Computer Science and Robotics"
Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa
Galimova M.P. , Associate Professor, Ph.D. Research in the field of
economics and organization of engineering production, commercialization of R
& D results
Russia, Ufa

PROMISING MARKETS, PRODUCTS AND SERVICES TO THE TRANSPORT AND SPACE SYSTEMS: ASPECTS OF COMMERCIALIZATION.

Annotation

This article refers to the development of the promising markets in this area,

which is related to the promotion of technology and materials for transport engineering, improvement of transport and logistics system of transportation of passengers, cargo and space systems. We consider the aspect of commercialization.

Keywords

The commercialization of promising markets, technologies, nanomaterials, electric, alloys, ecology, aluminum alloys, new professions.

Введение

Одна из первоочередных задач, стоящих перед Россией, – поиск новых источников экономического роста, который невозможен без масштабной модернизации традиционных секторов экономики на базе современных технологий, а также создания новых производств, обеспечивающих выход на формирующиеся высокотехнологические рынки. Перевод российской экономики на инновационные рельсы предполагает опережающую динамику высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг и радикальное повышение их конкурентоспособности, что требует дальнейшего совершенствования рынка продуктов и услуг транспортной и космической систем [1].

В программах долгосрочного развития России определены следующие направления научных исследований коммерциализации их результатов:

- моделирование, прогнозирование и планирование развития транспортных систем на основе транспортно-экономического баланса;
- развитие интеллектуальных транспортных систем и новых систем управления;
- комплексное моделирование транспортных потоков;
- разработка системы повышения экологичности и энергоэффективности транспортных средств;
- разработка системы обеспечения безопасности на транспорте;
- исследования в области инновационных материалов и технологий для создания объектов транспортной инфра структуры и транспортных средств;
- разработка системы скоростного и высокоскоростного движения;
- перспективные транспортные средства и системы;
- космические системы и услуги.

Для реализации программ развития этих приоритетных и перспективных направлений необходимы эффективные механизмы коммерциализации результатов исследований.

Под коммерциализацией понимается комплекс действий по продвижению на рынок результатов каждого этапа создания инновационного продукта, результатов каждого этапа жизненного цикла нового продукта.

Одной из проблем коммерциализации результатов НИР и ОКР является недооценка и непонимание рынков, на которых будут они востребованы. Для высокотехнологичного бизнеса в области транспортных и космических

систем открываются окна возможностей получения не просто прибылей, а сверхприбылей. Рынок результатов НИОКР имеет свою специфику- здесь продаются не готовые продукты, в которых воплощена интеллектуальная собственность, а права на интеллектуальную собственность, сама собственность в виде комплектов рабочей конструкторской и технологической документации, аналитических материалов, методик, моделей, идей, опытных образцов, полезных моделей, описаний способов и методов получения продуктов. Это рынок интеллектуальных услуг, инжиниринговых услуг. То есть продается неосязаемый, нематериальный продукт, на котором можно получить доход при условии материализации результатов. Для инвесторов такие рынки, как правило, не являются привлекательными в силу их высокой рискованности. Такие рынки бывают часто похожи на «финансовые пузыри». Патенты и лицензии, ноу-хау могут многократно перепродаваться, так и не дойдя до стадии серийного и массового производства. Не являются исключением и рынки результатов НИР в области транспортных и космических систем. Поэтому для серийного инновационного предпринимателя важно понимать коммерческий потенциал новации, который определяется требованиями потребителя.

В таблице 1 на основе изучения программных документов представлены инновационные продукты и услуги для перспективных рынков, которые могут быть освоены инновационными предпринимателями.

Табл.1. Перспективные рынки и продуктовые группы приоритетного направления “Транспортные и космические системы”

Рынки результатов НИОКР	Группы инновационных продуктов и услуг	Характеристика решаемой проблемы потребителя
Моделирование, прогнозирование и планирование развития транспортных систем	Регламенты, методики, системы статического наблюдения и система развития транспортной системы	Возможность получения обширной информации и малого количества источников и с наименьшими затратами. Построение математических моделей транспортно-экономического баланса.
Интеллектуальные транспортные системы и новые системы управления	Интеллектуальные транспортные системы города Интеллектуальные транспортные системы автоматизированного управления Новые системы управления на железнодорожном, автомобильном, воздушном транспорте	Высокая эффективность управления транспортом Повышение безопасности перевозок, повышение энергоэффективности, возможность предотвращения заторов, увеличение воздушных коридоров

Системы повышения экологичности и энергоэффективности	Системы контроля негативного воздействия транспорта на окружающую среду Средства снижения негативного воздействия на окружающую среду Способы повышения энергоэффективности	Анализ состояния экологической ситуации на основе оценки влияния выбросов в атмосферу Ужесточение норм выхлопов на транспорте Использование новых материалов при постройке транспорта
Системы безопасности	Системы контроля за безопасностью на транспорте	Ужесточение норм и правил обеспечения безопасности
Инновационные материалы и технологии	Новые материалы для повышения эффективности, снижению веса	Снижение рисков при эксплуатации объектов транспортной инфраструктуры
Перспективные транспортные средства и системы	Новые типы двигателей включая электрические	Рост энергоэффективности, комфортабельности и безопасности транспортных средств Снижение негативного воздействия на окружающую среду
Космические системы	Ракеты-носители, орбитальные станции, космические аппараты	Повышение сроков существования космических аппаратов Улучшение эксплуатационных характеристик, рост энергоэффективности, снижение рисков внешних космогенных воздействий
Космические услуги	Космический мониторинг Вывод грузов на орбиту Космический туризм	Рост комфортабельности и безопасности пассажирских и грузовых перевозок Точность и оперативность сбора данных

Инновационному предпринимателю важно понимать длительность жизненного цикла инновационного продукта, которая определяет длительность периода генерирования денежных потоков, масштабы денежных потоков и их устойчивость и стабильность. Это определяется уровнем новизны инновации и скоростью научно-технического прогресса в этой области.

На рис.1 приведены примеры инновационных продуктов и услуг, которые могут оказать существенное влияние на мировом рынке в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В долгосрочной перспективе будут востребованы продукты и услуги, связанные с активным освоением космоса. Ракеты-носители нового

поколения будут обладать характеристиками вдвое лучше, чем у существующих аналогов. Это будет достигаться тем, что будет широко использованы новые полимерные композиционные материалы и относительной чертой этих ракет будет принцип модульности. Данная концепция будет способствовать упрощенной доставке изделия к месту старта ракеты железнодорожным транспортом и позволит создавать ракеты легких классов, что позволит развивать космический туризм с меньшими затратами. [7]

В отрасли доставки полезных грузов на орбиту также произойдет большой прорыв, что позволит доставлять на орбиту грузы большой массы без вреда экологии за счет использования легких материалов. [8]

Прорывом в космической отрасли станет создание новых совершенных орбитальных станций. Они будут обладать высоким уровнем комфорта, безопасности, энергоэффективности, позволит создать орбитальные заводы и исследовательские комплексы для создания специальных материалов, микросхем и наноустройств. Создание новых орбитальных станций позволит автоматизировать множество процессов, минимизировать ошибки которые может допустить человек, будет постоянная проверка всех узлов и агрегатов. [9]

Создание тросовых систем, включая разработку космического лифта позволит перемещать грузы между орбитальными станций и доставлять полезные грузы на орбиту, что для нынешней ракетной техники является невозможным или является очень затратным. [10]

Следует отметить, что с развитием технологий рождается спрос и на новые технологические компетенции. Например, в справочниках новых профессий появились такие профессии, как галактический архитектор, менеджер космотуризма, космобиолог, космогеолог, проектировщик космических сооружений, инженер-космодорожник.

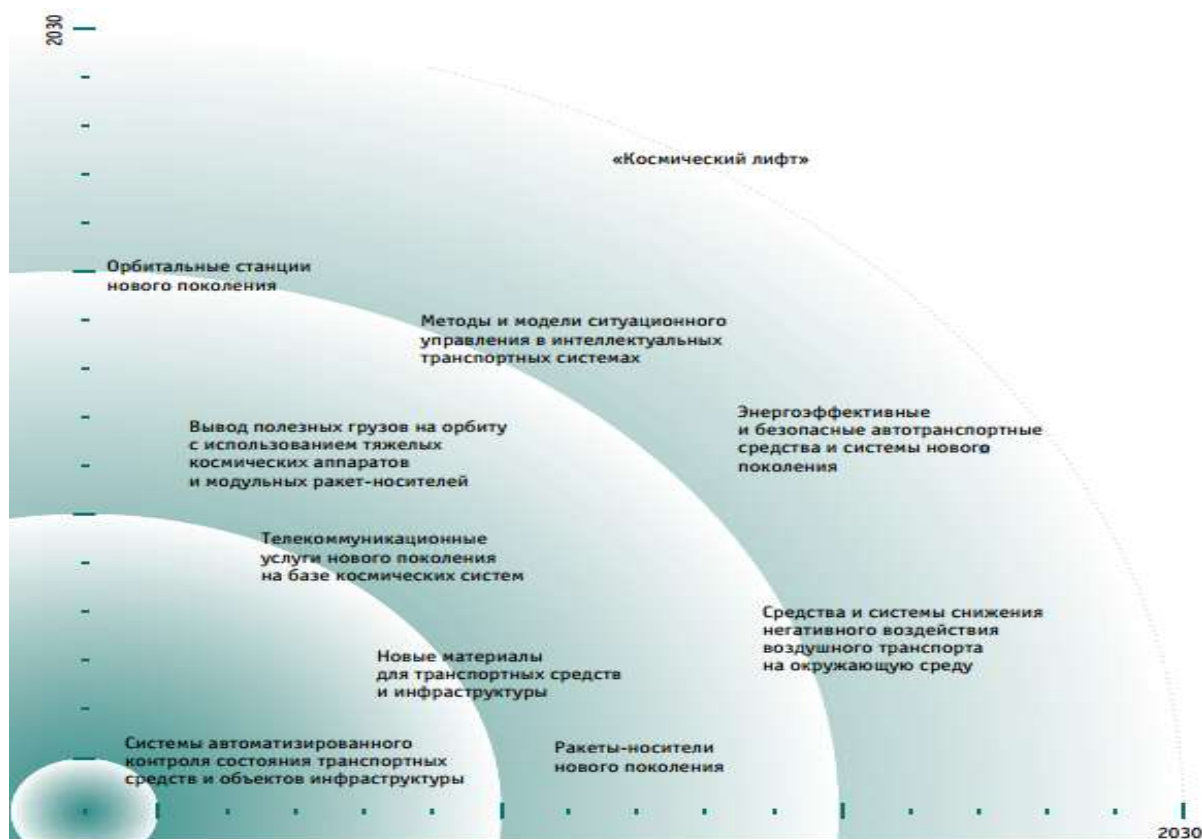


Рис.1.Инновационные продукты и услуги, которые оказывают существенное влияние на мировом рынке в долгосрочной перспективе [1].

В среднесрочном периоде среди растущих рынков будут совершено новые системы управления, умные транспортные системы, экологичные и энергоэффективные транспортные системы. Все эти системы будут расти очень быстро поскольку рынок требует новых идей, чтобы транспортные системы стали более дружелюбными к экологии и работали намного эффективнее старых технологий. Все эти новейшие технологии помогут сохранить экологию и эффективнее использовать блага и соответственно получать большую прибыль. Будет также развиваться рынок компетенций, таких как компетенции строителя «умных» дорог, проектировщика интермодальных транспортных узлов, техника интермодальных транспортных решений, проектировщика высокоскоростных железных дорог, архитектора интеллектуальных систем управления.

Новые технические средства и автоматизированный контроль состояния транспортных средств помогут в становлении единой многоуровневой системы управления транспортными системами. Благодаря оптимизации ремонтов и реконструкции объектов инфраструктуры будет возможным снижение рисков эксплуатации транспортных систем без особого ухудшения движения транспортных потоков. Все эти нововведения заметно повысят безопасность транспорта. [2]. Соответственно станут востребованы профессии специалиста по кросс-логистике, специалиста по безопасности транспортных сетей, разработчик интеллектуальных систем управления динамической диспетчеризацией

Конкурентным преимуществом российских разработчиков станет знание особенностей эксплуатации транспортных систем в сложнейших условиях, начиная от знойной жары и заканчивая лютой стужей. Появится спрос на компетенции системного инженера морской инфраструктуры, специалиста по навигации в условиях Арктики.

В долгосрочной перспективе ожидается развитие рынка с моделями ситуационного управления в интеллектуальных транспортных системах. Внедрение этих услуг значительно повысит безопасность и пропускную способность, что в свою очередь привлечет большое количество инвесторов, желающих вложиться в эту отрасль и тем самым интеллектуальные транспортные системы будут еще больше развиваться на благо цивилизации и увеличится поток клиентов, пользующихся тем или иными транспортными системами. [3]

Для продвижения новых технологий в транспортных отраслях необходимы новые материалы. Для построения совершенных транспортных систем материалы, из которых они будут сделаны должны обладать высокой прочностью, тепловой ударопрочностью и обязательно будут внедряться новые типы смазочных материалов. Для этих задач будут созданы композиционные материалы с нанодобавками, работающих в суровых реалиях нашей безграничной планеты и особенно в нашей стране с суровыми климатическими условиями. Применение новых материалов даст возможность сокращения расхода топлива, повышения долговечности транспорта и вдвое уменьшит загрязнение окружающей среды. [4]

Создание эффективных и безопасных автотранспортных средств полностью отвечает современным тенденциям развития в данной области. Сейчас небольшими партиями появляются электромобили лишенные двигателя внутреннего сгорания, которые не выбрасывают вредных веществ в окружающую среду. Использование таких электромобилей дает ее владельцу колоссальную экономию на заправке своего автомобиля так как он заряжается от обычной розетки и отсутствует необходимость тратить деньги на ремонт и обслуживания двигателя внутреннего сгорания. В краткосрочной перспективе появятся много зарядных станций для подзарядки, автомобили будут выпускаться с солнечными батареями и это позволит получить заряженный электромобиль совершенно бесплатно. Изменится и структура базы, снизится потребность в черном металле и возрастет спрос на полимерные материалы алюминиевые сплавы, что повлечет за собой высокую прочность этих автомобилей и тем самым они станут очень безопасными. [5]

Быстрыми темпами будет осуществляться разработка средств направленная на снижение негативного воздействия на окружающую среду воздушным транспортом. Использование новых материалов при строительстве воздушных судов позволит снизить из вес тем самым расход топлива и в 2 раза снизятся выбросы в атмосферу и на 15% снизится уровень шума.[6]. Предприниматели будут озадачены поиском специалистов с компетенциями проектировщика интерфейсов беспилотной авиации,

инженера производства малой авиации, аналитика эксплуатационных данных, технолога рециклинга летательных аппаратов, проектировщика дирижаблей, проектировщика инфраструктуры для воздухоплавания.

Таким образом, для успешного внедрения инноваций в области транспортных и космических систем необходимы механизмы коммерциализации, позволяющие получать доходы, как на рынках результатов НИОКР и интеллектуальной собственности, на рынках продуктов и услуг, в которых воплощена эта собственность, на рынках компетенций, связанных с развитием данной собственности. Эти рынки взаимосвязаны и их успешное освоение с привлечением ресурсов рынка капиталов позволит воплотить в жизнь и получить реальные результаты в высокотехнологичной отрасли транспортных и космических систем.

Использованные источники:

1. Прогноз научно-технологического развития России: 2030. Транспортные и космические системы / под. ред. М.Я. Блинкина, Л.М. Гохберга. – Москва : Министерство образования и науки Российской Федерации, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 40 с.
2. www.mintrans.ru
3. www.its-russia.ru
4. www.rusnanonet.ru
5. www.zr.ru
6. www.aex.ru
7. kosmos.claw.ru
8. 24space.ru
9. www.astronaut.ru
10. www.geektimes.ru

Нурова А.Р., к.ф.н.

доцент

*РЭУ имени Г.В. Плеханова
Уфимский институт (филиал)*

Россия, г. Уфа

КОНКУРЕНТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрено современное состояние предприятий общественного питания. Статья посвящена актуальной проблеме – конкурентоспособности предприятий общественного питания. Так же в статье выявлены основные перспективы развития данной отрасли.

Ключевые слова: общественное питание, ресторанный бизнес, ресторан, обслуживание,

Общественное питание играет все возрастающую роль в жизни современного общества. Это обеспечивается, прежде всего, изменением технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций,

средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов.

Ресторанный бизнес капризный и не всегда предсказуемый, тем более в условиях острой конкуренции. В свое время американский ресторатор Хенрик Винтер сказал: «Я глубоко убежден в том, что суть ресторанного бизнеса – это не продажа блюд и напитков. Мы продаем возможность хорошо провести время, продаем эмоции. Если выходя из ресторана, вы не чувствуете ничего особенного, вы неудачно поужинали».

Отечественный ресторанный бизнес подвергается влиянию своеобразной моды на определенную еду. С развитием культурных связей и партнерских отношений с Европой, россияне полюбили итальянские спагетти, равиоли и пиццу. Повсеместно стали открываться итальянские рестораны, предлагавшие гурманам утонченные и популярные блюда итальянской кухни.

В ресторанном деле важно не только вкусно приготовить иностранные блюда, но и создать антураж той страны, на кухне которой заведение базируется. Кафе, рестораны используют самые разнообразные средства для привлечения клиентов и создания уникальной атмосферы с превосходной кухней, куда каждый бы посетитель захотел вернуться снова[1].

Ресторанное дело – это бизнес «мелочей», «бизнес на кончиках пальцев», «театр, основанный на нюансах». Их множество – маленьких и больших хитростей, позволяющих превратить любое заведение в успешный ресторан. Этот бизнес, не похож ни на какой другой.

В Европе и других развитых странах в рестораны приходят поесть. Часто семьями и друзьями. С рестораном связывается ожидание хорошо провести время, в том числе и вкусно, поесть. Результатом удачной вечеринки будут впечатления, приятные воспоминания. Ресторан, помимо чисто кулинарных технологий должен придумать и предложить нечто такое, что будет способствовать получению этих впечатлений.

В этом случае интерьер, обстановка, сервировка, поведение персонала приобретают значение атрибутов некоего действия, игры в кулинарные удовольствия и не только...

Еда в ресторане означает статус социального благополучия, что у вас есть деньги и вы можете себе позволить ресторан на ужин. Кроме всего, посещение ресторанов дает ощущение власти, вы можете покапризничать, выбирая то или иное блюдо, покритиковать меню. Это, безусловно, очень острые, положительные эмоции, они способствуют личностному самоутверждению. В ресторане и клубе поведение человека отличается завышенной самооценкой. Например, люди экономят на продуктах и одежде, чтобы периодически позволить себе купить в ресторане несколько сладких минут. Эта совершенно конкретная функция реализации первичных потребностей предполагает, что в дизайне не будет ничего лишнего отвлекающего от процесса получения гастрономического удовольствия. Появился целый ряд моделей профессионального ресторанного бизнеса,

которые закрепились в общественном сознании как стереотипы общественного питания [2].

Из этого следует, что все публичные заведения очень жестко связаны со стереотипами социальных аудиторий своих гостей. Их основные параметры – возраст, пол, уровень дохода, социальный статус, тип поведения.

Все люди воспринимают мир одинаково, в картинках, из которых собирает пазлы впечатлений. Образ, сотканный из впечатлений, обладает удивительной силой убеждения. В каждой потребительской группе – свой образ, свои ожидания, своя мотивация решений.

Как правило, качество среды заведения общественного питания на уровне подсознания соотносится с качеством кухни и обслуживания. Уровень дизайна ресторана является как бы гарантийным обязательством доброкачественной еды и его статуса. Рестораторы предпочитают с этим не шутить [3].

Ресторан – это очень просто: вы приходите в уютный зал, садитесь за столик, и гостеприимные официанты приносят вам мастерски приготовленные и красиво оформленные блюда. Ресторан – это очень сложно: необходимо создать оригинальную концепцию, тщательно подобрать персонал, сформировать достойное меню, привлечь и удержать гостей, навести порядок на складе, построить отношения с поставщиками, продумать финансовую политику, ежедневно бороться со злоупотреблениями...

В ресторанном бизнесе поступают так: предлагают публике то, что у нее нет, что будет для нее необычно, чем она сможет сменить привычную обстановку и изменить вялотекущую обыденность жизни. Важно, чтобы гость понял ту идею, которую вы хотели до него донести. Если посетитель не поймет сути вашего заведения, трудно будет рассчитывать на успех, даже если оно трижды уютное и трижды красивое.

Опытные рестораторы утверждают, что успех их бизнеса заключается в трех составляющих – удачное место, раскрученный бренд, постоянные клиенты [4].

В целом ресторанный бизнес напрямую зависит от уровня расходов своих клиентов. В последнее время меняется само содержание понятия «конкурентоспособность» - односложное определение, связанное, прежде всего, с ценой, уступает место комплексному, в рамках которого такие характеристики, как качество, индивидуальный подход, профессионализм и уникальность приобретают особую ценность. Для предприятий общественного питания источником поступления денежных средств является клиент. Предприятия должны уметь привлекать клиентов, добиваться их лояльности и всячески стимулировать расходы на приобретение ими услуг. В будущем ресторанный бизнес все больше будет ориентироваться на привлечение повторных клиентов, и стимулировать дополнительные расходы с их стороны, предлагая широкий ассортимент блюд и напитков и высокую культуру обслуживания, которая в условиях высокой конкуренции на рынке ресторанных услуг является важным фактором развития ресторанного

бизнеса.

Неосвязаемость услуг или нематериальный характер, означает, что услугу невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать, транспортировать, хранить упаковывать или изучать до момента получения. В связи с этим проблемы испытывают как покупатели, так и продавцы. Покупателю трудно оценить услугу до момента её приобретения, поэтому, стремясь уменьшить неопределённость, он будет анализировать внешние признаки или очевидность качества услуги. Покупатели получают представление об уровне обслуживания по месту расположения предприятия, интерьеру, оборудованию, персоналу, предоставляемой информации, символам и цене [5].

Одной из важных проблем предприятий ресторанной индустрии является создание доверия, которое в дальнейшем будет усиливать осязаемость произведенной услуги. Материализация услуг ресторана предполагает маркетинговые мероприятия по демонстрации кулинарных возможностей. Такие мероприятия дадут не только представление о качестве пищи в ресторане, но и настроят клиента на дружеский лад. Неосвязаемость услуги материализуется по многим факторам, которые клиенты сами для себя подсознательно выработали, прибегая к выбору ресторана. Прежде чем обратиться туда клиенты выбирают нечто материальное, свидетельствующее хотя бы в какой-то степени о качестве предоставляемых услуг: устанавливают, в каком состоянии поддерживается примыкающая к ресторану территория, рассматривают общий вид объекта, по возможности, внутренний вид помещения. Все это позволяет судить о том, какой уровень услуг здесь может быть предоставлен. Внешний вид заведения, не поддерживаемый должным образом, может нанести существенный вред. Неотделимость, неразрывность производства и потребления услуги предполагает, что её невозможно произвести впрок. Оказать услугу можно только тогда, когда на неё поступает заказ или появляется конкретный потребитель. Так как клиент - непосредственный участник процесса обслуживания, то взаимодействие продавца и потребителя услуги влияет на конечный результат её оказания. Таким образом, если в ресторане официанты не умеют правильно поднести блюда и обслужить клиента, то, вне зависимости особенностей и изысканности кухни, общая оценка посетителей будет низкой, и их суждение о нем будет, скорее всего, негативным.

Доведённая до автоматизма система обслуживания клиентов, в которой трудится равнодушный и внимательный персонал - это громадное конкурентное преимущество предприятия сферы услуг, которое позволяет сконцентрироваться на качестве обслуживания и является дополнением для решения проблемы сбыта, а также сформировать группу постоянных удовлетворенных потребителей услуг предприятия [5].

Особое место в работе предприятий питания занимает этическая сторона обслуживания. Высокая этическая культура - обязательная черта каждого работника индустрии обслуживания - это первейшее нравственное

требование. Грубость, бестактность, пренебрежительное отношение к людям недопустимы в любой сфере деятельности, а в сфере обслуживания тем более. Независимо от используемого метода обслуживания все работники предприятия питания должны руководствоваться определенными правилами, направленными, на создание у гостя максимального чувства комфорта. В качестве основного правила следует усвоить то, что персонал безукоризненно вежлив, внимателен и тактичен. Гости должны всегда видеть обслуживающий персонал, но никогда не должны слышать их разговоры между собой. Популярность многих предприятий питания часто находится в прямой зависимости от этической культуры обслуживания.

Люди отличаются друг от друга различными стилями жизни, которые раскрываются в том, как они тратят время и деньги, как проводят и организуют свой досуг и какие требования предъявляют к качеству и культуре обслуживания, предлагаемыми ресторанами. В стиле жизни проявляются их интересы, вкусы, предпочтения и взгляды. Стил жизни предопределяет и то, какие услуги и товары будет покупать человек, он позволяет понять и сконструировать модели потребительского поведения различных групп гостей, знание которых позволит разрабатывать оригинальные концепции ресторанов.

За рубежом ресторанный бизнес настолько развит, что о каких-то бурных тенденциях роста или изменений говорить не приходится. В Европе наступила полнейшая стабилизация ресторанного рынка. Единственное, что можно отметить, у них сейчас происходит активная борьба за здоровое питание - заведения фаст-фуда за рубежом постепенно адаптируются к такой ситуации: например, в «МакДоналдс» появились салаты, супы. В российских заведениях фаст-фуда пока такого не наблюдается. Конечно, попытки есть, в некоторых ресторанах появляются вегетарианские меню и т.д., но они пока единичны, хотя, возможно, в дальнейшем эта тенденция будет набирать обороты [5]. Ресторан на Западе может быть очень скромным на вид, но при этом он будет необычайно популярным благодаря высокому качеству кухни, мастерству шеф-повара. В таком заведении всегда будут посетители.

За рубежом чаще ходят «на конкретного шеф-повара». Впрочем, в России такая практика тоже начинает постепенно распространяться. Все-таки ресторан - это не аттракцион. Нельзя забывать об основном его предназначении - вкусно и быстро накормить своего гостя.

Использованные источники:

1. Али А. Повышение конкурентоспособности продукции на предприятии // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С. 69-75. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания: Учеб.-практ. пособие. Мн.: Финансы, учет, аудит, 2005. — 342 с.
2. Лазерсон И. Как привлечь гостей в ресторан / И. Лазерсон. — М.: Эксмо, 2011. — 288 с.
3. Марвин Б. Маркетинг ресторана: как привлечь клиента и удержать в вашем ресторане. М.: Изд-во Жигульского, 2006. — 247 с.

4. Милл Р.К. Управление рестораном: учебник / Р.К. Милл; пер. с англ. 3-е изд. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. –535 с.
5. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия/ Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. - Тамбов: Изд-во Тгту, 2007.- 248 с.

*Нурова А.Р., к.ф.н.
доцент
РЭУ имени Г.В. Плеханова
Уфимский институт (филиал)
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА УФЫ

Аннотация

В данной статье рассмотрено современное состояние рынка услуг общественного питания в г. Уфе. Статья посвящена актуальной проблеме – развитию общественного питания. Так же в статье выявлены основные перспективы развития данной отрасли. По итогам написания статьи были сделаны основные выводы о том, на рынке общественного питания Уфы есть следующие тенденции:

-сохраняется слабая насыщенность и высокая инвестиционная привлекательность отрасли;

- продолжает увеличиваться доля сетевых предприятий;

-рост рынка, в основном, происходит за счет сегмента «быстрого питания».

Ключевые слова: потребительский рынок, сфера общественного питания, индустрия гостеприимства, кейтеринг.

Потребительский рынок – это сфера экономического влияния на человека, показывающий социальную стабильность в обществе.

Сфера общественного питания является важной составляющей потребительского рынка и ориентируется на удовлетворение потребностей населения.

Значительные преобразования происходят в сфере общественного питания, взявшей курс на создание индустрии гостеприимства. Предприятия общедоступной сети, кафе и бистро формата фаст-фуд, магазины кулинарии, число которых продолжает расти, оснащаются современным оборудованием, внедряют высокие стандарты обслуживания посетителей. Для обеспечения отрасли квалифицированными кадрами в Уфе создана Ассоциация кулинаров и Ассоциация рестораторов и отельеров, являющиеся полноправными членами Федерации рестораторов и отельеров России; открыты центр кулинарного мастерства "Пышка-эксклюзив" и Дом башкирской кухни, опирающиеся на опыт передовых школ кулинарии [1].

В отрасли занято около 100 тысяч работников. В столице Башкортостана самые посещаемые торговые комплексы – «Планета», ТРК "Семья", ТРК "Галерея Арт", ТРК "Иремель", ТГК "Меркурий" - включают в себя удовлетворение населения услугами общественного питания, поэтому

фут-корты на этих площадках всегда востребованы.

Сам факт утверждения сетей в городском масштабе говорит об известной степени доверия потребителей к ряду товарных знаков, ставших настоящими народными брендами, такие как группа компаний "Даско", "Пышка", "Лидо", "Самобранка", работают не только в сегменте высокой гастрономии, но и в более демократичных, доступных сегментах.

Радует и то, что в последние годы уфимские рестораторы обращают особое внимание на изучение потребительского спроса, пристрастий посетителей. Наконец – то стало понятным – анализ рынка необходим.

Каждое вновь открываемое предприятие общественного питания индивидуально и неповторимо с точки зрения дизайна интерьера, кухни, да и самой бизнес - стратегии, что свидетельствует о более внимательном и современном маркетинговом подходе учредителей к организации бизнеса: Досугово - семейный комплекс "ДаскоGarden", ресторан "Чесночок"ООО "Национальные традиции", кафе "Дом № 50" ООО "Проект" , кофейня "Белла Италия"ООО "Кредо" и т.п.

Стабильно высокий спрос связан и с повышением покупательской способности горожан, а также с формированием среднего класса потребителей, с демократизацией и развитием сегмента недорогого быстрого питания [2].

По сегментам рынка общественного питания, наибольшей популярностью среди населения обладает сегмент быстрого питания или фаст-фуд. На его долю приходится более половины всех продаж на рынке, тогда как доля ближайшего конкурента – сегмента кафетериев самообслуживания - всего около 18%.

Среди других тенденций на рынке можно также выделить рост популярности сегментов быстрого питания и street-food.

По-прежнему наблюдается развитие современных форм обслуживания, во вновь открывающихся крупных торговых центрах и отелях, где широко используются современные формы и методы обслуживания: «фри-фло», шведский стол известных сетевых компаний: «Пышка», «ДзеДо», «KFC», ООО «ГлобалФуд Уфа», «Елки-палки», «Сабвэй», «Планета суши», «Макдоналдс» и другие.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, можно дать характеристику состоянию общественного питания за 2015 год.

№ п/п	Предприятия общественного питания	Кол-во ПОП		
		на 01.01.2015г.	на 01.01.2016г.	откл.
1.	Общедоступная сеть			
	Всего, в т.ч.	663	693	30
1.1.	рестораны	118	120	2
1.2.	бары	69	74	5

1.3.	кафе	235	254	19
1.4.	столовые	19	19	0
1.5.	закусочные	92	95	3
1.6.	магазины кулинарии	74	74	0
2.	ПОП социальной сферы Всего, в т.ч.	377	377	0
2.1.	при промышленных предприятиях, учреждениях	147	149	2
2.2.	при вузах, сузах, училищах, лицеях, колледжах	100	99	-1
2.3.	при школах	130	129	-1
3.	Кроме того блоки питания	267	267	0
3.1.	при больницах	16	16	
3.2.	при дет.садах	245	243	-2
3.4.	прочие (приюты, центры)	6	6	
3.5.	при санаториях, домах отдыха, профилакториях	2	2	
ИТОГО		1309	1337	28

Если рассматривать число мест в объектах общественного питания, то рост по увеличению на определенное количество единиц подверглись:

- общедоступные столовые, закусочные на 278 единиц;
- рестораны, кафе, бары на 2701 единицу.

Уменьшилось число мест в объектах общественного питания, таких как столовые учебных заведений, организации и промышленные предприятия на 1865 единиц.

Что касается данных по обороту общественного питания в целом по республике в разрезе регионов ПФО, то Башкортостану незначительно переживать по поводу формального отставания по числу заведений от других регионов. Третий год подряд наша республика находится в лидерах. Так, в 2015 году оборот предприятий общепита составил 14958,2 млн. рублей, темп роста в сопоставимых ценах – 87,7%. Оборот общественного питания на душу населения – 13404,6 рубля.

По состоянию на 01.01.2016 года на территории городского округа город Уфа количество предприятий общественного питания увеличилось на 2% и составило 1337 предприятий на 127971 посадочных места.

Общедоступная сеть выросла на 4,5% и составила 693 предприятия

общественного питания на 40927 посадочных мест. Обеспеченность посадочными местами в общедоступной сети на 1000 жителей составила 37 посадочных мест (в 2014 году – 36 посадочных мест).

По оценке экспертов в начале 2016 г. происходит рост числа баров.

Одним из востребованных секторов сферы общественного питания является кейтеринг, осуществляющий выездные обслуживания, услуги по доставке обедов и ужинов в офис, на дом, из которых самым крупным и наиболее развитым является сегмент доставки обедов, тогда как формат выездного ресторанного обслуживания является наиболее рентабельным, услуги которого предоставляют ряд предприятий города - ресторан «EstetCatering», ООО «Индустрия сервиса» и др.

Конечно же, нынешний кризис оказывает свое негативное влияние, что в свою очередь отразилось на изменении уровня жизни граждан и снижению темпов роста в индустрии питания. Так многие предприятия премиум класса, из-за отсутствия соответствующего сырья, вынуждены были изменить формат своих заведений, и перейти в средний ценовой сегмент, используя при этом отечественное сырье.

Относительно стабильным является средний ценовой сегмент, который продолжит свой рост после исчезновения последствий кризиса.

По прогнозам экспертов, при благоприятных обстоятельствах можно ожидать, что в течение следующих 3 лет объем рынка увеличится практически в 1,5 раза.

Использованные источники:

1. Основные экономические и социальные показатели РФ // Федеральная служба государственной статистики, 2005.
2. Зайко Г.М. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Технология продуктов общественного питания" : рек. УМО по образованию / Г.М. Зайко, Т.А. Джум. - М.: Магистр.: ИНФРА-М, 2011. - 557с.
3. Кондратьев К.П. Организация производства на предприятиях общественного питания [Текст]: учеб. пособие / К.П. Кондратьев. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2009. - 108 с.
4. Общественное питание. Справочник руководителя [Текст] / [сост.: А.Д. Ефимов и др.]. - М.: Экономические новости, 2007. - 815 с
5. Савицкая Г.В. . Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО "Новое знание", 2000. –688с.

Овчинникова И.В.
научный руководитель
кафедра «Управленческого учета и анализа»
Кузбасский технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Блажиевский А.А.
3 курс
факультет «Управленческий и финансовый учет»
Россия, г. Кемерово

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Пожалуй, можно сказать, что налоговая система – один из важнейших элементов любого государства, т.к. благодаря этому элементу, происходит наполнение бюджета.

Большое количество стран, в т.ч. и РФ, ощутили на себе в последнее время проблему стремления использовать предприятием легальные способы снижения налоговых платежей. Это является, так называемой, минимизацией налогов, или по-другому налоговая экономия. В Российской Федерации это мероприятие больше известно, как «оптимизация налогообложения», или налоговое планирование, как законный способ обхода налогов, путем применения всех допустимых законом льгот и методов снижения налоговых обязательств. Для современного российского малого предприятия жизненно важным является проблема выбора наиболее экономически целесообразного варианта налогообложения из предложенных современным налоговым законодательством, включая общий режим налогообложения и специальные режимы налогообложения (упрощенная система налогообложения и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход), позволяющего оптимизировать налоговую нагрузку предприятия. можно охарактеризовать наличием достаточно больших транзакционных издержек ведения бизнеса, наибольшая часть которых относится на налоговое администрирование, которое обладает сложной структурой и методологией сбора налогов и прочих уподобленным налогам платежей.

В настоящее время, минимизация налогов является одной из важных частей налоговых правоотношений, которые возникают между налогоплательщиком и государством. Современный период функционирования промышленных предприятий в Российской Федерации — период изменения внешней среды хозяйствования можно охарактеризовать наличием достаточно больших транзакционных издержек ведения бизнеса, наибольшая часть которых относится на налоговое администрирование, которое обладает сложной структурой и методологией сбора налогов и прочих уподобленным налогам платежей, что, между прочим, требует развития адекватной налоговой политики со стороны предпринимателей, устремленной на улучшение налоговой системы.

Под субъектами малого бизнеса, согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ, можно рассматривать юридические лица, потребительские кооперативы и коммерческие организации (кроме

государственных и муниципальных унитарных предприятий), а так же физические лица, включающиеся в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и выполняющий предпринимательскую деятельность без какого-либо образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, которые включают в себя условия:

для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% процентов, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

-средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек;

-выручка от реализации продукции, товаров, услуг без учета НДС или балансовая стоимость активов за прошлый календарный год не должна быть больше значения, которое установлено Правительством Российской Федерации.

Малое предпринимательство имеет свои особенности и следующие преимущества:

- более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- большая самостоятельность в действиях малых предприятий, гибкость, оперативность в планировании и выполнении запланированных решений
- достаточно небольшие затраты на осуществление деятельности, особенно расходы на управление.
- большая возможность индивида реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и в процесс производства в ответ на требования местных рынков;
- относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и др.

Но, к сожалению, можно отметить и отрицательные стороны, определяющиеся как внутренними, так и внешними причинами, а также условиями функционирования малого предприятия:

- более высокий уровень риска, чем обусловлена высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- достаточно весомая зависимость от крупных предприятий;
- не исключены просчеты в управлении собственным делом;
- низкая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и

получении кредитов;

- неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.[3]

Основные преимущества, характерные черты, присущие малому бизнесу:

а) возможность более гибких и оперативных решений. По сравнению с крупными корпорациями в малом бизнесе упрощена структура принятия управленческих решений, это дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, в том числе путем маневра капитала при переключении с одного вида деятельности на другой.

б) ориентация производителей преимущественно на региональный рынок. Малый бизнес идеально приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка.

в) поддержание занятости и создание новых рабочих мест. Эта проблема чрезвычайно актуальна для нашей страны; процесс приватизации уберет балласт с предприятий и мелкий бизнес мог бы сыграть роль амортизатора, вобрав в себя свободную рабочую силу.

г) выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным производителям. Крупные фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая его фазы малым предприятиям на основе субкооператоров.

д) небольшой первоначальный объем инвестиций. У малых предприятий меньшие сроки строительства; небольшие размеры, им быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять новую технологию и автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания машинного и ручного труда.

е) экономическая эффективность производства в малых предприятиях.

ж) инновационный характер малых предприятий. Многие экономисты отстаивают идею об исключительной роли малого бизнеса в развертывании НТР

Мелкие фирмы действуют в условиях жесткой рыночной конкуренции, которую не все способны выдержать. Поэтому бурный рост числа новых предприятий сопровождается в то же время разорением многих из них. В большинстве случаев (около 90%) фирмы разоряются не из-за нехватки капитала или неэффективной технологии, а из-за отсутствия управленческих знаний.

Большое преимущество малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике. Не случайно в политике правительств Германии, США и многих других развитых капиталистических стран помощь мелкому бизнесу занимает особое место. Мелкие предприятия стали своеобразным

индикатором общего состояния дел в экономике. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях экономики.

Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях.

К тому же малые фирмы стремятся как можно скорее наладить массовое производство. Тем самым, значение разработок, проводимых мелкими предприятиями достаточно важно, прежде всего, с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения вновь рожденного спроса.

Отношение нововведений к затратам на научные исследования и разработки малых предприятий в 3-4 раза ниже, чем в крупных. Если проследить путь изобретения, использованного крупными монополиями, то нередко оно оказывается результатом работы отдельных ученых или мелких фирм. Однако последующее внедрение осуществляется компаниями, обладающими необходимыми для этого финансовыми и материальными ресурсами.

Обобщая все вышесказанное, хотелось бы обратить внимание на то, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений прежде всего в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более и более широких слоев населения к системе предпринимательства.

Важность малых предприятий еще и в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Одним из самых главных преимуществ является то, что появление малого бизнеса неизбежно ведет к появлению конкуренции на отечественном рынке, чего так не хватало экономике России на последних этапах развития. Так как это привело к созданию монополий и сосредоточению власти, как политической, так и экономической, в руках небольшой группы людей, которые обладали огромными капиталами.[4]

Использованные источники:

1. Корень А.В., Лещенко Р.И. МЕХАНИЗМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3.;
2. Вайнштейн С.Ю., Белкина Е.Л. Экономика и организация малого бизнеса: Учебно-методический комплекс. - 2006
3. 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 336 с.

4. Граф, К. В. Налоговое планирование в России / К. В. Граф ; науч. рук. И. В. Овчинникова Сборник материалов VI Всероссийской 59-й научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая», 22-25 апр. 2014 г., г. Кемерово [Электронный ресурс]. - Кемерово, 2014

*Околокова О.А., к.э.н.
старший преподаватель*

кафедра финансов

Цубер Д.С.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ОПЕРАТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЛЯ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В предложенной статье рассматривается оперативный план, необходимый для обеспечения финансового успеха организации, а так же рассматриваются такие понятия как: составление и исполнение платежного календаря, кассового и кредитного плана.

Ключевые слова: Финансовое планирование, прибыль, предприятие (организация), платежный календарь, кассовый план, кредитный план, финансовые ресурсы.

Эффективное управление финансами организаций возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и отношений хозяйствующего субъекта. Финансовое планирование — это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития организации. Основными целями этого процесса являются установление соответствия между наличием финансовых ресурсов организации и потребностью в них, выбор эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования.

Основными задачами финансового планирования в организации являются:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами деятельности организации;
- определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- установление рациональных финансовых отношений с бюджетом,

внебюджетными фондами, банками и контрагентами;

- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;
- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью организации.

Значение финансового планирования для организации состоит в том, что оно:

- воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в производственном плане экономические пропорции развития;
- предоставляет возможности определения жизнеспособности финансовых проектов;
- служит инструментом получения финансовой поддержки у внешних инвесторов.

Финансовое планирование тесно связано и опирается на маркетинговый, производственный и другие планы предприятия, подчиняется миссии и общей стратегии предприятия. Следует отметить, что никакие финансовые прогнозы не обретут практическую ценность, пока не проработаны производственные и маркетинговые решения. Более того, финансовые планы будут нереальны, если недостижимы поставленные маркетинговые цели, если условия достижимости целевых финансовых показателей невыгодны для организации в долгосрочной перспективе. Всем известно, что такое финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового и кредитного планов.

Для начала следует отметить, что при создании необходимого платежного календаря финансовый отдел довольно тесно взаимодействует с бухгалтерской службой, так как бухгалтерия обеспечивает сбор соответствующей информации обо всех операциях по счетам организации, об уплате налогов, о состоянии кредиторской и дебиторской задолженности, о расчетах с подрядчиками и поставщиками.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие задачи:

1. Проводится учет временной стыковки валютных поступлений и будущих расходов организации.
2. Формирование необходимой информационной базы о движении денежных поступлений и выбытий.
3. Ежедневный учет изменений в информационной базе.
4. Анализ неуплаты платежей и организация конкретных мероприятий по их уплате.
5. Расчет потребности в краткосрочном кредите в случаях временной нестыковки денежных поступлений и обязательств, а так же оперативное приобретение заемных средств.
6. Расчет временно свободных денежных средств компании по срокам и суммам.

7. Анализ финансового рынка со стороны наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств организации.

Необходимо отметить, что данный платежный календарь составляется на месяц, 15 дней, декаду, пятидневку. Срок определяется исходя из периодичности основных платежей организации. Наиболее эффективно составление платежного календаря на месяц с разбивкой по декадам. Для того чтобы платежный календарь был действительным, его непосредственным составителям нужно наблюдать за ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженностью в целях предупреждения невыполнения финансового плана.

Выделим шесть этапов составления платежного календаря:

1. Выбор периода планирования. Обычно, это — квартал (месяц).

2. Планирование объема реализации продукции, работ или услуг. Осуществляется по специальной методике с учетом объема производства в рассматриваемом периоде и изменения остатков годовой продукции.

3. Расчет объема возможных доходов. Некая сложность на данном этапе может возникнуть, если компания применяет методику определения выручки по мере отгрузки товаров. Большинство организаций стараются отслеживать средний период времени, который требуется для того, чтобы оплатить счета. Поступления денежных средств и изменение дебиторской задолженности можно посчитать с помощью соответствующего балансового уравнения:

$$ДЗн + ВР = ДЗк + ДП,$$

где, ДЗ — дебиторская задолженность за товары и услуги;

ВР — выручка от реализации за период;

ДП — денежные поступления в данном периоде; н (к) — начало (конец) периода.

4. Оценка денежных расходов, ожидаемых в плановом периоде. Другим элементом данного этапа является погашение кредиторской задолженности. Считается, что определенная организация оплачивает свои счета вовремя, хотя в некоторой степени оно может и отсрочить данный платеж. Процесс задержки платежа называют «растягиванием» кредиторской задолженности. «Растянутая» кредиторская задолженность в этом случае выступает в качестве дополнительного источника краткосрочного финансирования.

5. Определение денежного сальдо. Представляет собой разность между суммами доходов и расходов за период планирования.

6. Подведение итогов. Дает нам информацию о том, будет ли у компании недостаточно средств или же их переизбыток. Ожидаемое сальдо на конец периода можно будет сравнить с минимальной суммой денежных средств на расчетном счете, которые целесообразно иметь в качестве «страховки», а также для прогнозируемых заранее выгодных инвестиций.

Необходимо знать, что в процессе управления денежным потоком существуют две крайние меры. Во-первых, всегда существуют преимущества,

связанные с созданием огромного запаса денежных средств: они дают возможность уменьшить риск истощения наличности и позволяют оплатить тариф ранее установленного законом срока. Во-вторых, издержки связанные с хранением временно свободных, неиспользуемых запасов гораздо выше, чем издержки, связанные с краткосрочным вложением денежных средств в ценные бумаги.

В других организациях вместе с платежным календарем создается налоговый календарь, в котором необходимо указать, когда и какие налоги должна уплатить компания. Благодаря этому можно избежать не желаемых просрочек и пени.

Кроме того на предприятии обязательно должен составляться кассовый план. Иначе план оборота наличных денег, который отражает поступления и выплаты наличных денежных средств через кассу. Своевременная обеспеченность наличными денежными средствами дает оценку о состоянии финансовых отношений между организацией и ее сотрудниками. Кассовый план нужен предприятию для своевременного контроля за всеми поступлениями и расходованием денежных средств находящихся в наличности. Более того, своевременное сопоставление фактических данных с предусмотренным кассовым планом дает основание для принятия мер по устранению полученных расхождений.

Можно выделить следующие исходные данные для составления кассового плана:

- предполагаемые выплаты по фонду заработной платы и фонду потребления в части денежных средств, не входящих в фонд оплаты труда;
- информация о продаже материальных ресурсов или продукции работникам;
- о прочих поступлениях и выплатах наличными деньгами;
- сведения о сумме налогов, а также календарь выдачи заработной платы и приравненных к ней платежей.

Главной частью оперативной финансовой работы предприятия является составление кредитного плана. Если организация испытывает некую потребность в краткосрочном финансировании, то ему необходимо обосновать размер нужного кредита, определить сумму с учетом процента, которую необходимо вернуть коммерческому банку, посчитать эффективность кредитного мероприятия, заключить с банком договор о соответствующем кредитном обслуживании.

Последним и не менее важным этапом финансового планирования является составление сводной аналитической записки. В ней прослеживается четкая характеристика основных показателей годового финансового плана: величина и структура поступлений, расходов, взаимоотношений с бюджетом, коммерческими банками, контрагентами. Так же особая роль отводится анализу источников финансирования инвестиций. Большое внимание должно быть уделено распределению прибыли.

Итак, финансовый план обеспечивает предпринимательский план

хозяйствующего субъекта финансовыми ресурсами и оказывает большое влияние на экономику предприятия. Происходит это благодаря целому ряду существенных обстоятельств. Во-первых, в финансовых планах происходит соизмерение намечаемых затрат для осуществления деятельности с реальными возможностями. В результате корректировки достигается материально-финансовая сбалансированность. Во-вторых, статьи финансового плана связаны со всеми экономическими показателями работы предприятия и увязаны с основными разделами предпринимательского плана: производством продукции и услуг, научно-техническим развитием, совершенствованием производства и управления, повышением эффективности производства, капитальным строительством, материально-техническим обеспечением, труда и кадров, прибыли и рентабельности, экономическим стимулированием.

Таким образом, финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта посредством выбора объектов финансирования, направление финансовых средств и способствует рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов. Данная работа имела целью доказать необходимость финансового планирования деятельности любой фирмы, рассчитывающей на успех в современных условиях рынка. Процесс планирования производственно-коммерческой деятельности предприятия и основных рыночных показателей имеет под собой многолетний опыт. Каждая организация в обязательном порядке составляет бизнес-план - описание места организации в том секторе рынка, который выбран фирмой. Это в какой-то степени даже маркетинговое исследование.

Использованные источники:

1. Улыбина Л.К. Методологические аспекты институциональной трансформации страхового рынка в условиях финансовой глобализации/Л.К. Улыбина//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика – 2013 - №3(127) – С.69-77.
2. Улыбина Л.К. Характерные особенности регионального финансового рынка и основные проблемы в обеспечении доступности финансовых услуг/Л.К. Улыбина, С.А. Федоренко//Экономика и предпринимательство – 2015 - №12-3(65-3) – С.335-338.
3. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.afdanalyse.ru

*Окорокова О. А., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра финансов
Есипова Е.С.*

*студент 3-го курса
экономический факультет*

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

РЕОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАЦИЙ: СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ

Аннотация: В статье рассматриваются две основные формы реорганизации корпораций - слияния и поглощения. Прослеживается динамика изменения объемов на рынке M&A, сравниваются изменения на российском рынке слияний и поглощений и на мировом. Проводятся прогнозы на результаты 2016 г.

Ключевые слова: реорганизация, корпорации, слияние, поглощение, прогнозы.

*Okorokova O. A. Cand. Econ. Sci.,
senior teacher of department of finance
Esipova E. S.*

*Student of the 3 course faculty of
Federal State-Funded Educational Institutional
of Higher Professional Education
«Kuban State Agrarian University»
Russia, Krasnodar*

REORGANIZATION OF CORPORATIONS: MERGE AND ABSORPTION.

Summary: In article two main forms of reorganization of corporations - merges and absorption are considered. Dynamics of change of volumes in the M&A market is traced, changes in the Russian market of merges and absorption and on world are compared. Forecasts for results of 2016 are carried out.

Keywords: reorganization, corporations, merge, absorption, forecasts.

В настоящее время при изучении корпораций, их сущности, видов, и их развития довольно часто можно услышать такое слово как реорганизация. Рассмотрим данное понятие подробнее. С экономической точки зрения, реорганизация — это преобразование, переустройство организационной структуры и управления предприятием, компанией при сохранении основных средств и производственного потенциала предприятия [1]. Основными её формами являются слияние, присоединение, дробление, преобразование и ликвидация. В силу постоянно увеличивающегося количества компаний и общего объема сделок по слияниям и поглощениям в течение последнего десятилетия, тема реорганизации становится очень актуальной. Рассмотрим сущность и динамику изменений наиболее популярных форм реорганизации-

слияния и поглощения.

С финансовой точки зрения термин «слияние» используют применительно к любой форме поглощения. Слияние предполагает полное поглощение одной компании другой. Поглощающая компания сохраняет свой юридический статус и индивидуальность и приобретает в собственность все активы и обязательства поглощаемой компании. После слияния поглощенная компания перестает существовать как юридическое лицо[1]. Рассмотрим объемы мирового рынка слияний и поглощений, приведенные на рисунке 1.

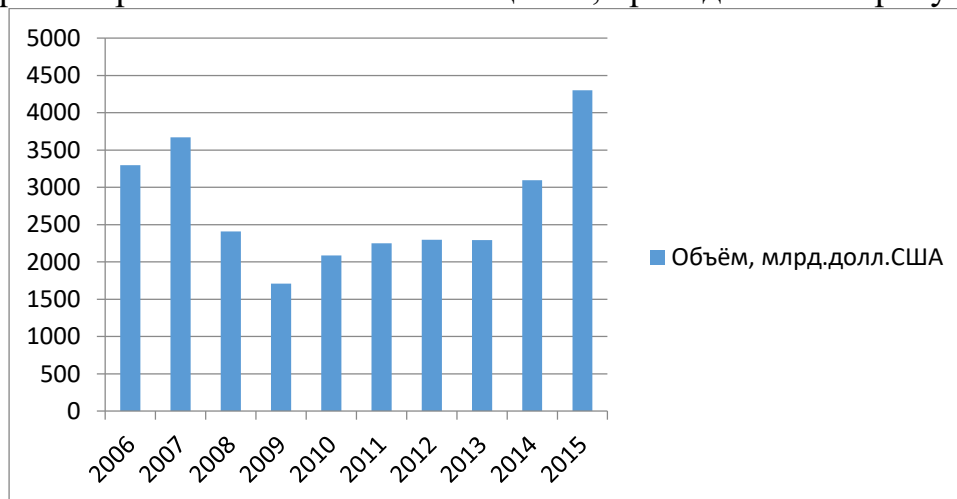


Рисунок 1 – Мировой рынок слияний и поглощений за 2006-2015 г., млрд. долл. США.[7].

Из данного рисунка видно, что объем сделок по слияниям и поглощениям достиг своего максимума в 2015 году. По данным агентства Bloomberg совокупный объем сделок по слияниям и поглощениям (M&A) в мире в 2015 году вырос на 26,5% по сравнению с 2014 г. и превысил отметку в 4,3 трлн. долл. США[7]. Большая часть из общей суммы, полученной при слиянии и поглощении компаний, приходится на США и составляет больше 2 трлн. долл. Кроме того, в 2015 г. была совершена вторая по величине сделка в истории, которую совершила фармацевтическая компания Pfizer Inc, когда приобрела Allergan Plc за 160 млрд. долл. США. Если говорить о доходах инвестбанков от участия в слияниях и поглощениях, то в 2015г. они составляли около \$21 млрд. Лидером по данному показателю стал Goldman Sachs, выступивший консультантом для сделок на общую сумму \$1,6 трлн, на втором месте - JPMorgan Chase с показателем \$1,5 трлн, на третьем - Morgan Stanley (\$1,4 трлн) [7].

Если суммы сделок на мировом рынке слияний и поглощений за последние годы возросли, то на Российском рынке ситуация кардинально отличается. Рассмотрим объемы российского рынка слияний и поглощений на рисунке 2.

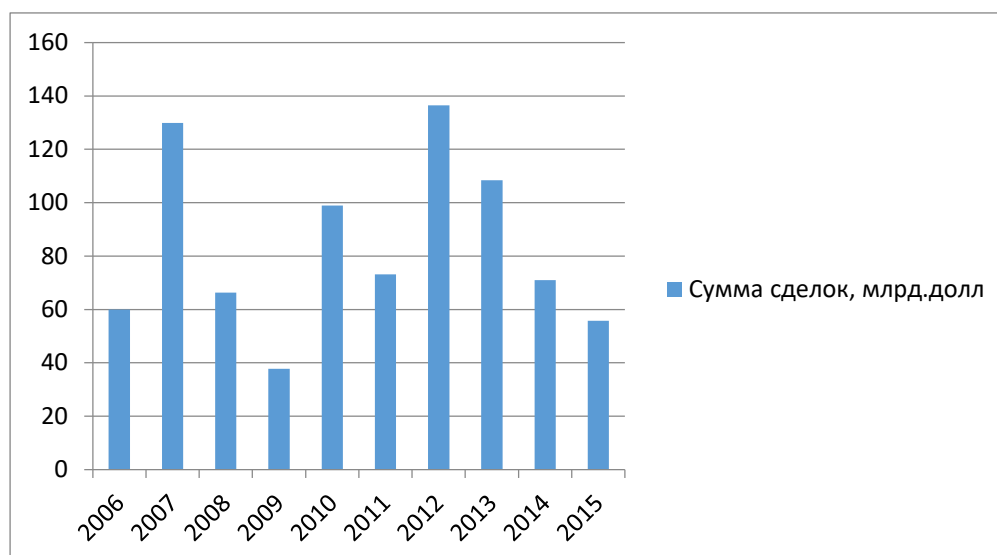


Рисунок 2 – Российский рынок слияний и поглощений за 2006- 2015г, в млрд. долл. США[7].

Из данного рисунка видно, что наибольшая сумма сделок по слияниям и поглощениям пришлась на 2012 г. Такие показатели были обусловлены тем, что «Роснефть» купила ТНК-ВР за 56 млрд. долл. США. Эта сделка стала второй крупнейшей сделкой года в мире. Начиная с 2013 г. на российском рынке слияний и поглощений наблюдается спад. В целом, такая ситуация на российском M&A произошла из-за падения цен на нефть, общего экономического спада и затрудненного доступа к финансированию. Перечисленные факторы наряду с несбалансированными ценовыми ожиданиями на фоне нестабильности национальной валюты привели к падению рынка внутренних сделок на 37% до 31,1 млрд. долл. США.

Следует отметить, что в 2015 г. впервые за время существования российского M&A было зафиксировано продолжающееся три года подряд снижение сумм и количества сделок. В связи с этим возникает закономерный вопрос о том, восстановится ли рынок в 2016 г? Чтобы ответить на этот вопрос рассмотрим для начала крупнейшие сделки на Российском рынке M&A в 2015 г на представленной ниже таблице.

Таблица 1 – Крупнейшие сделки на российском рынке M&A, 2015 г.[4].

Объект сделки	Сектор	Покупатель	Продавец	Приобретенная доля, %	Сумма сделки, млн. долл. США
«Стройгазконсалтинг»	Транспорт и инфраструктура	«Газпромбанк»; United Capital Partners Advisory	Руслан Байсаров, миноритарные акционеры	100,0%	7000
«Полюс Золото»	Металлургия и горнодобыча	Wandle Holdings Limited	н/д	59,8%	5694

	Южная промышленность				
Essar Oil Ltd	Нефтегазовый сектор	НК «Роснефть»	Essar	49,0%	2400
«Уралкалий»	Химическая промышленность	«Уралкалий»	н/д	22,0%	2065
E. On E&P Norge	Нефтегазовый сектор	DEA Deutsche Erdoel AG (DEA)	E. On	100,0%	1600
«Ямал СПГ»	Нефтегазовый сектор	Silk Road Fund Co Ltd	«НОВАТЭК»	9,9%	1400
«СИБУР Холдинг»	Нефтегазовый сектор	China Petrochemical Corporation	Леонид Михельсон, Кирилл Шамалов	10,0%	1340
«Ванкорнефть»	Нефтегазовый сектор	ONGC Videsh Limited	НК «Роснефть»	15%	1300
Avito Holding AB	Телекоммуникации и медиа	Naspers Limited	Investment AB Kinnevik; Acceal Partners; Baring Vostok Capital Partners Limited; и др.	50,5%	1200
«Уралкалий»	Химическая промышленность	«Уралкалий»	н/д	11,6%	1086
Общая сумма 10 крупнейших сделок					25085
% от общей суммы сделок на российском рынке M&A					44,9%

Из данной таблицы видно, что большая часть крупнейших сделок связана с нефтегазовым сектором, поэтому пока ситуация на нефтяном рынке не наладится, сильных улучшений на российском рынке M&A ожидать не придется.

В завершении хотелось бы отметить, что эпоха роста рынка M&A подходит к концу, в настоящее время рынок является нестабильным. Так, например, уже в первом квартале 2016 г. произошло уменьшение общей суммы сделок по слияниям и поглощениям. Число сделок в первом квартале 2016 года снизилось на 10%, до 9250 штук. Больше всего сократилось количество крупных сделок с объемом более \$5 млрд. [4]. Очень выросло число сорвавшихся сделок. Можно сказать, что рынок M&A меняет своих основных участников, так если раньше лидерами по количеству сделок являлись США, то в настоящее время основная активность исходит от китайских покупателей.

В перспективах развития российского рынка слияний и поглощений на 2017 г увеличение количества сделок по слияниям. Однако данная тенденция в настоящее время находится под сомнением, т.к. российский рынок M&A весьма специфичен. Во-первых, рынок M&A в России достаточно молод, а во-

вторых, в сделках по консолидации доминирующую роль занимают компании сырьевых отраслей, которые в настоящее время находятся не в лучшем состоянии.

Использованные источники:

1. Бочаров В. В. Корпоративные финансы: учебник [Текст]/ В. В. Бочаров, Леонтьев В. Э.- СПб.: Питер, 2010.
2. Войтова М. А. Современное состояние инвестиционного процесса в странах - членах ЕАЭС: гармонизация законодательства /М. А. Войтова, Л. К. Улыбина // В сборнике: Инструменты и механизмы современного инновационного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. – 2016. – С. 57-61.
3. Егорова А. А. Особенности анализа финансовых активов /А. А. Егорова, Л. К. Улыбина // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Коцаев. – 2016. – С. 1011-1012.
4. Количество крупных слияний в 2016г. существенно сократится. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2016/04/07/8164997.shtml> 07.04.2016.
5. Лихачева О. Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие/ О.Н. Лихачева, С. А Щуров — М. Инфра-М, Вуз. учеб. 2011.
6. Окорокова О.А., Институциональное развитие и финансовая устойчивость институтов страхового рынка России/ О. А. Окорокова, Л. К. Улыбина //В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Ответственный редактор: V.A. Iljuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'.- 2015. - С. 549-557.
7. Официальный сайт KPMG. Обзор рынка слияний и поглощений в 2015 г: исследование.[Электронный ресурс]/- Режим доступа: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/ru-ru-MA-survey-report-may-2016.pdf>
8. Самые крупные потенциальные слияния и поглощения 2016г.[Электронный ресурс].- Режим доступа: http://hyser.com.ua/business_and_finance/samye-krupnye-potencialnye-sliyaniya-i-pogloshheniya-2016-goda-54599 17.01.2016
9. Улыбина Л. К. Характерные особенности регионального финансового рынка и основные проблемы в обеспечении доступности финансовых / Л. К. Улыбина, С. А. Федоренко // В сборнике: Экономика и предпринимательство.- 2015. № 12-3 (65-3).- С. 335-338.

Олейник Ю.В.

студент, 4 курс

Институт Права, ВГУЭС

Российская Федерация, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТЬ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Интеграционные процессы, свойственные глобализирующейся экономике, являются следствием определенной экономической и социальной политики в рамках региона. Наиболее интегрированной системой, затрагивающей большинство сфер жизни, является Европейский Союз. Основной миграционной тенденцией последних пятидесяти лет является движение мигрантов в направлении Юг-Север, регулируемый национальной, а в дальнейшем и региональной миграционной политикой.

Если эмиграция – это явление, которое для Европейского Союза не актуально, то иммиграция выполняет не только экономическую, но также демографическую, социокультурную, конфессиональную, политико-культурную роль в изменении общественной жизни.

Необходимость единой наднациональной политики для Евросоюза определяется тем фактором, что в условиях все более ускоряющихся процессов глобализации, интернационализации и информационно-телекоммуникационной революции эффективное решение комплекса проблем, которые затрагивают важнейшие сферы общественной жизни всех без исключения стран региона, невозможно решать в пределах какой-либо отдельно взятой, даже самой крупной страны [1, с. 155]. Страны Евросоюза интегрированы в сложную сеть перекрестных связей, границы в рамках которого до последних событий имели тенденцию снижения задач по обеспечению барьеров, способных препятствию проникновения нелегальных мигрантов. С принятого Маастрихтского договора в 1992 г. иммиграционная политика для стран-членов ЕС стала общим интересом для всех участников. Иммиграционная политика сопряжена с принципами формирования единого внутреннего рынка, в качестве одного из базовых принципов которого рассматривалась свобода передвижения граждан на всей союзной территории. [2].

Несмотря на принятый договор, отсутствие единой процедуры в принятии решений, ясных формулировок, парламентского и судебного контроля послужили причиной повторного рассмотрения вопроса и принятия на межправительственной конференции Амстердамского договора в июне 1997 г. Новый договор предусматривал провозглашение территории стран ЕС как единого пространства свободы, безопасности и правосудия [3, с. 155], что послужило основой обеспечения должного контроля за иммиграционными потоками на внешних границах Евросоюза.

В рамках развития общей иммиграционной политики и предоставления политического убежища были выделены некоторые ключевые позиции как: сотрудничество со странами-экспортерами иммигрантов, общеевропейская

система убежища, справедливое обращение с гражданами третьих стран. В 1999 г. иммиграционная политика ЕС бала включена в компетенцию Комиссии Евросоюза. После теракта 11 сентября 2001 г., а затем террористических актов в Мадриде, Лондоне, национальная безопасность стала ключевой задачей. Унификация норм и правил приема иммигрантов не находила поддержки у ряда стран-участниц ЕС, но разработанные меры по контролю над потоками иммиграции получили поддержку большинства государств ЕС.

После принятия решения о расширении Евросоюза началась разработка единых правил охраны его внешних границ. В ноябре 2001 г. Еврокомиссия выступила с предложением создать Европейский корпус пограничной охраны силами всех государств - членов, которые призваны патрулировать внешние границы в дополнение к национальным пограничным войскам, не заменяя их. В июне 2002 г. Совет утвердил план по совместной охране границ Евросоюза.

С 16 мая 2007 г. принято рамочное решение о введении на территории всего Евросоюза единых уголовных санкций в отношении работодателей, использующих труд нелегальных иммигрантов. В нем предусмотрен целый ряд санкций — от штрафов и лишения субсидий на период до 5 лет, а так же уголовного преследования в отношении тех работодателей, которые используют труд нелегальных иммигрантов.

Новый импульс проблемам солидарности стран ЕС при распределении материальных и моральных затрат по приему иммигрантов дали вступление в силу в 2009 г. Лиссабонского договора, принятого в 2007 г., и утверждение Советом Евросоюза новой Стокгольмской программы развития пространства свободы, безопасности и правосудия.

Иммиграционная политика фактически превратилась в самостоятельное комплексное направление политической стратегии Евросоюза. Однако, несмотря на то, что по Амстердамскому договору иммиграционная политика была изъята из исключительной компетенции национальных государств и перенесена на наднациональный уровень, Еврокомиссия не обладает преимущественными полномочиями в формировании законодательства в данной сфере. Значительные полномочия в этой сфере сохраняются за государствами - членами ЕС, а сам Евросоюз играет в основном роль координатора действий стран - членов. Каждая отдельно взятая страна самостоятельно разрабатывает и устанавливает свои собственные принципы, критерии, правила приема иммигрантов.

Все это создает серьезные трудности в деле достижения политического консенсуса в Совете Евросоюза при утверждении той или иной общей инициативы [4].

Для ведущих стран ЕС основным мотивом принятия мигрантов являются попытки пополнить рынок трудовыми ресурсами при существующей тенденции старения населения, расширения возможностей рынка сбыта и производства путем снижения таможенных и экономических барьеров. Таким образом, существующие процессы интеграции определяются

курсом развития национальной экономики для доступа одной стороны к ресурсам (трудовым, производственным, природным и др.), а другая сторона – к возможностям получить экономические блага для стимулирования национальной экономики. Социальная поддержка рассматривается как возможность доступа к рабочим местам, повышение благосостояния, возможности путешествовать.

Использованные источники:

1. Даргель В. В. Наднациональная составляющая в иммиграционной политике Евросоюза / В.В. Даргель // Государство и право. Юридические науки. – 2011. - № 12. – С. 154-158.
2. Протокол об интеграции Шенгенских достижений в рамки Европейского союза // Документы Европейского союза. Т. V. - М., 1999, - с. 129-134.
3. Даргель В. В. Наднациональная составляющая в иммиграционной политике Евросоюза / В.В. Даргель // Государство и право. Юридические науки. – 2011. - № 12. – С. 154-158.
4. Рязанцев С. В. Миграционные тренды и международная безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/three/003.htm>.

Олешко М.С.

студент 2 курса магистратуры

Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Данильченко М.А., к.э.н.

научный руководитель

Россия, г. Тюмень

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АПК В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проанализированы проблемы отрасли животноводства в Тюменской области, рассмотрен порядок получения субсидий, бюджетные ассигнования на реализацию Федеральных целевых программ.

Ключевые слова: государственная поддержка, животноводства, целевая программа, субсидии.

Агропромышленный комплекс Тюменской области является одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции на территории Уральского федерального округа.

На долю АПК приходится около 8% внутреннего регионального продукта и 21% продукции сельского хозяйства, производимого в Уральском федеральном округе. По показателям производства сельскохозяйственной продукции на душу населения Тюменская область (без автономных округов) находится на 1 месте в Уральском федеральном округе.

Рассмотрим отрасль животноводства, на данный момент ее состояние в России постоянно усугубляется. Этому способствует повышения цен на технику, электроэнергию, комбикорма, продолжается процесс сокращения

поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров.

Приведем основные причины, сдерживающие ее развитие:

1. недостаток квалифицированных управленческих кадров и работников основных профессий, подготовленных к работе в новых условиях по причине низкого уровня и качества жизни в сельской местности и слабой мотивации труда;

2. недостаточная конкурентоспособность отрасли вследствие технического и технологического отставания большей части предприятий;

3. неэквивалентный межотраслевой обмен в связи с отсутствием государственного регулирования межотраслевых пропорций и жесткой антимонопольной политики;

4. сохраняющаяся экспансия продовольственного импорта, конкурентоспособность которого обеспечивается государственной поддержкой стран-экспортеров;

5. ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку в условиях несовершенства его инфраструктуры и возрастающей монополизации торговых сетей;

6. неустойчивое финансовое состояние значительной части предприятий, не позволяющее восстанавливать нарушенное воспроизводство производственного и ресурсного потенциала агропромышленного комплекса.

Проблемы отрасли в определенной степени решаются на уровне федерального Правительства и Правительства Тюменской области.

Во-первых, сохраняется уровень государственной поддержки товаропроизводителей АПК за счет средств областного бюджета.

Во-вторых, со значительной долей бюджетного участия решаются основные перспективные вопросы отрасли по переоснащению парка сельскохозяйственной техники, строительству современных производственных объектов, реконструкции и модернизации агропромышленного производства, улучшению генофонда животных, поддержанию почвенного плодородия, формированию системы обслуживания малых форм хозяйствования в АПК, закреплению молодых специалистов на селе.

Схематично приведем пример порядка предоставления субсидий в Тюменской области (рисунке 1.):



Рис.1. Порядок получения субсидий

Как видно из рисунка сельскохозяйственные товаропроизводители выбирают необходимую им субсидию и оценивают условия ее получения, далее подготавливают заявку и документы, необходимые для получения субсидии, и предоставляют их в Департамент АПК Тюменской области согласно утвержденным нормативно-правовым актам. Департамент АПК в течение 10 рабочих дней со дня рассмотрения заявки и документов готовит проект договора о предоставлении субсидии в количестве экземпляров, соответствующем количеству сторон в договоре, подписывает со своей стороны и передает Получателю субсидии. Департамент АПК в течение 15 рабочих дней со дня подписания договора о предоставлении субсидии сторонами договора готовит и подписывает приказ о выделении средств субсидии и в течение 20 рабочих дней со дня подписания приказа перечисляет субсидию на расчетный счет. Обязательным условием договора является контроль за выполнением условий и требований, установленных при предоставлении субсидий, а также за целевым использованием субсидии.

Целью долгосрочного развития агропромышленного комплекса является развитие и реализация стимулов для эффективного производства сельскохозяйственной продукции, как материальной основы обеспечения экономического роста в агропромышленном комплексе, повышения качества жизни сельского населения и достижения продовольственной безопасности, повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции [2].

Рассмотрим государственную и региональную программу направлений

государственной поддержки Тюменской области на 2015 год, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Бюджетные ассигнования на реализацию Федеральных целевых программ

Наименование	2014 г. Закон 349-ФЗ	2015 г.		2016 г.		2017 г. проект, млрд. руб.
		проект, млрд. руб.	в % к 2014 г.	проект, млрд. руб.	в % к 2015 г.	
Всего по ФЦП	1152,1	1285,6	111,6	1243,8	96,7	1104,9
ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года»	11,3	9,0	79,6	8,4	93,3	11,7
ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы»	7,9	8,3	105,1	8,7	104,8	11,3

Таким образом объем бюджетных ассигнований на обслуживание агропромышленных комплексов РФ по данным таблицы 1 в 2015 году из общего объема средств составил 17,3 млрд. руб., из которых на ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» 9,0 млрд. руб., а на ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы» 8,3 млрд. руб.

Таким образом, государственная поддержка сельского хозяйства — это выраженная в денежной оценке степень воздействия государства на деятельность сельскохозяйственных организаций с целью обеспечения условий для эффективного функционирования аграрной экономики страны, решения общественных интересов в области продовольственной; экологической, социальной безопасности; населения. Так как зависимое от природных факторов и, имеющее ярко выраженный сезонный, циклический характер производства, сельское хозяйство является более отсталой, в техническом плане, отраслью по сравнению с другими отраслями экономики отсюда и вытекает необходимость государственной поддержки предпринимателей этого сектора.

Использованные источники:

1. Закон Тюменской области от 28.12.2004 г. № 305-ФЗ «О государственной поддержке сельскохозяйственного производства в Тюменской области»
2. Постановление Правительства Тюменской области от 30 декабря 2014 г. N 699-п "Об утверждении государственной программы Тюменской области "Основные направления развития агропромышленного комплекса" на 2013 - 2020 годы"
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р «О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020

года»

4. Горохов А. Н. Модель оценки эффективности финансовой поддержки АПК на региональном уровне / А. Н. Горохов // АПК: Экономика, управление.- 2011.-№ 10.- С. 70-71

*Опарин П.А.
студент гр. БЭс-143 2 курс
Тютрин В.Е.
студент гр. БЭс-143 2 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
(СПД)
Россия, г. Кемерово*

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена бухгалтерскому учету в системе управления организации.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, система управления, контроль, информация, система.

В современных экономических условиях, в связи с реформированием бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами, возрастает роль бухгалтерского учета в системе управления организацией.

С 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ, согласно которому бухгалтерский учет представляет собой формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета (факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования его деятельности, доходы, расходы и иные объекты) и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. [1]

Бухгалтерский учет играет важную роль в оценке объектов учета и определении их себестоимости (калькулирование) . В настоящее время в условиях интенсификации общественного производства требуется совершенствование хозяйственного механизма и прежде всего хозрасчетных отношений, экономического стимулирования, контроля за производством и распределением. В этих условиях значение информации бухгалтерского учета в управлении предприятием еще больше возрастает.

Существуют внутренние и внешние пользователи данных БУ: [4]

К внутренним относятся настоящие владельцы фирмы (уровень прибыли) и работники предприятия (ЗП). К внешним - будущие владельцы (уровень прибыли); кредиторы (платежеспособность); клиенты и покупатели (цены) ; государственные службы (доходы и уровень % отчислений) и общественность (экология...)

Основные задачи бухгалтерского учета: [1]

- формирование полной и достоверной информации о деятельности

организации и ее имущественном положении, необходимой как внутренним, так и внешним пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными сметами и нормативами;

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

Бухгалтерский учет должны вести все организации, находящиеся на территории Российской Федерации, а также филиалы и представительства иностранных организаций, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

В системе управления бухгалтерский учет выполняет ряд основных функций, таких как: контрольная, обеспечения сохранности собственности, информационная, обратной связи, аналитическая.

Контрольная функция. Контроль - это процесс, позволяющий организации определить достижение своих целей. Процесс контроля состоит из установления стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов.

Обеспечение сохранности собственности. Эта функция тесно связана с совершенствованием системы бухгалтерского учета и усилением его контрольной функции. Следует отметить, что для реализации этой функции - необходимы соответствующие предпосылки: наличие оборудованных складских помещений, контрольных и измерительных приборов, мерной тары, расходомеров и др.

Информационная функция. Одна из главных функций, которую выполняет бухгалтерский учет в системе управления в условиях формирования рыночной экономики. Учет является важнейшим источником, поставщиком фактической информации различным объектам управления - службам предприятия, его подразделениям, менеджерам, которые, используя эту информацию с другими данными, вырабатывают и принимают соответствующие управленческие решения.

Функция обратной связи. Бухгалтерский учет выполняет функцию обратной связи, без которой невозможно действие системы управления, тем более ориентированной на широкую автоматизацию.

Используя обратную связь с помощью бухгалтерской информации, отражающей фактические значения показателей, осуществляют контроль за выполнением плановых показателей, стандартов, норм и нормативов, смет, соблюдение экономического использования всех видов ресурсов, устанавливают различные недостатки, выявляют резервы производства и

степень их мобилизации и использования.

Аналитическая функция. Реализация этой функции позволяет осуществлять анализ во всех разделах бухгалтерского учета, в том числе использования всех видов ресурсов, затрат на производство и реализацию продукции, правильности применяемых цен, что имеет особо важное значение в условиях рыночной экономики.[2]

Бухучет представляет собой систему, которая измеряет, обрабатывает и передает информацию для принятия решений. Различают налоговый, управленческий и финансовый учет. Налоговый учет ведется параллельно с финансовым, и необходим для учета в целях налогообложения. Финансовый и управленческий учет необходимы для получения информации о финансовом положении предприятия и принятия управленческих решений. Финансовый учет рассматривает количественную сторону всех объектов учета деятельности организации, а управленческий — их качественные характеристики. Финансовый учет необходим и обязателен не только самой организации, но и *внешним пользователям* — государственным органам, налоговым органам, кредиторам, инвесторам и т.д. Управленческий учет необходим *самой организации*. Управленческий учет способствует сбору, обработке и анализу информации, необходимой менеджерам организации для принятия правильного управленческого решения.[3]

Бухгалтерский учет породил интересную, творческую и хорошо оплачиваемую профессию. Бухгалтер оказывает большое влияние на принятие управленческих решений. Основная задача бухгалтера обеспечить руководство предприятие необходимой информацией для принятия управленческих решений. Для усиления эффективности деятельности предприятия и предотвращения хищений бухгалтер обязан создавать систему внутреннего контроля. Он принимает участие в планировании прибыли предприятия, в составлении смет и контроля за затратами.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учебное пособие. Овчинникова И.В., Левина Е.И.
2. Бухгалтерский учет и его место в системе управления предприятием(организацией) - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/audit/3c0a65635b3ad68a5c43b88521316d36_0.html
3. Чем различаются финансовый и управленческий учет - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/upravlencheskij-uchet-finansovyj-analiz-zatraty-resursy-sebestoimost/>
4. Роль и значение бухгалтерского учета в системе управления - [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/53727.doc.htm

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АРХИВНЫХ КОМПАНИЯХ

Статья посвящена проблемам анализа и учета основных средств в организациях предоставляющих архивные услуги. Рассматриваются требования, предъявляемые к техническому состоянию помещений предназначенные для архивного хранения документов.

В соответствии со ст. 15 Федерального закона от 22.10.04 № 125.ФЗ “Об архивном деле в Российской Федерации” организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью обязаны обеспечивать финансовые, материально-технические и иные условия, необходимые для комплектования, хранения, учета и использования архивных документов, предоставлять для создаваемых ими архивов здания и (или) помещения, отвечающие нормативным требованиям хранения архивных документов и условиям труда работников архивов [3]. Как правило, документы, законченные делопроизводством, годами хранятся в структурных подразделениях организации в необработанном виде, что затрудняет их использование, в т. ч. для исполнения запросов граждан о подтверждении трудового стажа и размера заработной платы за отработанный в данной организации период. Несвоевременное упорядочение документов нередко ведет к невозможной утрате сведений, затрагивающих социально-трудовые интересы граждан [2].

На большинстве предприятий учету и аудиту основных средств уделяется пристальное внимание. Это обусловлено тем, что своевременный учет поступления и выбытия основных средств, начисление амортизации (износа) позволяют осуществлять контроль за сохранностью имущества предприятия и полнотой его использования, а также соблюдать государственную дисциплину в части уплаты налога на имущество организаций и налога на прибыль [4]. Однако компания не всегда уделяется достаточное внимание анализу и оценке технического состояния основных средств.

В совокупности основные средства образуют техническую базу предприятия, необходимую для его функционирования [5]. Их отличительной особенностью являются возможность многократного использования и сохранения своих свойств в течение длительного периода. Поэтому техническое состояние основных средств является важнейшей характеристикой уровня производства, от которой зависят объем и качество выпускаемой продукции, а как следствие и финансовые результаты деятельности предприятия. Если в распоряжении предприятия имеется исключительно старое, морально-изношенное оборудование, то это неизбежно приводит к повышению уровня брака, сокращению объема выпуска и снижению часовой выработки продукции. Так, например, для

нормального функционирования архивных компаний необходимо качественное, современное и дорогостоящее оборудование. Склады, предназначенные для архивного хранения документов, должны быть оборудованы достаточным количеством техники для поддержания температурного режима на уровне +17-19 градусов и относительной влажности воздуха равной 55%, а также располагать рядом устройств для предотвращения пожаров и хищений информации. Для создания электронно-цифровых копий архивным компаниям необходима качественная оргтехника, способная создавать копии, пригодные для внутреннего и внешнего пользования клиентом. Подобные устройства должны не только находиться в распоряжении компании, но и поддерживаться в рабочем состоянии - не допускается использования морально-изношенного оборудования.

Для того чтобы узнать уровень технического состояния основных средств проводится всесторонний анализ на основе следующих показателей:

Коэффициент годности. Он определяется как отношение остаточной стоимости основных средств к их первоначальной стоимости, не превышает единицы, и позволяет установить долю остаточной стоимости основных средств в первоначальной стоимости.

Коэффициент износа. Он определяется как отношение суммы начисленной амортизации за период эксплуатации к первоначальной стоимости основных средств. Не превышает единицы и позволяет установить долю износа основных средств за срок эксплуатации.

Коэффициент ликвидации. Он определяется как отношение стоимости ликвидированных за период основных средств к стоимости основных средств на начало период и показывает долю ликвидированных основных средств (списанных в силу морального или физического износа) в общей величине всех основных средств предприятия.

Коэффициент обновления. Он определяется как отношение стоимости введенных в действие новых основных средств за период к стоимости основных средств на конец и показывает долю введенных в эксплуатацию основных средств (как правило, новых) в их общем объеме.

Данные коэффициенты рассчитываются по всем основным средствам, по их видам и классификационным группам, в том числе по активной и пассивной частям. Техническое состояние основных фондов оценивается по высокому значению коэффициента годности и его росту в динамике [1].

Рассмотрим данные показатели на примере архивной компании.

Табл.1 Анализ и оценка технического состояния основных средств архивной компании.

Показатели, тыс. руб	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютное отклонение "+", "-"
Первоначальная стоимость основных средств на начало года	245000	327000	82000
Первоначальная стоимость основных средств на конец года	327000	454000	127000
Остаточная стоимость основных средств на начало года	132000	189000	57000
Остаточная стоимость основных средств на конец года	189000	267000	78000
Средняя стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию за год	82000	86000	4000
Средняя стоимость основных средств, ликвидированных за год	24000	21000	-3000
Коэффициент обновления, %	43,39	32,21	-11,18
Коэффициент ликвидации, %	18,18	11,11	-7,07
коэффициент годности на начало года, %	53,88	57,80	3,92
коэффициент годности на конец года, %	57,80	58,81	1,01
Коэффициент износа на начало года, %	22,86	18,35	-4,51
Коэффициент износа на конец года, %	7,34	6,42	-0,92

За отчетный период техническое состояние основных фондов улучшилось. Так, средняя стоимость основных средств введенных в эксплуатацию увеличилась на 4000 тыс. руб., а средняя стоимость ликвидированных основных средств снизилась на 3000 тыс. руб. Коэффициент обновления снизился на 11,18%, при этом коэффициент ликвидации 7,07%, что свидетельствует о том, что за отчетный период выбыло меньше основных средств, чем за предыдущий. Коэффициент годности на конец года на 1,01 улучшился по отношению к предыдущему периоду и составил 58,81%. Это говорит о том, что в распоряжении предприятия более 50% основных фондов, пригодны для полного и стабильного функционирования.

Подобный анализ позволяет изучить структуру основных средств и динамику улучшения или ухудшения отдельных показателей, что способствует стабильному поддержанию технического состояния основных фондов на должном уровне, от которого зависят уровень качества услуг, оказываемых архивными компаниями, а как следствие и финансовые результаты.

Использованные источники:

1. Агеева О.А., Шахматова Л.С. Бухгалтерский учет и анализ. М: Юрайт, 2014 - С.590
2. Литвинюк А.А. Управление персоналом: учебник для бакалавров / Под

ред. А.А. Литвинюка. М.: Юрайт, 2013. – С.435

3. Об архивном деле в Российской Федерации: Федеральный закон [Электронный ресурс]: [от 22.10.2004 № 125-ФЗ (принят ГД ФС РФ 01.10.2004) (ред. от 02.03.2016)]. // Федеральное архивное агентство. – 2004. Режим доступа: [Консультант плюс]. - Загл. с экрана.

4. О бухгалтерском учёте: Федеральный закон Статья 29 [Электронный ресурс]: [от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.11.2011)]. // Режим доступа: [Консультант плюс]. - Загл. с экрана.

5. Положение по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств»: Приказ Минфина РФ [Электронный ресурс]: [от 30.03.2001 г. №26н (ред. от 24.12.2010)]. // Режим доступа: [Консультант плюс]. - Загл. с экрана.

Осмонова Н.
старший преподаватель
Арзыматова Ж.
старший преподаватель
Жоробекова С.
старший преподаватель
кафедра практического курса русского языка
Ошский государственный университет
Кыргызская Республика, г. Ош

НАЦИОНАЛЬНЫЙ МИФ И ДУХОВНОЕ САМОСОЗНАНИЕ КЫРГЫЗОВ

Статья посвящена выявлению феномена национального мифа и его влиянию на духовную идентичность представителей кыргызского этноса. Рассмотрены стереотипное восприятие этноса как «взгляд снаружи» (гетеростереотипы), так и «взгляд изнутри» (автостереотипы).

Автостереотипы практически всегда позитивно окрашены в случае нормальной этнической идентичности и могут служить характерной иллюстрацией «внутриэтнической комплиментарностью» (Л. Гумилев), т.е. симпатией к членам своей этнической общности. Динамика изменений автостереотипов может дать достаточный материал для размышлений о процессах в этносе.

При анкетировании студентов МГУ [1], была замечена тенденция: если стереотип «советского человека» включал в себя такие качества, как трудолюбие, добросовестность, стремление к успеху, честность и др., то образ современного человека видится несколько другим: доброжелательность, дружелюбие, доброта, отзывчивость и т.п. Все эти качества традиционны в иерархии ценностей отечественной культуры.

В социально напряженной ситуации чрезвычайно опасным является отсутствие продуманной концепции национальной политики. Эскалация межэтнических и межрелигиозных конфликтов, экономические трудности и периодическое ухудшение отношений с Западом резко повышают влияние

этнических факторов на массовое и индивидуальное сознание.

Идеал - модель будущего, призывающая к частичному или полному изменению существующего порядка вещей, «взрывая» (К. Mannheim) его изнутри. Характерным примером национального идеала может служить эволюция «русской идеи», или такого же плана попытки построить в Кыргызстане национальную идеологию вокруг фигуры легендарного Манаса или вызывающих сегодня усмешку лозунгов типа «Кыргызстан - наш общий дом». Если исходить из того, что каждый исторический период характеризуется определенным психологическим и духовным состоянием этнических общностей, которые проявляются в различных поведенческих доминантах [1], то очевиден динамический характер национального и этнического идеала.

Г. Гачев называет национальный миф «энтелехией нации» [2] из-за интегрирующего воздействия мифологического по своей природе этнического идеала. Современное отношение к мифам далеко от рассмотрения их как неких иллюзий или заблуждений. Пока существует на свете человек, миф - вечный способ упорядочивания реальности, его сравнивают с интегрирующими опыт априорными формами (Кант). И неважно, насколько стереотипы восприятия отражают реальные особенности этносов: действительно ли итальянцы «коварны», русские «ленивы», а кыргызы «простодушны». Гораздо важнее, что, приняв форму мифологем, стереотипы определяют поступки людей. Рациональное обоснование идеи на уровне массового сознания утрачивает свою актуальность, включенность идеи в миф важнее. В политической пропаганде активно используются мифы, и благодаря ним формируется общественное мнение. Для человека, видящего в этнической общности свою «большую семью», мифы нации играют роль светской религии. Любая современная политическая идеология строится именно на мифах. Более того, без мифов вообще не удалось бы построить ни одну политическую программу. Опора на миф способствует адаптации сложного текста идеологии. В. Полосин утверждает, что «основным методом национальной идентификации является обращение общественного сознания на национальный миф» [3].

Публицистика Кыргызстана на протяжении всего времени ее формирования неразрывно связана с историей других стран. Наше литературное искусство складывалось в процессе развития национального самосознания, обогащалось собственным и мировым литературным опытом. Оно дало миру вершины художественных достижений - эпос «Манас» и Чингиз Айтматов, ставших неотъемлемой частью всей мировой литературы и культуры.

Пора раздвинуть границы «Железного занавеса», которого уже нет в течение двух десятков лет, а тень его все еще мешает заглянуть за ойкумену стран СНГ. Пора осознать, что мир намного шире, но у наших культурных констант концы с концами не сходятся, не налажены связи, «взаимодействие и взаимообогащение» - пока не главные магистрали развития общества. Надо

принять в свое лоно, изучить и оценить литературу диаспоры, которая пока еще не в общем контексте.

Исследование по оценке эволюции ценностей кыргызстанцев в новой социокультурной ситуации 1997 года [4] показало, что отход от коммунистической идеологии, формирование новой системы экономических отношений оказали воздействие на формирование приоритетов населения. В апреле 1993 года [5] люди ставили в центр своих интересов - семью (81,2%) и место жительства (36,1%), а значимость национальных интересов (16,8%) далеко отставала от семейных. Сходная картина сохраняется и в июле 1997г. они выдвигали на первый план ценности семьи (81,3%) и здоровья (78,9%). Причем эти ценности были значимы для всех респондентов независимо от уровня доходов, образования и возраста. Таким образом, главные интересы людей сосредоточены в семье – малой социальной группе.

В таком контексте представляется вполне оправданным призыв ряда этнологов, социологов, философов (В. Тишкова, Г. Гусейнова, Э. Паина и других) о сознательном переходе к новой доктрине национальной солидарности, связанной с созданием нации на основе двойной - традиционно-культурной и гражданской - идентичности. Общегосударственная идентичность - не только проект, но отчасти и реальность: по данным исследования 1993 года 47,9% респондентов идентифицировали себя как «гражданина России» и лишь 14,2% - как «представителя своей национальности» [6].

Попытка создания национальной идеологии в России тоже основана на этническом принципе. Идеолог радикальной «Лиги защиты национального достояния» А. Севостьянов предлагал понимание русской нации, основанное чуть ли на анализе крови, включить в свой вариант законопроекта для Госдумы [7]. В. Соловьев еще в 19 веке дал подобным взглядам определение: «зоологический патриотизм».

Итак, в Кыргызстане и России мы имеем дело с явным этническим вызовом, задачей трезвомыслящих политиков и идеологов должно стать предотвращение националистического ответа на этот вызов. Мы живем в эпоху «планируемой истории» (А. Зиновьев), означает многократно возросшую ответственность политиков, идеологов - людей, имеющих дело с «социальной инженерией» [8].

Проблемы этнокультурного разнообразия, наблюдаемого в иноэтническом пространстве достаточно подробно рассмотрены в научных работах ряда ученых вузов южного Кыргызстана. Среди них поистине новаторскими можно назвать работы группы ученых под руководством А.С. Кацева, К.З.Зулпукарова, Н.М. Мурадымова, В.К. Сабиновой, Д.А. Асановой и др. [9].

Риторика национального возрождения во время коренной ломки привычных ниш бытия и затяжного кризиса может иметь следствием политику изоляционизма и агрессивного национализма. Это говорит о политике «деэтнизации», которую не подтверждают реальные социальные

процессы.

Использованные источники:

1. Бабаков В.Г., Семенов В.М. Национальное сознание и национальная культура. – М., 1996, с.3.
2. Гачев Г. Д. Миф. Национальный. Индивидуальный. // Сб. Миф в культуре. – М., 2000. С. 129.
3. Полосин В. С. Миф. Религия. Государство. – М.: Ладомир, 1999. С.83.
4. Молдобаев К. Эволюция ценностей кыргызстанцев в новой социокультурной ситуации. Соцопрос-1997. Центральная Азия и Кавказ-www.freenet.kg/jornal/n5/JRNAL509.htm#fn15#fn15
5. Опрос Центра изучения общественного мнения в КР. – Бишкек, 1993.
6. Вестник содружеств социологических ассоциаций. – М., 1993, №2. С. 10.
7. Севостьянов А. О разделенной русской нации и ее праве на воссоединение. – М., 2001.
8. Хотинец В.Ю. Этническое самосознание. – СПб, 2000. С.90-92.
9. Сабирова В.К. Перспективные направления в изучении и развитии межэтнических концепций. - "Филологические науки. Вопросы теории и практики".– Тамбов: Грамота, 2014. № 8 (38): в 2-х ч. Ч. 2. С. 176-179.

Павлова А.Г.

студент 3 курса

факультет «Финансы и кредит»

Блохина И.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов»

Неводова И.А.

ассистент

кафедра «Финансов»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Процесс формирования бюджета на уровне субъектов Российской Федерации играет важную роль. При составлении бюджета следует учитывать объём долговых обязательств конкретного региона. В статье рассматривается государственный долг Краснодарского края, который в настоящее время достаточно велик.

Ключевые слова: государственный долг, бюджетная политика, бюджетное законодательство, долговая нагрузка.

The process of formation of the budget at the level of the Russian Federation plays an important role. The budget should take into account the amount of debt a particular region. The article deals with the public debt of the Krasnodar Territory, which is currently quite large.

Key words: public debt, fiscal policy, budget legislation, the debt burden.

Экономика каждого отдельно взятого региона представляет собой

довольно сложную структуру, выделяющуюся индивидуальными признаками. Наличие отличительных черт регионов обусловлено различными причинами, среди которых можно выделить численность населения, географическое положение и размеры той или иной местности. Однако, существует общая финансовая черта, которая для каждого региона является основополагающей – это наличие регионального бюджета.

Анализируя доходы и расходы бюджета, мы можем оценить его сбалансированность. В ситуации, когда имеет место нехватка денежных средств, власти региона сталкиваются с необходимостью прибегать к государственным заимствованиям с целью погашения дефицита бюджета – так образуется государственный долг.

Государственный долг субъекта Российской Федерации представляет собой группировку долговых обязательств субъекта Российской Федерации по установленным Бюджетным кодексом видам долговых обязательств:

- 1) государственным ценным бумагам субъекта Российской Федерации;
- 2) бюджетным кредитам, привлеченным в бюджет субъекта Российской Федерации от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- 3) кредитам, полученным субъектом Российской Федерации от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций;
- 4) государственным гарантиям субъекта Российской Федерации [3].

Говоря о государственном долге Краснодарского края, следует отметить, что он стремительно увеличивается. Об этом свидетельствует рост на 6,5% в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Согласно оценкам экспертов, по итогам прошлого 2015 года, Кубань заняла второе место в России по объёму долговых обязательств.

По данным Министерства финансов края, на 1 января 2016 года объём государственного долга региона составил 145,26 млрд. руб. Основная часть госдолга субъекта приходится на бюджетные кредиты - 66,27 млрд. руб. и банковские кредиты — 59,1 млрд. руб. Кроме того, 8,4 млрд. руб. составляют обязательства края по ценным бумагам и 11,48 млрд. руб. — по госгарантиям [2].

Привлечение заимствований позволило сохранить устойчивость краевого бюджета, обеспечило возможность финансирования социально значимых расходов, в том числе на повышение заработной платы отдельным категориям работников бюджетной сферы. Дополнению поступающих доходов заёмными средствами позволило также осуществлять развитие в крае социальной инфраструктуры и мероприятия, направленные на повышение уровня комфортности проживания населения.



Рисунок 1 - Структура государственного долга Краснодарского края на 1.01.2016

Однако, очевидным является тот факт, что для Кубани нагрузка по долговым обязательствам довольно высока и снизить её – первоначальная задача ведущих экономистов региона.

В 2009 году Краснодарский край имел один из самых низких по России уровней государственного долга – 7 млрд. руб., рост за 6 лет составил 138,26 млрд. руб., т.е. увеличился в 20,75 раз.

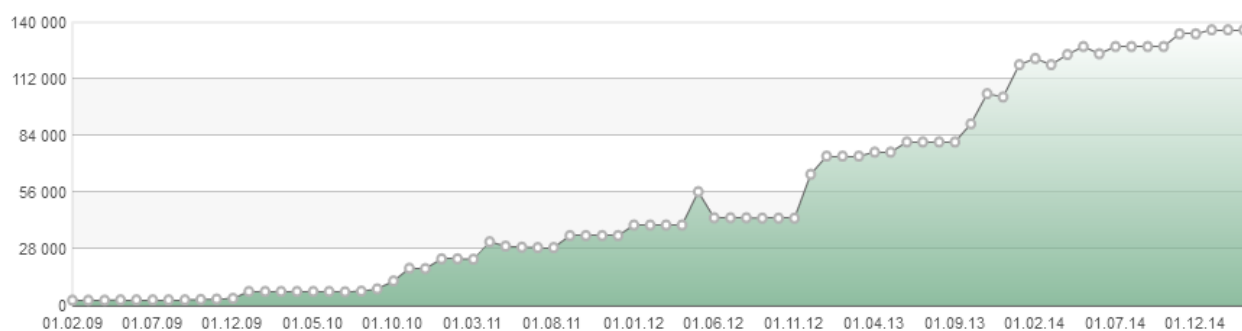


Рисунок 2 – Динамика государственного долга Краснодарского края, 2009 - 2014 гг.

На Кубань приходится более половины всего государственного долга регионов Южного федерального округа, который превысил 275,78 млрд. рублей.

- Такое гигантское повышение вызвано сразу несколькими факторами:
- мировой экономический кризис, разразившийся в 2008 году;
 - ликвидация последствий наводнения в г.Крымске в 2012 году;
 - финансирование ряда расходов, связанных с проведением Зимних

Олимпийских и Паралимпийских игр в г. Сочи в 2014 году;

- строительство сочинского автодрома и проведение Формулы-1 в 2014 – 2016 годах.

В ходе формирования проекта регионального бюджета на 2016 год, серьёзное внимание уделено вопросам оптимизации потребности в заимствованиях и снижения долговой нагрузки. Минфин Краснодарского края заявляет, что на обслуживание государственного долга ежегодно тратится не более 4% расходов бюджета, в 2016 году на эти цели должно быть потрачено около 7-7,5 млрд. руб.

Заимствования предусматриваются только в целях полного или частичного рефинансирования ранее возникших долговых обязательств. Такая стратегия, по мнению финансистов, должна позволить направлять преобладающую часть доходов краевого бюджета на финансовое обеспечение расходных обязательств. Согласно данным Минфина Кубани, собственные доходы бюджета региона в 2016г. должны составить 194 млрд. 395 млн. руб., расходы — 193 млрд. 589 млн. руб. Таким образом, профицит бюджета ожидается на уровне 806 млн. руб. Но, стоит отметить, что погашение долга должно быть постепенным, чтобы не спровоцировать падение доходов.

Несмотря на планируемые улучшения, государственные обязательства Краснодарского края только растут. Только за февраль 2016 года регион нарастил свои обязательства перед кредиторами на 5 млрд. руб. На 1 марта госдолг Кубани превысил 150,255 млрд. руб. По этому показателю край обогнал Москву, госдолг которой составляет 141,785 млрд. руб., и вышел в абсолютные лидеры среди регионов России по уровню государственных заимствований.

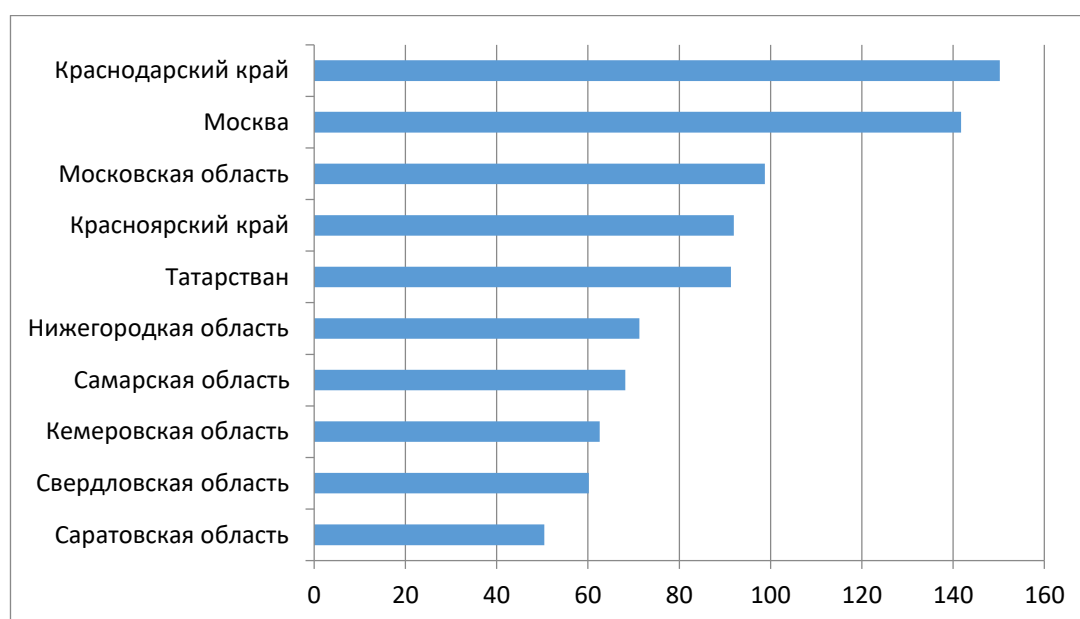


Рисунок 3 – Топ-10 регионов России по уровню государственного долга, март 2016 год, млрд. руб.

Долговые обязательства регионов за первые 3 месяца 2016 года выросли на 1,5%. Общий объем государственного долга российских субъектов достиг отметки в 2,35 трлн рублей. В целом за последние 8 лет объем госдолга регионов вырос почти на 500%.

По итогам первого квартала года в общем объеме задолженности, существующей у регионов, доля коммерческих займов снизилась на 7,38%, составив 34,26%. Доля кредитов, выделенных из бюджета, выросла на 8,43%, достигнув 43,31%. В 2016 году на кредитование регионов из ресурсов федерального бюджета выделено 310 млрд рублей. На первый квартал распределено почти 145 млрд рублей. Это стало результатом принятого решения об увеличении бюджетного кредитования для поддержки регионов и исполнения сообязательств, которые они несут перед гражданами.

Для стабилизации ситуации в Краснодарском крае власти в феврале этого года объявили конкурс на привлечение кредитных средств, в результате чего:

- ПАО «Сбербанк» выиграл 2 аукциона Краснодарского края на привлечение кредитных ресурсов для покрытия дефицита бюджета региона. По одному лоту Сбербанк откроет Кубани кредитную линию в объеме 1 млрд руб. сроком на 1 год по ставке 13,25% годовых. Начальная цена контракта 130,4 млн. руб. А второй лот предполагает открытие кредитной линии на такую же сумму (1 млрд. руб.), но на 1,5 года и по ставке 13,5%. Здесь начальная цена контракта составляет 200,2 млн. руб.;

- ПАО Банк ВТБ откроет кредитную линию Краснодару в размере 700 млн руб. на покрытие дефицита бюджета, сообщается в базе данных «СПАРК-Маркетинг». Линия открывается на 3 года (до марта 2019г.) по ставке 13,432% годовых. Начальная цена контракта — 282 млн руб.

Уровень долга Краснодарского края высокий, но не критический.

В целом политика в области управления государственным долгом Краснодарского края в 2016 году должна быть направлена на обеспечение сбалансированного исполнения краевого бюджета, стабилизацию и сокращение государственного долга Краснодарского края, выполнение обязательств Краснодарского края по погашению и обслуживанию государственного долга в установленные сроки и в полном объеме, оптимизацию расходов на обслуживание государственного долга Кубани.

Использованные источники:

1. Давлетшин Д. Р. Анализ внутреннего государственного долга Российской Федерации // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 449-453.
2. Данные Министерства финансов Краснодарского края
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации

*Павлова А.Г.
студент 3 курса
Кубанский государственный аграрный университет
финансы и кредит
Россия, г. Краснодар*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Развитие финансового рынка Российской Федерации является одним из ключевых направлений деятельности государства в области экономики. Несмотря на некоторые имеющиеся проблемы, прогнозируется улучшение ситуации на финансовом рынке страны. В статье отражаются перспективные направления развития финансового сектора, раскрывается стратегия его развития.

Ключевые слова: финансовый рынок, стратегия развития, привлечение инвесторов, финансовая политика.

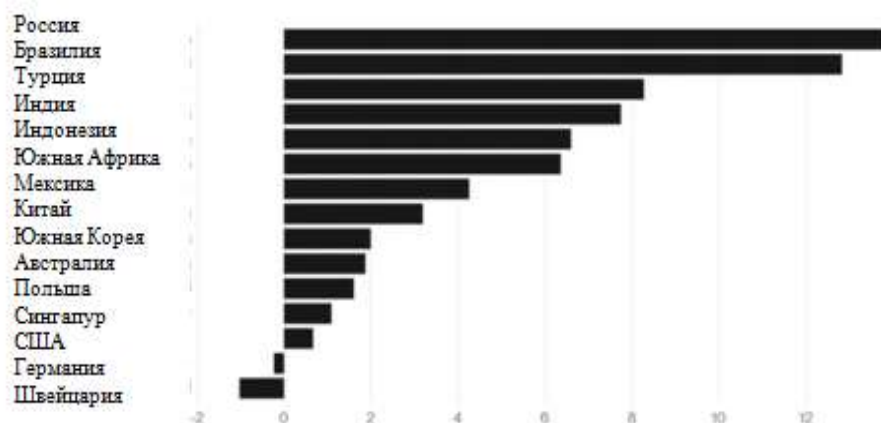
The development of Russian financial market is one of the key areas of government activity in the economy. Despite some challenges, it is expected to improve the situation in the financial market of the country. The article reflected perspective directions of development of the financial sector, reveals the strategy of its development.

Keywords: financial market, development strategy, to attract investors, financial policy.

Государственное регулирование финансового рынка - одна из важнейших и самых сложных задач государства. Она состоит в осуществлении государством комплексных мероприятий по упорядочению, контролю, надзору за финансовым рынком и предотвращение злоупотреблениям и нарушениям в этой сфере. Хорошо продуманная и грамотно организованная политика в области финансов - важнейший фактор успешного развития. Необходимость применения государственного регулирования экономики, а, в частности, финансового рынка, обусловлена решением задач, связанных с удовлетворением потребностей всего общества - обеспечением крупных структурных сдвигов, поддержкой приоритетных направлений экономического развития, расширением и совершенствованием производства.

Формирование российского финансового рынка имеет перспективные направления развития, которые связаны не только с развитием существующих, но и с появлением новых услуг, востребованными физическими и юридическими лицами. Стоит отметить, что в большинстве случаев российский финансовый рынок остаётся закрытым для иностранных компаний и для иностранного капитала, хотя зарубежные организации готовы предоставить более широкий набор финансовых услуг на более выгодных условиях. Одна из причин, по которой финансовый рынок России является привлекательным для некоторых иностранных компаний – это возможность

быстрого обогатиться путём проведения различных спекуляций в разных областях экономики.



Рейтинг инвестиционной привлекательности стран на начало 2015 года

В 2015 году показатель инфляции в России составил 12,91%, но даже не смотря на такой значительный уровень, многие аналитики дают довольно высокую оценку финансовым возможностям российской экономики, считают, что рынок отечественных финансовых услуг имеет высокий потенциал. Некоторые отрасли экономики страны нуждаются в предоставлении более качественных финансовых услуг – это является одним из основополагающих факторов, вызывающих интерес инвесторов.

Грамотная политика, направленная на привлечение инвесторов на Российский финансовый рынок, должна включать следующие шаги:

- более активное включение в мировые промышленные цепочки;
- определение направления развития внешнеторговых связей и выделение приоритетных партнёров и отраслей;
- оперативное введение торговых преференций для экономических союзников;
- активизация создания интеграционных форм регионального взаимодействия;
- совершенствование таможенно-тарифной политики;
- формирование новых ниш на мировых рынках товаров и услуг.

Таким образом, к основным перспективным направлениям развития отечественного финансового рынка следует отнести:

1. Реформирование существующей модели российского финансового рынка, предполагающей уход от спекулятивной модели развития. Рационально налаживать деловые связи с развивающимися странами, а также интегрироваться со странами СНГ и БРИК. Данная мера существенно расширит возможности России по привлечению и перераспределению капитала, снизит системные риски, которые связаны с притоком спекулятивного капитала на рынок.

2. Стимулирование реальных инвестиций в отечественную экономику:

здесь важно определить оптимальную пропорцию между привлечением иностранных инвестиций в Россию (преимущественно прямых) и вывозом капитала за рубеж, такая мера поможет сформировать баланс по стимулированию и регулированию инвестиций. При этом вывод капитала за границу должен осуществляться главным образом в страны с устойчивой экономической ситуацией и перспективами экономического роста.

3. Обеспечение баланса интересов государства и бизнеса при введении ограничений на допуск иностранных инвесторов в отрасли, имеющие стратегическое значение для страны и обеспечения безопасности государства. Существуют некоторые законодательно закреплённые заградительные меры, которые препятствует притоку иностранных инвестиций, что не всегда благоприятно отражается на российской экономике.

4. Комплексное развитие инфраструктуры рынка финансов, включая освоение новых продуктов и технологий; увеличение активности небанковских институтов развития; а также создание новых биржевых площадок и перспективы формирования в России мирового денежного центра [1].

По мнению экспертов, применение вышеперечисленных мер позитивно отразится на развитии экономики в целом.

В 2008 году Правительством Российской Федерации была утверждена Стратегия развития финансового рынка до 2020 года. Согласно этому документу, одной из приоритетных задач в области финансов Российской Федерации является создание в Москве мирового финансового центра. Этот шаг рассматривается как неотъемлемая часть перехода России к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития. Создание такого центра обеспечит условия для притока инвестиций с международного рынка капиталов, приведет к росту торговых оборотов на рынке ценных бумаг и производных финансовых инструментов. В целом, все положения, закреплённые в документе, направлены на стимулирование экономического роста.

Согласно Стратегии, для развития финансового рынка необходимо решить следующие задачи:

- повысить ёмкость и прозрачность финансового рынка;
- обеспечить эффективность рыночной инфраструктуры;
- сформировать благоприятный налоговый климат для участников;
- провести совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

Кроме этого, особое значение придаётся повышению эффективности контрольно-надзорной деятельности Федеральной службы по финансовым рынкам, которая должна проводить постоянный анализ применения законодательных норм и на основе этого совершенствовать нормативно-правовую базу. Предполагается, что решение задач, поставленных в «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» позволит создать надежную базу долгосрочного роста российского

финансового рынка и сформировать на его основе самостоятельный конкурентоспособный финансовый центр.

Безусловно, различные колебания на рынке финансов, не всегда возможно предугадать, порой они вносят свои корректировки и в планы государства, и в планы инвесторов, поэтому важно, чтобы участники финансового рынка были готовы к подобным кризисным явлениям, а государство имело чёткий план действий при наступлении подобных явлений. В завершении хочется отметить, что для устойчивого развития финансового рынка государство должно осуществлять комплексное финансовое регулирование отраслевых и социальных диспропорций не только на федеральном уровне, но и на уровне субъектов РФ и муниципальных образований.

Использованные источники:

1. Стратегия развития финансового рынка РФ / Федеральная служба по финансовым рынкам // Официальный сайт федеральной службы по финансовым рынкам (<http://www.fcsm.ru>)
2. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 гг.

*Паевская А.А.
студент 2 курса
факультет «Экономики и управления»
Южный Институт Менеджмента
Россия, г. Краснодар*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Представленная статья посвящена специфике человеческого капитала организации, его структуре и сущности. Также сформулировано определение термина «человеческий капитал организации».

Ключевые слова: человеческий капитал, организация, структура, эффективность.

HUMAN CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Summar: The submitted article is devoted to specifics of the human capital of the organization, its structure and essence. Definition of the term "human capital of the organization" is also formulated.

Keywords: human capital, organization, structure, efficiency.

В настоящее время с учётом нестабильности экономики на мировом уровне, а также на уровне отдельных государств увеличивается актуальность проблемы пользования человеческим капиталом. Только человеческий капитал представляет собой ключевой фактор развития современного общества. При всём этом требуется исследовать специфику проявления этого понятия на уровне организации, отражающейся и в её структуре.

Производительные умения человека обсуждались в конце XVII в., а в

XX в. стали толковаться как человеческий капитал. За период становления и формирования теории человеческого капитала приводилось многообразие его определений. Из всего этого ближе нам те, которые полагается отнести к широкому определению человеческого капитала. Опираясь на него, к человеческому капиталу можно отнести не только производительные умения, но социальные, психологические и культурные свойства, которые оказывают влияние на производительные умения [4, 5].

Человеческий капитал организации обладает конкретными особенностями в сравнении с человеческим капиталом индивидуума или целого общества:

1) Человеческий капитал организации не представляет собой простую сумму человеческих капиталов работников.

2) Цели формирования человеческого капитала организации трактуются стратегией формирования организации.

3) Доход, который доставляет человеческий капитал организации, разделяется между его сотрудником и собственником организации. Также повышение доходов организации является важным критерием оперативности инвестиций в человеческий капитал организации.

4) Носитель и владелец бизнеса вправе выложить средства в формирование человеческого капитала организации, но эффект от данных инвестиций может быть разным.

5) Оценить эффективность инвестиций в человеческий капитал организации в стороне владельца бизнеса имеет возможность только, опираясь на уровень достижения внутриорганизационных целей.

Человеческий капитал организации - это запас здоровья, навыков, знаний, мотивации, опыта, который имеется у персонала, его производительные умения, социальные, культурные и психологические свойства, использовавшиеся в производстве для того, чтобы достичь высокого результата работы для организации.

Оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал организации не может быть без конкретного выявления его структуры. Рассматривая вероятную структуру человеческого капитала на уровне организации, важно брать во внимание, что каждый её элемент должен совпадать с общими характеристиками капитала, а если быть точными: накапливаться в итоге приложения экономических ресурсов и значится как запас; настоятельно просить инвестиций и создавать множество доходов; обеспечивать долгий экономический эффект; влиять на уровень формирования организации; испытать на себе физический и моральный износ, то есть обладать ограниченным сроком жизни; требовать отказа от части от настоящего потребления, чтобы приобрести доход или полезность в будущем от вложения инвестиций.

Предлагаемая структура человеческого капитала определена исходя из роли отдельных его компонентов в повышении в нынешнем или будущем доход организации. С мнения собственника бизнеса основной задачей

является рост эффективности работы организации и как результат-увеличение рентабельности и прибыльности организации, а рост уровня доходов носителя человеческого капитала-побочное явление, которое необходимо, чтобы удержать самых эффективных работников.

К важным элементам человеческого капитала можно отнести:

- капитал образования, включая общие и специальные знания;
- капитал подготовки на производстве;
- капитал здоровья;
- обладание экономически важной информацией(к примеру, о доходах, ценах; прогнозы);
- капитал миграции, который обеспечивает мобильность сотрудников;
- мотивация трудовой деятельности.

Огромное значение имеет деление человеческого капитала на следующие виды:

1) общий (перемещаемый) человеческий капитал, использовавшийся в любой специальности и на любом рабочем месте. Он оказывается результатом общей подготовки(к примеру, навык работы на компьютере);

2) специальный (неперемещаемый) человеческий капитал, использовавшийся только в ограниченном пространстве. Он возникает в результате особой подготовки для реализации на определённом предприятии.

В итоге можно сказать, что человеческий капитал - это конкретный комплекс производительных умений человека, которыми считаются здоровье, природные качества человека, уровень образования, также трудовая мобильность индивидуума.

Использованные источники:

1. Курганский С.А. Человеческий капитал: теория и практика: учеб.пособие. Иркутск, 2008.
2. Лукичёва Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб.пособие. М., 2007.
3. Экономика человеческого капитала: учеб.-метод. комплекс / сост. Н.Н. Даниленко, И.С. Долгополова. Иркутск, 2009.
4. Ткачева Е.Н. Управление инновационным потенциалом виртуальных организаций в сфере человеческого капитала / Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России. Материалы международной научно-практической конференции. – Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2012. – С. 302-309.
5. Ткачева Е.Н. Исследование человеческого капитала как актива виртуальных организаций Южного федерального округа // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: издательство АГУ, 2011. – № 1 (73). – С. 36-41.

*Паевская А.А.
студент 2 курса
факультет «Экономики и управления»
Южный Институт Менеджмента
Россия, г. Краснодар*

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Данная статья даёт возможность понять, что такая сфера деятельности как управление знаниями является продуктивной для организации. Также выявлены преимущества организационных знаний и технологии, поддерживающие управление знаниями.

Ключевые слова: управление знаниями, преимущества, технологии, информация.

MANAGEMENT OF KNOWLEDGE IN THE ORGANIZATION

Summary: This article gives the chance to understand that such field of activity as management of knowledge is productive for the organization. Advantages of organizational knowledge and technologies supporting management of knowledge are also revealed.

Keywords: management of knowledge, advantages, technologies, information.

На данный момент считается, что знания - это такие же активы любой организации как финансовые ресурсы, имидж, взаимодействие с клиентами и другие. Результативная организация бизнеса полагает продуманное управление знаниями, то есть сохранение нужной информации и обмена ею.

В практике управление знаниями является одной из приоритетных сфер деятельности компании, умеющей неоднократно увеличивать эффективность.

Выделим некоторые преимущества организационных знаний:

- 1) знания могут широко передаваться между сотрудниками, это повышает число их владельцев;
- 2) знания со временем улучшаются и становятся более необходимыми;
- 3) знания принадлежат нематериальным активам.

Зная данные особенности, важно формировать индивидуальный подход к управлению знаниями, представляющий собой постоянный процесс, который направлен на создание, накопление и использование знаний в организации.

В инфраструктуре знаний можно выделить две составляющие. В первую входит существующая структура и процессы компании, вторая отражает источники знаний. Данное деление основывается на предпосылке, что любая компания, которая собирается ввести управление знаниями обязана в первую очередь понимать свою имеющуюся структуру и процессы, а также знание, нужное для выполнения процессов. Общая структура и бизнес-процессы будут определять организацию процессов управления знаниями, распределение ролей и обязанностей. Вторая составляющая инфраструктуры

знаний – знание источников знаний или наличие мета-знания – определяется идентифицированностью знаний и достигается разработкой карт знаний. Карты знаний необходимы для получения нужных знаний, они определяют знание важное для успеха организации и указывают место, где его возможно получить

Компании, которые занимаются организацией управления знаниями должны уделить внимание культурной среде, способствующей обмену знаниями. Процесс обмена знаниями складывается деятельностью руководства-ведь лишь оно способно создать среду, которая будет держать в балансе обмен знаниями и избавляться от культурных барьеров. Создание эффективной культуры знаний включает в себя осознание необходимости роли человека, как носителя знаний, и создание в человеке интереса к обмену знаниями.

В состав главных технологий, которые поддерживают управление знаниями, входят

1) исследования данных и текстов (Datamining, TextMining) - распознавание образов, выделение важных закономерностей данных, которые находятся в хранилищах. Эти методы лежат в основе статистического моделирования, генетических алгоритмах, нейронных сетях и других;

2) системы управления документооборотом (Documentmanagement) — архивирование, хранение, индексирование, разметка и опубликование документов;

3) средства для организации совместной работы (Collaboration) — сети intranet, технологии группой работы, синхронные и асинхронные конференции;

4) корпоративные порталы знаний;

5) средства, которые поддерживают принятие решений (Decisionsupport) — экспертные системы, системы, поддерживающие дискуссионные группы и т.д.

В различных компаниях сделаны специальные отделы—центры управления знаниями. Главная задача сотрудников центров – это организация и популяризация источников знаний. Для этого допустим могут использоваться электронная система запросов информации и линия поддержки.

Центры по управлению знаниями занимаются изучением рынков, подготавливают специальные обзоры для сотрудников, проводят курсы обучения.

В немаленькой компании зачастую стоят вопросы коммуникации, разработки контента, предоставления информации и образования культуры обмена знаниями. Данные вопросы можно решить двумя путями: работой с людьми и образованием технологических платформ.

Если речь пойдёт о технологической стороне вопроса, тогда в нынешней компании нужно образовать электронную структуру. В неё могут входить порталы для клиентов, интернет-сайты и другие

Скрытые знания сотрудников компании имеют вид довольно таки тяжело формализуемых и извлекаемых интеллектуальных активов.

Самый популярный вид скрытых знаний –это мероприятия, которые проходят в рамках программ обучения, работы групп, объединяющие высококвалифицированных сотрудников с опытом обслуживания клиентов.

У групп есть немаловажное значение для организации, они дают возможность расширить предложение для клиентов и упростить понимание рынка и отрасли. Ресурсы и знания, создавшиеся внутри организации, дают огромное конкурентное преимущество.

В различных компаниях проходит практика выездных встреч сотрудников из разных офисов. Малое время обычно уделяется официальному обсуждению стратегических вопросов, когда как остальное посвящается неформальному общению коллег. Такие встречи очень ценятся, потому что у коллег появляется возможность лично пообщаться в данной обстановке. Здесь создаётся атмосфера доверия между ними.

Хорошим примером трансформации личного знания в организационное является процесс обучения сотрудников. Очень полезна каждодневная работа сотрудников с тематическими базами данных, электронной инфраструктурой, библиотекой и архивами. С одной стороны, они вносят свою лепту в процесс разработки контента, дополняя уже существующую информацию. С другой стороны, они могут получить необходимые им знания.

Естественно, успехом является не только образование технологических продуктов, среды в компании, но и участие топ менеджмента во всех делах, связанных с организацией культуры обмена знаниями. Также успех полагает мотивирование сотрудников, которые могут поделиться информацией, являющийся их собственным активом, но и при всём этом образует конкурентное преимущество для организации.

В практике управление знаниями является одной из наиважнейших сфер деятельности организации, которая способна не один раз увеличить производительность и указывает на важный стратегический поворот многих успешных предприятий в сторону увеличения внимания к человеческой, профессионально-культурной части своей деятельности. Очевидная практика даёт понять, что умение организовывать работу является искусством достижения лучших результатов благодаря простым сотрудникам.

Использованные источники:

1. Джанетто Карен. Управление знаниями. Руководство по внедрению корпоративной системы управления знаниями. Издательство «Добрая книга», 2010.
2. Лабозкий В.В. Управление знаниями: технологии, методы и средства представления, извлечения и измерения знаний (учебное пособие). М.: Высшая школа, 2011.
3. Управление знаниями. Серия Классика HarvardBusinessReview. М.: Издательство «Альпина Бизнес Букс», 2011.

Паленова Т.В.
старший преподаватель
кафедра «Товароведения и экспертизы качества»
«Институт пищевых технологий и дизайна»
- филиал ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-
экономического университет»
Россия, г. Нижний Новгород

ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА ОБЕЗЖИРЕННОГО ТВОРОГА

В давние времена творог на Руси называли сыром, а блюда из него - сырными. Блюда из творога ежедневно ели все. Исходным сырьем для вкусного и полезного творога во все века служила простокваша, получаемая из натурального коровьего молока.

Сначала глиняный горшок с простоквашей ставили на несколько часов в нежаркую печь, затем вынимали и сливали содержимое в полотняный мешок

в форме конуса. Сыворотку хорошенько отцеживали, а мешок с творогом помещали под пресс. Проблемы с хранением возникали летом, когда коровы давали особенно много молока, с хранением большого количества творога возникала проблема - холодильников люди еще не знали. Промышленное производство творога началось недавно: в конце XIX века. В Москве до начала XX столетия большой популярностью пользовался белый творог, который привозили из Ростовского уезда Ярославской губернии или из села Дединово под Рязанью.

Качество творога зависит от исходного сырья и его жирности. в зависимости от жирности творог подразделяют на:

- жирный, 18%.
- полужирный, 9%.
- нежирный или обезжиренный, 0,1 – 1,8%.
- крестьянский, 5%.
- столовый, 2%.
- диетический, 4-11%.
- диетический с плодово-ягодным наполнителем, 4-11%.
- нежирный, с фруктовым наполнителем, 4%. [1]

Творог, как ценный диетический продукт сохраняет весь комплекс жизненно важных для организма аминокислот и легко усвояемый белок, если он получен из натурального коровьего молока. По содержанию творог не уступает мясу или рыбе. В нем содержится много необходимых организму витаминов, минеральных веществ, белка и аминокислот. Все эти показатели ставят творог на одно из ведущих мест по показателю полезности для организма человека среди прочих молочных и кисломолочных продуктов.

Продукты с пониженным содержанием жира сегодня пользуются повышенным спросом. При выборе кисломолочных продуктов потребители нередко отдают предпочтение нежирным видам, так как считается, что чем меньше питательная ценность пищи, тем полезней это для фигуры.

Рассмотрим свойства обезжиренного творога, который по вкусу практически не отличается от «нормального», но, при этом, является менее калорийным. В то же время, встречаются мнения и о вреде творога пониженной жирности. Иногда его приравнивают к рафинированным продуктам, все полезные вещества из которых были удалены технологическими процессами. Так какой он, обезжиренный творог: полезный или вредный? По составу, обычный и обезжиренный творог очень похожи. 16 граммов белка, витамины группы В, А, С, РР, фосфор, кальций, магний, железо... Основное отличие состоит в доле жирности. Жирным считается творог 3, 5, 9, 15 или 18 %. На упаковке с обезжиренным продуктом - 0,1 %; 1% или 1,8 %. А если Вы видите, что на пачке написано 0% - значит, производители покривили душой. Уменьшить жирность творога до полного нуля нельзя. Продукт, лишенный жира, теряет большую часть имевшихся в нем витаминов А, Д и Е, которые являются жирорастворимыми.

С одной стороны - при высокой жирности творога кальций хуже усваивается организмом, поэтому в данном случае можно утверждать пользу творога обезжиренного. Однако, с другой - по мнению многих ученых, от регулярного употребления низкокалорийных и обезжиренных продуктов польза невелика, в связи с тем, что в них содержится маленькое количество жизненно важных полинасыщенных жиров.

Польза творога обезжиренного, как любого другого вида этого кисломолочного продукта, заключается в содержании кальция, количество которого достаточно для того, чтобы покрыть суточную потребность организма. Вдобавок молочный белок и витамин В12 фиксируют хрящевую и костную ткань, а это - отличная профилактика остеопороза и атеросклероза.

В твороге есть такие витамины, как: А, В1, В2, В6, В9, В12, а также С, Н и РР. Низкокалорийный нулевой творог содержит многие важные минералы: калий, кальций, магний, натрий, железо и фосфор. Обезжиренный творог особенно полезен тем, кто следит за своей фигурой. Необходимо помнить, что для женского организма важны жиры и при диете лучше выбирать творог с пониженным содержанием жира, нежели обезжиренный совсем.

Что касается калорийности, то у продукции разных производителей она может достаточно сильно отличаться. На пачках с обезжиренным творогом, выпущенным несколькими различными фирмами, можно увидеть цифры от 90 до 115 ккал на 100 граммов. Это достаточно значительная разница, к анализу которой мы вернемся чуть позже.

Попробуем ответить на вопрос – есть польза от обезжиренного творога или нет?

В сущности, обезжиренный творог полезен человеку по тем же параметрам, что и жирный. Кальций необходим для укрепления костей, сокращения мышц, свертывания крови; белок является основным строительным материалом для всех тканей организма, фосфор «отвечает» за здоровье костей, ногтей, зубов, нервной системы и так далее. Можно сказать,

что в целом творог является очень ценным продуктом, и, если бы у нас не было иных источников белка, кальция и других соединений, то его можно было бы по праву считать жизненно необходимым. И, несмотря на некоторые отличия, человеку в почти одинаковой степени полезен как обычный, так и обезжиренный продукт молочнокислого брожения.[4] Хотя, несомненно, есть у последнего ряд недостатков:

- творог с пониженной долей жирности дает меньше возможностей для усвоения содержащегося в нем кальция, для всасывания которого необходим жир. С точки зрения диетологии, идеальным источником этого минерала является 9 % творог, где содержание кальция и жира идеально сбалансировано. Хотя, если человек регулярно потребляет и другие источники кальция, например, мясо или рыбу, то ему можно не опасаться дефицитного состояния, связанного с употреблением маложирного творожка – он получит необходимый элемент и без него. Если человек съедает в день пачку обезжиренного творога, пару стебельков спаржи и дольку яблока. В этом случае на диете, вообще практически лишенной жира и питательных веществ, ему может явно не поздоровиться [2].

- в нем содержится слишком мало полезных фосфолипидов лецитина и кефалина – компонентов молочного жира, которые имеют питательную ценность, входят в структуру мембран клеток и их микрорецепторов, участвуют в передаче нервных импульсов. Чтобы не испытывать дефицита в подобных веществах, молочные продукты – жирный творог, молоко, сметана, сливки – очень нужны.

- третий недостаток: за счет меньшего содержания жирорастворимых витаминов обезжиренный творог является более бедным их источником, нежели обычный. Но и это не беда: в твороге этих веществ и без того мало, так что лишнего Вы не потеряете. Для животных продуктов часто бывает актуально следующее наблюдение: чем жирнее – тем вкуснее[3].

- в обезжиренный творог иногда кладут добавки, улучшающие его вкус, например, сахар. Отсюда и разница в калорийности: ее высокие показатели могут говорить о том, что творог подслащен[2].

Многие производители добавляют в творог вещества, препятствующие его преждевременной порче. В результате срок хранения продукта продлевается до 7-10 дней, а период реализации удлиняется. Для производителя это хорошо, а на качестве творога это отражается. В идеале творог хранится не более 2-3 дней! При изучении разных образцов творога под микроскопом оказалось, что иногда в нем может быть превышено количество бактерий (кишечная палочка) и дрожжей, а в некоторых образцах даже обнаруживают опасные концентрации плесневых грибов. Заочно такое узнать, конечно, невозможно, но о «неблагополучном» составе микроорганизмов часто можно судить по кислому или горьковатому вкусу творога.

Рассмотрим результаты проведенной оценки качества

органолептических показателей, кислотности, массовой доли влаги обезжиренного творога, встречающегося на прилавках магазинов Нижнего Новгорода.

Анализ органолептических показателей обезжиренного творога [5]

Наименование показателей	Характеристика по ГОСТу	образец №1	образец №2
Консистенция, внешний вид	Мягкая, мажущая, без ощутимых частиц	Мягкая, мажущая, без ощутимых частиц	Мягкая, мажущая, с частицами молочного белка
Вкус и запах	Чистые, кисломолочные, без посторонних примесей	Чистые, кисломолочные, без посторонних примесей	Чистые, кисломолочные, без посторонних примесей
Цвет	Белый, с кремоватым оттенком	Белый	Белый

Анализ кислотности обезжиренного творога

Наименование показателей	образец №1	образец №2
Количество щелочи, израсходованной на титрование, мл	5	5,5
Поправка к титру раствора щелочи	1	1
Кислотность творога, °Т	100	184
Кислотность по ГОСТу, °Т	240	210

Анализ массовой доли влаги обезжиренного творога

Наименование показателей	образец №1	образец №2
Масса бумажного пакета, г	2,120	0,895
Масса навески с бумажным пакетом до высушивания, г	7,155	5,895
после высушивания, г	4,660	2,630
Массовая доля влаги, г	49,55	65,3

Экспертиза представленных образцов обезжиренного творога производителей: ООО «МОЛОКО» р.п. Бутурлино и ИП Новоселов В.В. г. Кулебаки показали, что упаковка, маркировка, органолептические показатели, кислотность и массовая доля влаги соответствуют требованиям ГОСТ 31453-2013.

Полезный обезжиренный творог или нет, каждый решает для себя сам.

Использованные источники:

1. Елисеева Л.Г. Товароведение однородных групп продовольственных товаров: учебник – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 930 с.
2. Калачев С.Л. Товароведение, экспертиза товаров и стандартизация: краткий курса лекций – 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 175 с.
3. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник. – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 400 с. – 930 с.
4. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. пособие для нач. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 240 с.
5. Антонов Г.А. Стандартизация и сертификация продукции: Учеб.пособие. -

СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1992.

6. Базарова В.И. и др. Исследование продовольственных товаров. —М.: Экономика, 1986.

Панищенко М.И.

магистрант

кафедра «Финансы и кредит»

Губарьков С.В., доктор экономических наук

научный руководитель, профессор

кафедра «Финансы и кредит»

Дальневосточный федеральный университет

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ФАКТОР ОГРАНИЧИВАЮЩИЙ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие социальное неравенство и его влияние на развитие страны. В современном мире существует большое количество факторов ограничивающих развитие стран и социальное неравенство является одним из них.

Ключевые слова: социальное неравенство, ограничение развития страны, общество, неравенство

Посмотрев на окружающих нас людей, мы четко понимаем, что все люди разные. Это связано не только с естественными признаками (национальная принадлежность, цвет кожи, форма глаз, цвет волос и тому подобное), но и социальными. Отсюда и возникает понятие социальное неравенство, которое отражается в укладе жизни, социальной роли человека, разделении труда, уровне жизни и уровне доходов. Это все приводит к появлению различий в уровне социального развития. Социальное неравенство для многих людей является проявление несправедливости и приводит к росту социальной напряженности в обществе. Уровень бедности при высоком уровне неравенства повышается.

Социальное неравенство рассматривают как ограничение развития. В современном мире проблемы безработицы, падение жизненного уровня, дифференциация в доходах являются источниками торможения развития общества.

В России уровень социально-экономического неравенства с каждым годом повышается, это приводит к торможению экономического развития и является источником напряжения в обществе. Российские исследователи считают, что успешное решение социальных проблем зависит от экономических показателей, в большей степени от валового внутреннего продукта. Обществу умышленно твердят, что экономический рост сопровождается поднятием уровня жизни населения, но это не совсем так, уровень жизни населения, его социальная независимость, связанна так же с рядом других показателей, которые в совокупности, характеризуют уровень развития. Не смотря на кризис в нашей стране происходят парадоксальные явления «доля бедного населения в России не уменьшается, и в то же время

россияне в последние годы стали лучше питаться, покупать больше мобильных и легковых машин» [2].

До недавнего времени существовала точка зрения, что страны, стремящиеся к развитию, должны принимать увеличение неравенства, как «должное». То есть, перед странами ставится выбор, либо высокий уровень социального неравенства и экономический рост, либо низкий уровень социального неравенства без развития. Согласно этой точке зрения, по мере развития общества социальное неравенство будет снижаться, и бедность, которая связана с высоким уровнем социального неравенства будет устранена.

Проводимые исследования в этой области указывают на неправильность этой точки зрения. Исследования Мирового банка, основанные на статистических исследованиях стран мира, показывают, что высокий уровень социального неравенства тормозит экономический рост. В современном мире рост неравенства, который не сдерживается государственным регулированием: перераспределение доходов, является причиной увеличения доходов только богатого населения и приводит к нищете остальных.

В докладе «Справедливость и развитие», исследователи Всемирного банка утверждают: «При высоком уровне экономического неравенства обычно экономические институты и социальные условия систематически действуют в интересах более влиятельных групп. Такие несправедливые институты способны приводить к экономическим потерям. Предпочтения при распределении общественных услуг предоставляются богатым, а таланты средних и беднейших групп населения остаются невостребованными. Общество в целом становится тогда менее эффективным и упускаются возможности для инноваций и инвестиций» [1]. С этим нельзя не согласиться, ведь чем больше будет дифференциация населения, тем будет меньше возможностей для экономического роста, так как большинство населения не будут вносить вклад в развитие, по причине проявления несправедливости к ним.

Исследования представителей Организации экономического сотрудничества и развития, показали, что социальное неравенство заметно замедляет экономический рост. Правительство стран должны больше уделять внимания проблемам бедности и проблемам образования. Неравенство в доходах прямо пропорционально влияет на уровень развития. Тео Леггетт утверждает, что «экономическая политика — это баланс между стимулированием роста и сокращением неравенства». Организация экономического сотрудничества и развития пришли к выводу, что страны, распределяя богатство между богатыми и бедными через систему налогов и социальных льгот, способствуют экономическому росту. Это свидетельствует о том, что решая проблему социального неравенства, происходит обеспечение стабильного и долговременного экономического роста. Необходимо уделять большое внимание этой проблеме. Генеральный секретарь Организации

экономического сотрудничества и развития Хосе Анхель Гурриа утверждает, что «страны, поощряющие равные возможности для всех с самого раннего возраста будут развиваться и процветать».

Для того чтобы снизить уровень социального неравенства в России, необходимо провести реформу налогообложения и перераспределение доходов в обществе. Если реформу не проводить, то людей живущих за чертой бедности не будет становиться меньше. Правительство, в разработке реформы, должно опираться не на богатые слои населения, а на бедных, для которых социальное равенство представляет собой наивысшую ценность. Пока правящий класс не придет к выводу, что необходимо привести социальное неравенство к разумным пределам, в стране будет нарастать социальная напряженность, и высокий уровень социального неравенства будет продолжать тормозить развитие.

Высокий уровень социального неравенства будет способствовать развитию общества только до тех пор, пока большая часть населения не поймет своего бедственного положения. И когда это происходит, социальное неравенство становится фактором, который тормозит развитие.

Таким образом, рассмотрев проблему социального неравенства, можно уверенно сказать, что социальное неравенство ограничивает развитие. В России преобладают представители среднего класса, они стоят на перепутье: понять, что в стране творится что-то неладное и действовать или смотреть, как уровень социального неравенства растет и с каждым годом количество бедных увеличивается.

Использованные источники:

1. Доклад о мировом развитии 2006. Справедливость и развитие Пер. с англ. публикации Всемирного банка World Development Report 2006: Equity and Development, М.: Издательство «Весь Мир». 2006. – 312 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>

Парамонова М.В.
студент магистратуры
Нижегородский государственный
университет имени Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА КСП НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ "4Р" ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведена оценка конкурентной среды на примере промышленного предприятия по производству пластиковых окон ООО «РОСТ-Климат» с применением анализа КСП на основе концепции «4Р».

Как показывает практика, экономика России на сегодняшний день имеет весьма низкий уровень конкурентоспособности. Данная оценка позволит предприятию глубже изучить рыночную среду, в которой оно функционирует, что необходимо для целей стимулирование роста

конкурентоспособности. Стимулирование роста конкурентоспособности на уровне предприятия - один из главных путей выхода из состояния спада на сегодняшний день, так как конкурентоспособность экономики России - это суммарная конкурентоспособность ее организаций, фирм, предприятий. Ранее в ООО «РОСТ-Климат» подобное исследование не проводилось, что является новизной данной научной работы.

Ключевые слова и фразы: конкурентоспособность, анализ, эффективность, преимущества, выработка, методика, сравнение.

Экономика, как и любая другая наука, постоянно развивается, и в этих постоянно развивающихся условиях предприятиям приходится очень ответственно подходить к решению важных задач, чтобы не потерять свои позиции на рынке и не обанкротиться. В современных условиях для предприятий все чаще выходит на первый план проблема – разработка и реализация конкурентных стратегий. Особенно в период кризиса эта проблема как никогда актуальна. Предприятия стараются стимулировать рост конкурентоспособности путем исследования конкурентов.

Конкуренция - это эффективный и доступный метод экономического контроля, так как стоит обществу минимальных затрат. Такой контроль мотивирует производителя сокращать издержки и цены, увеличивать объем сбыта, конкурировать за заказы и потребителя, повышать качество продукции [2, с. 94]. Оценка конкурентоспособности представляет собой сравнение характеристик организации с аналогичными показателями приоритетных конкурентов с целью определения характеристик, создающих преимущества фирмы перед конкурентами.

В данной статье предлагается для оценки конкурентоспособности предприятия (КСП) использовать концепцию "4Р". Концепция Маккарти «4Р» впервые была представлена в 1965 году в статье «The Concept of the Marketing Mix» и заключается в том, что комплекс маркетинга состоит из четырех компонентов: продукт, цена, продвижение товаров на рынке и доставка продукта потребителям. На сегодняшний день подход к комплексу маркетинга стремится к включению в нее дополнительных компонентов, позволяющих формировать такие подходы, как модель 6Р, 7Р и даже 12Р. В качестве дополнительных компонентов предлагаются, например, такие параметры, как «people», «public relations», «politics» (Ф.Котлер, 1986) и другое.

Для практического применения и простоты анализа КСП используется качественная трехбальная шкала, в которой граничные условия задаются наилучшим и наихудшим положением по критериям. Итоговая оценка КСП определяется либо простым усреднением, либо проводится определение средневзвешенного результата. Выбор методики определяется наличием количественной и качественной информации [1, с. 201].

Рассмотрим применение анализа КСП на основе концепции "4Р" для оценки конкурентной среды конкретного промышленного предприятия ООО

«РОСТ-Климат», расположенного в г. Лукоянов Нижегородской области. Компания более 5 лет работает на рынке пластиковых окон. Основной вид деятельности: производство и продажа готовой продукции из ПВХ (пластиковые окна, балконные двери, входные и межкомнатные двери, лоджии, нестандартные окна, стеклопакеты, фасады, перегородки) [6].

Для данного исследования рассмотрим три близлежащих предприятия города Саранска, Арзамаса и поселка Шатки, конкурирующих с ООО «РОСТ-Климат» (табл.1) [3, 4, 5, 6]

Табл.1 «Анализ конкурентов ООО «РОСТ-Климат»»

Показатели	ООО «РОСТ-Климат» (г.Лукоянов)	Конкуренты		
		ООО «Окна Строй» Производственно-монтажная компания (г.Саранск)	Салон окон и дверей «Юлия» (г. Арзамас)	ООО «Консиб» (пос. Шатки)
Размер компании	Средний	Средний	Малый	Малый
Ассортимент	Средний: -пластиковые окна, -балконные, межкомнатные и входные двери, -лоджии, -нестандартные окна, -стеклопакеты -офисные перегородки, -фасады	Широкий: -витражи -пластиковые окна -изделия из алюминия -стеклопакеты -рольставни и ворота -жалюзи -алюминиевые двери -офисные перегородки	Малый: -входные и межкомнатные двери; - пластиковые окна	Малый: -пластиковые окна
Качество окон	Среднее: Собственное производство из российских и немецких материалов «Экспроф»	Высокое: Собственное производство из немецких материалов марки «КБЕ»	Низкое: Поставка готовых изделий из РФ	Высокое: Поставка готовых изделий произведенных из немецкого профиля «VEKA»
Качество материалов	Среднее	Высокое	Среднее	Высокое
Внешний вид (дизайн)	Отличный: Производство изделий любых форм	Превосходный: Производство изделий любых форм (универсальные,	Удовлетворительный: Поставка только	Хороший: Поставка двухстворчатых окон (Оптим

	(универсальные, треугольные, трапециевидные, квадратные и т.д.) и размеров. Так же цветовые решения	треугольные, трапециевидные, квадратные и т.д.) и размеров. Так же цветовые решения	стандартных пластиковых окон и металлических дверей	(VEKA Euroline) Стандарт (WHS Halo 72) Премиум (VEKA Softline) Люкс (VEKA Softline 82)) и имеются варианты нестандартных окон.
Долговечность	Изделия долговечны	Изделия долговечны	Изделия недолговечны	Изделия долговечны
Гарантия	5 лет	3 года	1 год	3 года
Стадии производства	Все: Оформление заказа Изготовление из собственных материалов Гарантийное обслуживание	Все: Оформление заказа Изготовление из собственных материалов Гарантийное обслуживание	Частично: Оформление заказа Закупка изделий у поставщиков Гарантийное обслуживание	Частично: Оформление заказа Закупка изделий у поставщиков Гарантийное обслуживание
Цены	Цены соответствуют качеству продукции и услуг	Высокие	Низкие	Цены соответствуют качеству продукции и услуг
Реклама	Периодическая (радио, печатные СМИ)	Постоянная с использованием всех видов носителей	Периодическая (печатные СМИ)	Периодическая (радио, печатные СМИ)

Проведя анализ конкурентов, можно сделать вывод, что «самым конкурирующим» предприятием является ООО «Окна Строй», которое характеризуется более широким ассортиментом, высоким качеством материалов и готовых изделий. Главным плюсом и отличием ООО «РОСТ-Климат» от конкурентов является срок гарантии на произведенные изделия, который составляет 5 лет, что значительно превышает сроки конкурентов.

Для более полного анализа проведем оценку конкурентов по факторам с использованием методики оценки конкурентоспособности организации на базе «4Р», которая основана на сравнительном анализе организации и предприятий-конкурентов.

Для практического применения и простоты анализа КСП используем трехбалльную шкалу, в которой граничные условия задаются наилучшим и наихудшим положением по критериям (по возрастанию от 1(наихудшее) до 3 (наилучшее) (табл.2).

Табл.2 «Анализ КСП на основе концепции "4Р"»

Факторы конкурентоспособности	Вес фактора	ООО «РОСТ-Климат»	Конкуренты		
			ООО «ОкнаСтрой»	Салон «Юлия»	ООО «Консиб»
Продукт (Product)	0,4				
• надежность (качество продукта)	0,1	2	3	1	3
• качество материалов	0,09	2	3	1	3
• срок службы	0,1	3	3	1	3
• престиж торговой марки	0,01	3	3	1	3
• стиль (дизайн)	0,01	2	2	2	2
• гарантийное обслуживание	0,06	3	3	2	2
• уникальность дополнительных услуг	0,01	1	2	1	1
• широта ассортимента	0,02	2	3	2	1
Цена (Price)	0,3				
• розничная	0,1	3	3	3	1
• оптовая	0,1	2	3	1	3
• скидки с цены	0,05	2	3	2	1
• условия и порядок расчетов (предоплата, кредит)	0,05	3	3	2	1
Регион и каналы сбыта (Promotion)	0,2				
• стратегия сбыта	0,08	2	3	2	2
• вид распределения продукта	0,02	2	3	1	1
• наличие дилеров	0,1	1	1	3	3
• степень охвата рынка	0,06	1	3	2	2
• регион сбыта	0,03	3	2	2	3
Продвижение на рынке (Place)	0,1				
• разновидность рекламы	0,03	2	3	1	2
• размещение рекламы	0,03	2	3	2	1
• бюджет рекламы	0,02	2	3	1	2
• частота проявления рекламы	0,02	1	2	1	2

ОК* оценка конкурентоспособности

ОК_ООО«РОСТ_Климат»=(0,1*2+0,09*2+0,1*3+0,01*3+0,01*2+0,06*3+0,01*1+0,02*2)+(0,1*3+0,1*2+0,05*2+0,05*3)+(0,08*2+0,02*2+0,1*1+0,06*1+0,03*3)+(0,03*2+0,03*2+0,02*2+0,02*1)=2,34

ОК_ООО«ОкнаСтрой»=(0,1*3+0,09*3+0,1*3+0,01*3+0,01*2+0,06*3+0,01*2+0,02*3)+(0,1*3+0,1*3+0,05*3+0,05*3)+(0,08*3+0,03*2+0,1*1+0,06*3+0,

$$03*2)+(0,03*3+0,03*3+0,02*3+0,02*2)=3$$

$$\text{ОК\_Салон\_окон\_и\_дверей«Юлия»}=(0,1*1+0,09*1+0,1*1+0,01*1+0,01*2+0,06*2+0,01*1+0,02*2)+(0,1*3+0,1*1+0,05*2+0,05*2)+(0,08*2+0,03*1+0,1*3+0,06*2+0,03*2)+(0,03*1+0,03*2+0,02*1+0,02*1)=1,9$$

$$\text{ОК\_ООО«Консиб»}=(0,1*3+0,09*3+0,1*3+0,01*3+0,01*2+0,06*2+0,01*1+0,02*1)+(0,1*1+0,1*3+0,05*1+0,05*1)+(0,08*2+0,03*1+0,1*3+0,06*2+0,03*3)+(0,03*2+0,03*1+0,02*2+0,02*2)=2,44$$

Проведение анализа КСП на основе концепции "4Р" осуществлялось на основе таблицы 1 «Анализ конкурентов ООО «РОСТ-Климат», совместно с экспертами предприятия были определены баллы.

По данным анализа можно сделать вывод, что лидирующую позицию занимает предприятие ООО «Окна Строй», так как оно уже зарекомендовало себя на рынке, имеет широкий ассортимент продукции, разнообразный дизайн изделий, постоянных клиентов, которым предлагаются различные скидки.

Салон окон и дверей «Юлия» набрал наименьшее количество баллов, так как работает на рынке всего лишь первый год. Так же низкий балл возник вследствие того, что жители города Арзамас отдают предпочтение деревянным окнам. Все же салон имеет несколько преимуществ, таких как наличие собственного сайта с возможностью Интернет-заказа и существенно более низкие цены по сравнению с конкурентами.

Анализируемое предприятие ООО «РОСТ-Климат» занимает среднее положение среди представленных конкурентов. Оно имеет свои плюсы: широкий ассортимент, соответствие продажных цен качеству продукции и услуг, но и присутствуют минусы, на исправление которых предприятию нужно затрачивать больше сил и ресурсов.

Таким образом, в результате проведенного анализа конкурентов можно сделать вывод, что ООО «РОСТ-Климат» обладает конкурентными преимуществами, которые позволяют ей удерживать позиции на рынке и развиваться.

Конкурентные преимущества следующие:

1. Большой опыт работы на рынке пластиковых окон (более 5 лет);
2. Широкий ассортимент продукции;
3. Профессионализм персонала;
4. Минимальные сроки изготовления (5-7 дней);
5. Предоставление гарантии на 5 лет;
6. Постоянная клиентура (60%);
7. Выполнение заказов со всего Лукояновского района и близ лежащих районов и населенных пунктов;
8. Низкий уровень цен (полностью соответствует качеству товаров и услуг).

В итоге можно сделать вывод, что практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что применение анализа КСП на основе концепции «4Р» позволит предприятию оценить конкурентную

среду и определить конкурентные преимущества, которые необходимо использовать в работе в целях повышения уровня конкурентоспособности организации и увеличения объемов продаж.

Использованные источники:

1. Тарануха, Ю. В. Конкуренция и конкурентные стратегии. - М.: Изд-во «Дело и сервис», 2012. - 273с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 312 с.
3. <http://oknastroy13.ru/> Официальный сайт компании ООО «Окна Строй»
4. <http://salonyuliya.ru/> Официальный сайт салона окон и дверей «Юлия»
5. <http://www.okonsib.ru/> Официальный сайт компании ООО «Консиб»
6. <http://www.rost-klimat.ru/> Официальный сайт компании ООО «РОСТ-Климат»

*Паутова М. А., к.пед.н
доцент*

Лачкова А. Х.

магистрант 3го курса

*Сибирская академия финансов и банковского дела
Россия, г. Новосибирск*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОСНОВНОГО СРЕДНЕГО (ПОЛНОГО) ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ ВНУТРИШКОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

В данной статье рассмотрены направления и элементы внутришкольной системы оценки качества образования; методы оценки деятельности педагогических работников образовательных организаций.

Ключевые слова: внутришкольная система оценки качества образования, критерии оценки, методы оценки.

Необходимость введения процедуры оценки эффективности деятельности педагогических работников, как внутреннего метода их оценки, появилась в связи с внедрением в образовательные организации основного среднего (полного) общего образования (далее ОО) механизма эффективного контракта. На уровне субъектов РФ органами исполнительной власти были сформированы примерные показатели и критерии оценки эффективности деятельности педагогических работников. На основе этих показателей каждая ОО должна самостоятельно разработать внутришкольную систему оценки качества образования (далее - ВСОКО).

ВСОКО представляет собой совокупность организационных структур, норм и правил, диагностических и оценочных процедур, обеспечивающих на единой основе оценку качества образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выраженное в степени их соответствия федеральным государственным общеобразовательным стандартам и потребностям участников образовательных отношений. На основании ст.14, п.5, и ст.32,

п.5,6, 23 закона «Об образовании РФ» [1] ОО свободна в выборе необходимого количества внутренних методов оценки педагогических работников, в том числе, эффективности их деятельности.

Положение о ВСОКО в ОО представляет собой локальный нормативный документ, разработанный в соответствии с ФЗ об образовании, Уставом ОО, образовательными программами начального общего, основного общего, среднего общего образования, реализуемыми в ОО, Программой развития и локальными актами ОО, регламентирующими реализацию процедур контроля и оценки качества образования в ОО. Данное Положение распространяется на деятельность всех работников школы, осуществляющих профессиональную деятельность в соответствии с трудовыми договорами, в т. ч. на педагогических работников, работающих по совместительству.

Направления ВСОКО определяются каждой ОО и могут включать в себя следующие элементы:

1. Качество образовательных результатов:
 - предметные результаты обучения;
 - метапредметные результаты обучения;
 - личностные результаты;
 - здоровье обучающихся;
 - достижения обучающихся (участие в конкурсах, соревнованиях, олимпиадах);
 - качество воспитания обучающихся;
 - удовлетворённость родителей качеством образовательных результатов.
2. Качество реализации образовательного процесса:
 - основные образовательные программы;
 - дополнительные образовательные программы;
 - реализация учебных планов и рабочих программ;
 - качество уроков и индивидуальной работы с обучающимися;
 - качество внеурочной деятельности;
 - качество инновационной деятельности.
3. Качество условий, обеспечивающих образовательный процесс:
 - материально-техническое обеспечение;
 - информационное пространство школы
 - медицинское сопровождение и школьное питание;
 - психологическое сопровождение в школе;
 - кадровое обеспечение образовательного процесса;
 - общественно-государственное управление;
 - документооборот и нормативно-правовое обеспечение.
4. Оценка безопасного пребывания детей в школе:
 - оценка условий состояния безопасности жизнедеятельности;
 - исследование уровня культуры безопасности обучающихся;
 - системность работы по обеспечению пожарной безопасности школы;
 - динамика показателей травматизма в школе.

Эффективность реализации и внедрения ВСОКО зависит от точности и логичности выбора внутренних методов оценки педагогического персонала.

Наиболее часто встречающиеся в литературных источниках методы оценки персонала представлены в таблице 1 [2,3,4].

Таблица 1 – Методы оценки персонала организации

Метод	Характеристика методов оценки персонала
<i>Качественные</i>	
метод эталонов	работник сравнивается с лицом, наилучшим по тем или иным критериям
матричный метод	сравнение фактических качеств работника с набором качеств, требуемых занимаемой должностью
метод системы произвольных характеристик	свободная (устная или письменная) форма оценки сотрудника
метод оценки выполнения	оцениваются не яркие моменты деятельности сотрудника, а вся его работа за определенный период времени
метод дискуссий	обсуждение проблемы и отстаивание своей точки зрения в группе
метод структурированного интервью	всем работникам задаются одни и те же вопросы, а ответы оцениваются на основе заранее разработанных критериев
метод ситуативного интервью	описание ситуации
<i>Комбинированные</i>	
метод тестирования	оценка работников по степени решения ими заранее подготовленных производственных задач (тестов)
методика определения коэффициента интеллектуальности сотрудника	определение количественных показателей качественного уровня решения заранее подготовленных производственных задач
метод суммируемых оценок	определение экспертами частоты проявления ("постоянно", "часто", "иногда", "редко", "никогда") у работников тех или иных качеств и присвоение определенных балльных оценок за тот или иной уровень частоты
метод стандартных оценок	руководитель заполняет специальную форму, характеризующую каждый аспект работы сотрудника
метод заданной группировки работников	выбор ограниченного числа факторов оценки, распределение работников по этим факторам на четыре группы ("плохой работник", "удовлетворительный работник", "хороший работник", "отличный работник") и последующую замену плохих работников отличными
метод бизнес-кейсов	работнику предлагается найти решение для типичной рабочей ситуации и при этом оценивается степень его креативности и умение предложить нестандартный выход
<i>Количественные</i>	
метод ABC – анализ персонала	тестирование по заданным профессиональным и личностным критериям
метод фиксированного распределения	основывается на выставлении оценок, имеющих установленные значения
метод 360 градусов	работника оценивают коллеги, подчиненные, клиенты,

	поставщики, руководитель и он сам
метод свободной балльной оценки	присвоение руководителем или экспертом определенного количества баллов каждому качеству работника. Общая оценка складывается как сумма баллов или как средний балл
метод заданной балльной оценки	присвоение заранее обусловленного числа баллов за каждое достижение работника с последующим их суммированием
метод рангового порядка	тоговая оценка определяется суммой порядковых номеров, полученных работником за выполнение поставленных задач
метод заданного распределения	эксперты дают оценки в пределах фиксированных квот (например, должно быть 10% отличных, 20% хороших, 40% удовлетворительных, 10% плохих);
метод графического профиля	в виде точек на графике изображаются деловые качества сотрудника (в баллах).

В последние годы разработан новый комплексный метод оценки потенциальных способностей работника – метод оценочных центров, синтезировавший отдельные элементы перечисленных методов и направлений.

Критерии и характеристики оценки комплексного метода оценочных центров представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Критерии комплексного метода оценочных центров

Критерии метода оценочных центров	Характеристика оценки
способность к учебе	общие умственные способности
контактность	в какой степени данный человек вызывает к себе симпатии
восприятие порогового социального мнения	насколько легко человек воспринимает незначительные замечания, касающиеся его поведения
способность к творчеству	какова вероятность того, что человек способен решить управленческую задачу новым, отличным от других способом
самооценка	насколько реалистично представление человека о соотношении своих достоинств и обязанностей, насколько глубоко его понимание мотивов собственного поведения
необходимость надежности положения	в какой степени сотрудник хочет быть обеспеченным работой
необходимость продвижения	учитываются стремление к значительному продвижению по служебной лестнице и сроки, в которые человек надеется это продвижение осуществить, в сравнении с коллегами, занимающими равное с ним положение
необходимость одобрения со стороны вышестоящего лица	степень эмоциональной зависимости от руководства
необходимость одобрения со стороны равных по социальному положению лиц	степень эмоциональной зависимости от мнения коллектива

гибкость поведения	насколько легко человек в случае принуждения изменяет свое поведение или модифицирует его для достижения поставленной перед ним цели
общественная задача	отношение к расовым, этническим, социально-экономическим, образовательным и другим подобным вопросам
гибкость при достижении цели	жизненные цели, их соответствие реальным возможностям и обстановке
реальность надежд	в какой степени надежды в отношении работы в компании совпадают с действительностью
терпимость к неопределенности и нестандартным условиям работы	способность работать длительный период времени без достаточного вознаграждения с перспективой получить награду позже
сопротивляемость стрессу	до какого предела напряженность работы совпадает с нормальным психологическим состоянием
разнообразие интересов	различные сферы деятельности и увлечения - такие, как политика, музыка, искусство, <u>спорт</u>
энергия	как долго сотрудник может выдерживать высокий уровень нагрузки

Выше названные методы оценки персонала организации могут успешно применяться в ОО в рамках внедрения ВСОКО и способствовать:

- принятию обоснованных управленческих решений по повышению качества образования;
- повышению уровня информированности потребителей образовательных услуг для принятия жизненно важных решений (по продолжению образования или трудоустройству);
- обеспечению единого образовательного пространства;
- обеспечению объективности промежуточной и государственной итоговой аттестации обучающихся;
- созданию системы измерителей для различных пользователей, позволяющей эффективно достичь основных целей системы качества образования.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014 г.) "Об образовании в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173432
2. Борисова, Е.А. Оценка и аттестация персонала / Е.А. Борисова. – СПб.: Питер, 2002.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»). 212 с.
3. Магура, М.И., Курбатова, М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. - 2-е изд., перераб. И доп.- М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2002. - 176 с.
4. Хачатурян, А.А. Управление человеческими ресурсами в бизнес-организации: Стратегические основы / Предисл. С.В. Емельянова, А.П. Кулешова. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 272 с. и др.
5. Хруцкий, В.Е., Толмачев, Р.А. Оценка персонала. Критика теории и

практики применения системы сбалансированных показателей/ В.Е. Хруцкий, Р.А. Толмачев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. – 224 с.

*Пашков А.С.
студент гр. БЭс-142, 2 курс
Твердохлеб А.М.
студент гр. БЭс-142, 2 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
СПД*

Россия, г. Кемерово

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПОРЯДОК ЕГО СОСТАВЛЕНИЯ

Аннотация: данная статья посвящена роли бухгалтерского баланса в рыночной экономике.

Ключевые слова: Бухгалтерский баланс, рыночная экономика, информация.

Бухгалтерский баланс является конечным этапом учетного процесса на предприятии. Также это одна самых старых форм отчетности, главная задача которой - показать владельцу, что находится в его распоряжении и каким капиталом он владеет. С помощью баланса можно проанализировать объем запасов, дать оценку состоянию расчетов, получить информацию об источниках формирования капитала (к примеру, баланс денежных доходов и расходов государства, баланс распределения ВВП, материальные балансы – молока, мяса, металла и пр.). Помимо всего, бухгалтерский баланс применяется для последующего анализа руководством организации, банками, налоговыми органами. Как способ представления данных в виде двухсторонних таблиц с равными итогами, балансовый метод используется в учете, планировании, экономическом анализе.[1]

Стоит отметить высокую значимость бухгалтерского баланса. Его часто выделяют в самостоятельную отчетную единицу, дополнением к которой является отчет. Задача отчета заключается в том, чтобы дополнить, расшифровать данных, которые содержатся в балансе. Тем самым, баланс является основой, вокруг которой группируются, как приложения к нему, другие формы бухгалтерской отчетности, которые в общей сложности образуют бухгалтерский отчет. Если в отчетных формах представлены показатели, которые характеризуют какую-либо деятельность предприятия, то в балансе показано состояние всех средств данного предприятия.

В основу построения бухгалтерского баланса положена классификация хозяйственных средств.

Бухгалтерский баланс, в отличие от балансов, которые применяются при анализе и планировании, представляет собой показатели, характеризующих состояние денежных средств организации на

определенную дату. Данные средства различают по составу, размещению, источникам формирования и т.д. В бухгалтерском учете хозяйственные средства различают по:

1) источникам формирования:

- собственные и привлеченные;

2) составу/виду:

- оборотные и внеоборотные.

Собственные средства – это основные средства зданий, оборудования, транспорта, которые служат более одного года и стоимость которых по частям переносится в расходы производства. Привлеченные средства используют временно в течение определенного срока, по окончании которого они возвращаются собственникам. [2]

Бухгалтерский баланс построен на основе классификации хозяйственных средств. В одной части баланса – в активе, отражаются средства по их составу: основные средства, готовая продукция, касса и др. В свою очередь, в другой части – в пассиве, отражаются средства по источникам формирования: ссуды банка, уставный капитал, задолженность перед поставщиками. Числовое значение каждой статьи актива и пассива показывается на две даты: на начало года и на конец отчетного периода. Очень важная особенность бухгалтерского баланса состоит в том, чтобы соблюдалось равенство итогов актива и пассива, так как в обеих частях отражается одно и то же - хозяйственные средства организации, правда с разных сторон.

Продолжая говорить о степени важности бухгалтерского баланса, стоит здесь отметить его информативную роль, при помощи которой принимаются управленческие решения со стороны менеджмента предприятия и инвестиционные решения со стороны внешних пользователей бухгалтерской информации. Способность читать баланс позволяет оценить обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами; степень платежеспособности организации, скорость оборота средств, а также найти причины изменения объема оборотных средств. При чтении бухгалтерского баланса пользователь сопоставляет итоги разделов внутри актива и пассива баланса и их отдельных статей, а также итоги разделов актива и пассива. В результате таких сопоставлений пользователи получают дополнительную информацию аналитического характера, необходимую для принятия обоснованных управленческих решений, а также для оценки эффективности предстоящих вложений капитала и степени риска финансовых вложений. Кроме того, бухгалтерский баланс позволяет получить информацию инвесторам, акционерам, учредителям, которая нужна им для того, чтобы получить представление о доходности ценных бумаг, степени риска, связанного с инвестициями. На показателях баланса строится финансовое планирование любой организации, осуществляется контроль за движением денежных средств.[3]

В заключении хотелось бы выделить несколько важных особенностей

бухгалтерского баланса, которые подчеркивают его важную роль:

- Бухгалтерский баланс является основой принятия управленческих решений, т.к. он отражает те изменения, которые происходят в экономике и оказывают влияние на условия хозяйствования.

- Баланс является информационным источником для различных пользователей вне зависимости от того, являются ли они внутренними или внешними с прямым или косвенным интересом.

- С помощью баланса строится финансовое планирование, на его основе оцениваются риски, определяются способности руководителей предприятия сохранять и приумножать имущество этого предприятия, координировать деятельность хозяйств.

Таким образом, охарактеризовать значимость баланса можно одной емкой фразой: «баланс есть зерно предприятия».

Использованные источники:

1. Значение и функции бухгалтерского баланса в рыночной экономике – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://moluch.ru/archive/80/14494/>
2. Овчинникова, Ирина Васильевна. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово, 2016. 424 с.
3. Значение бухгалтерского баланса и требования, предъявляемые к нему в рыночной экономике – [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.bestreferat.ru/%2Freferat-257361.html

*Перехода М.А.
магистр 1 курса
факультет гуманитарных и социальных наук
Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕТОД М.ХАЙДЕГГЕРА

Аннотация: Проанализирован феноменологический метод Хайдеггера, с точек зрения отечественных и зарубежных исследователей, выявлена главная характеристика в утверждении феноменологии в русле отчетливого «как» исследования.

Ключевые слова: Феноменология, Мартин Хайдеггер, Онтология, бытие, Dasein.

*M.A.Perehoda, master degree
Orenburg State University, Orenburg, Russia*

THE PHENOMENOLOGICAL WAY OF M.HEIDEGGER

Abstract: this article Analyzes the phenomenological way of Heidegger, from the point of view of domestic and foreign researchers, identified the main characteristic in the establishment of phenomenology in line with a distinct "how"

of the study.

Key words: Phenomenology, Martin Heidegger, Ontology, existence, Dasein.

Вопреки тому, что на сегодняшний день литература о Мартине Хайдеггере представляет собой нечто необозримое, сама мысль философа, развертываясь в сплетении исследовательских работ, не позволяет ограничить себя ей. «Мысль Хайдеггера не успокаивается, хотя и кружит вокруг одного и того же».17 Фундаментальные вопросы бытия, исследуемые немецким философом, требуют пронзительно глубокого, и даже тернистого, изучения современными авторами. Сталкиваясь со сложной методологической работой, исследователи находятся в сильном искушении «воспользоваться его приемами, методом и даже языком»,18 забывая о беспредпосылочности и предпонимании как о главном методологическом принципе изучаемого ими автора. И все же, исследование философского наследия Хайдеггера дарует нечто большее, нечто фундаментальное и безграничное.

Мартин Хайдеггер не отличался любовью к биографиям, известно его вступление к лекционному занятию, которое гласит : «Аристотель родился, жил и умер». Несмотря на это, биографические данные самого мыслителя во многом являются ведущими его мысль, «жизнь отнюдь не является тем, через что мы могли бы прочувствовать его труды, но, напротив, его труды являются его жизнью».19

Самый цитируемый философ родился 26 сентября 1889 года в городе Месскирх в католической семье церковнослужителя. Обучался в семинариях, с 1903 года в Констанце и с 1906 года во Фрайбурге. В сентябре 1909 года даже стал послушником ордера иезуитов в монастыре Тизис близ Фельдкирха. Окончательно попрощаться с теологическим образованием юный Хайдеггер не мог, так как ему требовалась стипендия для дальнейшего обучения. Поэтому с 1909 года он обучался на теологическом факультете Фрайбургского университета, но подаренная два года тому назад книга «О множественности значения сущего у Аристотеля» Франца Brentano все больше волновала душу молодого философа. «Довольно смутно задело меня рассуждение: если сущее сказывается в различных значениях, то какое сущее, в таком случае, имеет значение путеводное и основное? Что есть бытие?»,20 - вспоминал Хайдеггер в своей работе «Мой путь в феноменологию». Франц Brentano, учитель Эдмунда Гуссерля, который в дальнейшем сыграл важнейшую роль в становлении философской мысли Хайдеггера, был одним из основоположников феноменологии. Вопрос о способе бытия Божьего не давал покоя Ф. Brentano. После тончайшего анализа мыслитель пришел к

¹⁷ Бимель В. Мартин Хайдеггер, сам свидетельствующий о себе и о своей жизни. Екатеринбург: Урал LTD.: 1998. С. 15.

¹⁸ Фалёв Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера. – СПб.: Алетейя, 2008. С. 30

¹⁹ Бимель В. Мартин Хайдеггер, сам свидетельствующий о себе и о своей жизни. Екатеринбург: Урал LTD.: 1998. С. 12.

²⁰ Хайдеггер М. Мой путь в феноменологию // Логос. 1995. № 6. С. 305.

выводу о существовании чего-то третьего между субъективным восприятием и вещами как «в себе покоящимся бытием», то есть о существовании интенциональных объектов. Идея об интенциональности, как отличительной способности психических явлений, сыграла огромную роль в становлении феноменологии.

Х-Г. Гадамер отмечал, что начало XX века сопровождалось разговорами о «гибели Запада», и в число спасительного, помимо «философии жизни», входила феноменология. «Мир потерял ориентиры, нам нужны были новые цели»,²¹ -вспоминал он о временах своего студенчества, о тех временах, когда он приезжал во Фрайбург, чтобы послушать лекции «мастера феноменологии» и его юного помощника, Хайдеггера. Взаимоотношения Гуссерля со своим учеником были противоречивы, но однозначно фундаментальны для дальнейшего раскрытия философского потенциала Хайдеггера. В сплетении множества феноменологических идей своего учителя юный Хайдеггер воспринял, прежде всего, кардинальную идею феноменов и феноменологического метода. Испытывая особое тяготение к труду «Логические исследования», а именно к призыву «Назад к самим вещам!», Хайдеггер полагал, что основателю феноменологии не удалось достичь этого требования, так как Гуссерль возвратил философию лишь к «онаученным», логизированным очевидностям сознания, а не к истинно изначальным его данностям. Также «Логические исследования» обеспокоили Хайдеггера в связи с отрицанием философских авторитетов, «будто феноменология провозглашает начало философии, отвергающей все предшествующее мышление».²² Мысль Хайдеггера и «философию как строгую науку» Гуссерля роднило общее стремление увидеть вещи такими, каковы они на самом деле, отдельно от философских и иных допущений, могущих исказить нашу точку зрения, есть. Хайдеггер склонен, как и Гуссерль, полагать, что доступ к ним искать следует на пути тщательного внимания к нашему действительному опыту мира и самих себя. Термином «феноменология» он пользуется, чтобы зафиксировать в нем это схватывание вещей в их самораскрытии нам. Однако все подробности рассказа Хайдеггера очень заметно отличают его от Гуссерлева изложения, а гуссерлевский приоритет смыслов, который Хайдеггер приписывает вообще всей философской традиции, просто сменяется противоположной позицией. И все-таки, для более плодотворного «сближения с феноменологическим видением» Хайдеггер все более обращался к Аристотелю, к древнегреческой мысли, отчуждаясь от аксиомы своего учителя об отказе привнесения авторитета великих мыслителей в мысль, рассуждения, беседу.

В своих мыслях, доверенных только личному дневнику, Гуссерль мечтал о таком развитии новой философии, начинателем которой был бы он и его феноменология. Каково было его удивление в те моменты, когда у его

²¹ Гадамер Х.Г. Актуальность прекрасного. Часть I. М.: Искусство, 1991. С. 10.

²² Хайдеггер М. Мой путь в феноменологию // Логос. 1995. № 6. С. 306.

талантливого ученика, у того, на кого была возложена роль продолжателя феноменологии (той феноменологии, идеи которой продуцировал сам Гуссерль), возникали абсолютно противоположные представления. Забвение Гуссерлем роли онтологии в феноменологических исследованиях явилось моментом размежевания ученика и учителя, ведь не стоит забывать о том, что онтология для Хайдеггера выступает как феноменология. В философии Хайдеггера переход от трансцендентальной феноменологии, в русле которой он развивался в «первые годы» своего философского пути, к феноменологической онтологии происходил в муках рождения. Действительно, придерживаясь тезиса Канта и Гуссерля, что бытие, вещи, окружающее нас дано нам посредством сознания, Хайдеггер не смог окончательно принять феноменологический трансцендентализм. Н.В. Мотрошилова отмечает три причины, обуславливающие данную ситуацию. Это возможность развития субъективизма, и даже солипсизма; онтологический контекст аспекта «da» – «наличной данности, присутствия, изначальности бытия, в том числе и по отношению ко всякому сознанию»;²³ и полный разрыв философских интересов Гуссерля с измерением историчности Дильтея, в то время как Хайдеггер отводил историчности огромнейшую роль, как пред-данному всякому сознанию началу. Все же самостоятельным исследователем Хайдеггер «официально» стал в 1927 году, когда в издаваемом Гуссерлем «Ежегоднике философии и феноменологических исследований» появилось первое крупное сочинение молодого мыслителя «Бытие и время». В 1928 году Хайдеггер занял пост профессора во Фрайбурге, который до него занимал Гуссерль. Только через два года после прочтения «Бытия и времени» Гуссерль осознал тот непередаваемый разрыв в понимании феноменологии. Об этом свидетельствует высказывание мыслителя: «Что дали углубленные «штудии Хайдеггера»? Я пришел к выводу, что его работу я не могу считать принадлежащей моей феноменологии и, к сожалению, вынужден решительно отклонить не только методическое в ней, но - в главном - и содержательное».

24

Суммируя сказанное, следует очертить феноменологический метод Гуссерля с целью более глубокого понимания феноменологии его ученика. Принцип феноменологии Гуссерля есть «*cogito ergo sum*», чистое сознание, которое конституирует предметность, являясь абсолютным основанием вещественного бытия. Таким образом, чистым сознанием конституируется нозма, так как всякий предмет существует только для него. Чистое сознание есть «онтологический абсолют» в том смысле, что оно не нуждается для своего существования в чем-либо другом. Рефлексивная константа любого переживания всегда сопровождается осознанием того, что это «мое»

²³ Мотрошилова, Н.В. История философии: Запад – Россия – Восток. Кн. 4. Философия XX в. – М.: Греко-латинский кабинет Ю. Шичалина, 1999. С. 36.

²⁴ Briefe Edmund Husserl. Briefwechsel.//Husserliana. Dokumente. Bd.III. Briefwechsel. Dordrecht, 1994. S. 237.

переживание, то есть является абсолютно прозрачным для собственной рефлексии: всякое его переживание - и во всякий момент - может быть дано чистому Я с очевидностью, то есть во всей полноте его содержания и вполне адекватно.

Отношение к феноменологии в модусе «гуссерлианского видения» со временем все сильнее претерпевало трансформацию у Хайдеггера. Основоположения феноменологического метода, то, что заново найдено в феноменологических исследованиях как «основополагающая позиция мышления, оказывалось главной чертой мышления греческого».²⁵ Действительно, у Аристотеля Хайдеггер находит «феноменологическую» трактовку феномена как самоявляющегося, как «себя-самое-выражающее», или «себя-в-самом-себе-обнаруживающее». Хайдеггер в § 7 «Бытия и времени» представляет свое понимание феномена сквозь призму греческих смыслов. Феномен, или *φαινόμενον*, конструируется благодаря корню *pha*, *φός*, подразумевающим «свет»; так что являться — означает выходить на свет, в ясность, то есть то, в чем нечто может стать явным, самим по себе зримым²⁶. Мир есть тот эк-статический горизонт зримости внутри которого любая вещь может сделаться зримой, причем, когда мы говорим о «горизонте», мы говорим об экстериорности, о «вне-себя» как таковом. Мир отождествлен с временностью, а временность есть не что иное, как «изначальное вне-себя в себе и для себя самого». Следующая компонента феноменологии как науки о феноменах есть Логос. Логос дарует явленность смысла для говорящих друг с другом, то есть, в первую очередь Логос есть речь. Логос Хайдеггера есть истинность - открытость, то, что выводит вещи из сокрытости в явленность. Логос феноменологии бытия, которое есть мы сами (*Dasein*) имеет характер герменевтики, через которую само это бытие извещается о своем смысле и своих основосруктурах. Согласно мыслителю первичные феномены – это не «данное», а «значимое». Хайдеггеровская первичность «значимого» отличается от гуссерлевской первичности «данного» тем, что объединяет в себе оба аспекта: изначальность «содержания» и изначальность «данности». «Значимость» – это не свойство, основывающееся на факте данности, а изначальный способ обнаружения вещи и мира. Соответственно, «данность», с точки зрения Хайдеггера, – это не предпосылка, а дериват «значимости».

Методологической доминантой в феноменологии мыслителя выступило осознание феноменологии в модусе отчетливо выраженного «как исследования». Итак, для Хайдеггера «Phenomenology is thus a how of research», где «how» выступает самим *методом*. Феноменология может быть воспринята исключительно феноменологически. Е.В. Фалёв отмечает в своей работе «Герменевтика Мартина Хайдеггера», что вплоть до 1923 года Хайдеггер «если и был «феноменологом», то лишь номинально»,²⁷ так как в

²⁵ Хайдеггер М. Мой путь в феноменологию // Логос. 1995. № 6. С. 306.

²⁶ Хайдеггер М. Бытие и время. – СПб.: Наука, 2006. С. 28.

²⁷ Фалёв Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера. – СПб.: Алетейя, 2008. С. 35.

«Кассельских докладах» уже четко обнаруживается критика феноменологии и даже Гуссерля. Упрекая учителя в психологизации феноменологии и в отсутствии вопроса о бытийном характере единого центра актов, Хайдеггер очертил направление своего исследования. Обвиняя Гуссерля и Дильтея в нежелании разработки онтологии, тем самым утверждая свою собственную феноменологическую модель посредством синтеза герменевтического учения Дильтея и феноменологии Гуссерля, Хайдеггер вступил на путь своей фундаментальной онтологии.

Именно как герменевтическую следует определять феноменологию Хайдеггера. Если быть еще точнее, то немецкий философ рассматривает феноменологию как метод онтологии, как учение о бытии. Хайдеггер говорит о феноменологии человеческого бытия, конструируя специфический термин «Dasein», что в переводе значит «вот-бытие», «здесь-бытие». Главный вопрос бытия Хайдеггер узаконивает в отношении того, как человеческое бытие имеет дело со смыслами *своего* наличного бытия. Таким образом, данное положение раскрывается в категориях «интерпретация» и «понимание», придавая феноменологическому методу немецкого мыслителя герменевтическую направленность.

Понимание у Хайдеггера носит не научный характер, а скорее характер проекта. Проекта как преодоления сущего, то есть допредикативного, предшествующего истолкованию. «Основополагающий модус бытия, здесь-бытия»²⁸ есть существование человека, которое является пониманием. Для Хайдеггера понимание – есть «экзистенциальное бытие своего умения быть самого присутствия, а именно так, что это бытие на себе самом размыкает всегдашнее как-оно с-ним-самим-обстояния».²⁹ Здесь следует провести параллель между *пониманием* «понимания» Гуссерля и его талантливого ученика Хайдеггера. Связующим для мыслителей выступает общий проблемный источник – кантовская «Критика чистого разума». Но если Гуссерль делает сознание субстанцированным и включает понимание в смыслообразование, которое является в опыте интенционального акта, то Хайдеггер идет другим путем, чем-то напоминающим торжество кантовских априорных структур. Только Бытие-в-мире есть возможность интенциональных актов, так как интенциональная жизнь конституирования, образования значений и смыслов связана с практической жизнью. П.П. Гайденок отмечает, что «понимание у Хайдеггера тождественно открытости тут-бытия».³⁰ Изначальная открытость, герменевтичность, понимание – это, в сущности, одно и то же. Также следует отметить принципиальное различие мысли Хайдеггера и Гуссерля в вопросе о проблеме восприятия. Если Гуссерль стремится к позиции «чистого наблюдателя», то для Хайдеггера само восприятие возникает в конкретном диалоге с вещами, а не является

²⁸ Хайдеггер М. Бытие и время. – СПб.: Наука, 2006. С. 142.

²⁹ Там же. С. 144.

³⁰ Гайденок П.П. Прорыв к трансцендентному: Новая онтология XX века. – М.: Республика, 1997. С. 368.

самостоятельным рассмотрением и изучением вещей. Согласно Хайдеггеру, всякой созерцательной позиции предшествует неясная, неотчетливо осознаваемая, практическая вовлеченность в обращение с миром вещей. Эту предшествующую вовлеченность Хайдеггер эксплицирует в концепции предпонимания. Предпонимание - это процесс развертывания понимания как онтологического охвата человеческого бытия. Предпонимание - есть изначальное исходное понимание в отличие от вторичного по отношению к нему и производного от него понимания как метода познания. Предпонимание организует само пространство мышления и задает сам горизонт познания. Природа предпонимания носит не трансцендентальный и не психологический характер, а выражает сам способ бытия человека. Структуру предпонимания образуют «предмнения», «предвиденья» и «предвосхищения», которые в совокупности предопределяют и мышление и поведения человека.

Опуская детальное описание таких жизненных событий, как брак с Эльфридой, рождение сыновей, спорное сотрудничество с нацизмом, ректорство и годы молчания, все же следует подробно остановиться на таком специфичном, техническом термине хайдеггероведов, как «Поворот». Поворот (Kehre) берет свое начало уже в 1930-1931 годах, но в более узком определении можно ограничиться 1935-1936 годом. В данный период творчество немецкого мыслителя претерпевает глубокую трансформацию. Философствование, метод, задачи, язык – все претерпевает коренное изменение. Во многом этому способствует жизнь в провинции, на природе, среди величественных ландшафтов и простого народа. И действительно, В. Подорога точно, охарактеризовал мыслительную работу Хайдеггера следующими словами: «мысль не может существовать вне своего места, ей небезразлично собственное местоположение в структуре бытия».³¹ Исследователи характеризуют эти годы как «вопрошание языка»,³² «крестьянское философствование»,³³ разворачивание «вопроса о бытии, которое не есть бытие сущего».³⁴ Таким образом, специфику второго периода в философствовании Хайдеггера можно охарактеризовать стремлением обозначить главенствующим само бытие, а не человеческое существование, которое было главным в трудах до поворота. На наш взгляд, «поворот к языку» следует рассмотреть отдельно, во второй главе.

Облечь в слова то, о чем умолчали греческие философы и оставить наследие, которое будет понято только через столетия, по силам, если выражаться словами Р. Сафранского, только Мастеру. Исследуя творчество немецкого мыслителя, начиная с самых основных вопрошаний, следует отметить, что феноменология для Хайдеггера, прежде всего метод, сущностью которого является открывание того, что само-себя-в-себе-показывает. Предметом феноменологии выступает бытие сущего, а именно те

³¹ Подорога В. А. Выражение и смысл: Ландшафтные миры философии. – М.: Ad Marginem, 1995. С. 247.

³² Гайденок П.П. Прорыв к трансцендентному: Новая онтология XX века. – М.: Республика, 1997. С. 374.

³³ Фалёв Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера. – СПб.: Алетейя, 2008. С. 124.

³⁴ Gadamer H. G. Hegels Dialektik. Fünf hermeneutische Studien. Tübingen, 1971. S.68.

трансцендентально-априорные структуры, которые являются смыслом и основой эмпирических явлений. Феноменология, с одной стороны, как наука о бытии сущего, перетекает в онтологию, но, с другой стороны, Хайдеггер поднимает вопрос об отношении человеческого бытия к своему наличному бытию углубляясь в герменевтику, с её категорией «понимания», тем самым предавая феноменологическому методу герменевтическую направленность. Конструируя, благодаря специфичности немецкого языка, термин «Dasein», Хайдеггер выводит основополагающие доминанты человеческого существования.

Использованные источники:

1. Гайденок, П.П. Прорыв к трансцендентному: Новая онтология XX века / П. П. Гайденок. – М.: Республика, 1997. – 495 с.
2. Мотрошилова, Н.В. История философии: Запад - Россия - Восток. Кн. 4. Философия XX в.: Учебник для вузов / Н.В. Мотрошилова. – М.: Греко-латинский кабинет, 1999. — 448 с. — ISBN 5-87245-065-6.
3. Писарчик, Л.Ю. Проблема познания ценностей и концепция науки в феноменологии Э.Гуссерля. // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 1. С. 71-80.
4. Подорога В. А. Выражение и смысл: Ландшафтные миры философии. – М.: Ad Marginem, 1995.
5. Фалёв, Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера / Е.В. Фалёв. –СПб.: Алетейя, 2008 - 224 с.
6. Хайдеггер, М. Бытие и время / М. Хайдеггер. – 3-е изд. – СПб. : Наука, 2006. – 452 с. – ISBN 5-02-026947-6.
7. Хайдеггер, М. Время и бытие: статьи и выступления / М. Хайдеггер. – СПб. : Наука, 2007. – 621 с. – ISBN 978-5-02-026925-5.
8. Хайдеггер, М. Мой путь в феноменологию / Перевод В. Анашвили при участии В. Молчанова // Логос. 1995. № 6. С.303-309.
9. Gadamer H. G. Hegels Dialektik. Funf hermeneutische Studien. Tübingen, 1971. S.68.

*Перехода М.А.
магистр 1 курса
факультет гуманитарных и социальных наук
Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

МЕТАФИЗИКА КАК «СУДЬБА БЫТИЯ»

Аннотация: Показано существо метафизики как истории забвения бытия, выявлено, что в существовании сущего метафизика мыслит бытие, но не способна силами своего мышления выявить истину бытия

Ключевые слова: Метафизика, Мартин Хайдеггер, Онтология, бытие, Dasein.

METAPHYSICS AS A "DESTINY OF BEING"

Abstract: the essence of metaphysics as the history of the oblivion of being, it is revealed that the existence of the universal metaphysics thinks being, but can not force his thinking to reveal the truth of existence

Key words: Metaphysics, Heidegger Martin, Ontology, existence, Dasein.

Одним из ведущих в философствовании Мартина Хайдеггера после «Поворота» является вопрос о метафизике. Осмысление, данного вопроса нашло свое начало в «Бытии и времени», и далее в 1929 году окончательно утвердило себя, как требующее исследования, в докладе «Что такое метафизика?». Далее эта проблематика нашла свое рукописное запечатление в работах 40-х годов, во Введении и Послесловии к ранее прочитанному докладу. Записи, сделанные в 1936-1946 годах, увидели свет в 1954 году в работе «Преодоление метафизики». Если ранее шла речь об обосновании метафизики, то после «поворота» Хайдеггер ставит задачу её «снятия». Е.В. Фалёв отмечает, что все раннее философствование Хайдеггера оставалось «метафизическим»,³⁵ но на протяжении всего второго периода своего творчества мыслитель обращался к обсуждению судьбы бытия, судьбы и преодоления метафизики.

Вопрос о метафизике уходит корнями еще в Древнюю Грецию, но эту тайну происхождения, скрытую в настоящем, сумел прояснить только Хайдеггер спустя долгое время. Что открывает нам мысль Хайдеггера в том, о чем говорят уже на протяжении двух тысяч лет? Разве можно охарактеризовать это другое с абсолютно иной стороны? «Ведь его вопрос действительно новый»,³⁶ - констатирует ученик Хайдеггера Гадамер. «Он спрашивает, скорее, о том, что вообще открывает горизонт подобного вопрошания и образует то пространство, в котором движется вопрошание метафизики». ³⁷ Хайдеггер возводит в ранг вопросов то, что традиция метафизики считала несомненным: что вообще означает бытие? Что, в своем глубинном смысле означает метафизика?

Исследуя этимологию самого термина «метафизика» Хайдеггер выделяет более первичное слово «Фюсис», которое в переводе означает, не столько природу в узком новоевропейском звучании в противоположность истории, сколько в более широком, преднаучном, объемлющем не только природу и историю, но также и божественное сущее. Фюсис, в своем фундаментальном смысле, открывает себя как «самообразующее владычество сущего в целом»³⁸, к которому принадлежит и сам человек. Являет себя

³⁵ См.: Фалёв Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера. – СПб.: Алетейя. 2008, С. 125.

³⁶ Гадамер. Х.Г. Пути Хайдеггера: исследования позднего творчества. Минск: Прописки, 2007. С. 35.

³⁷ Там же. С. 35.

³⁸ Хайдеггер М. Преодоление метафизики // Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления. – СПб., 2007. С. 58.

фюсис как закон сущего человеком, посредством его речи — «логоса», понимаемом как «извлечение из утаенности». То есть фюсис полностью подчинен логосу, как несокрытости в смысле алетейи. Данное понимание метафизики находило свое место в милетской школе и у Гераклита, однако уже у Парменида Хайдеггер обнаруживает имплицитно содержащееся противоречие, двойственность, которая разрешится в теорию идей Платона. С этого момента вкладывается уже некая двусмысленность понятия Фюсис, которая ведет к рождению понятия «мета та фюсика» (метафизика). Потеря первоначального смысла фюсиса (фюсис, как внутренний закон) приводит к утверждению мира сверхчувственного. В самом «начале» метафизики, отмечает Хайдеггер, коренится и ее «конец», выражением которого стала теория идей Платона и становление трансцендентных христианских ценностей, «когда христианское богословие овладело греческой философией»³⁹. Метафизическое, в данном случае, являет себя как сущее, пусть и высшее, но одинаково наличествующее с другим сущим. Более того, важным мыслитель считает то, что сверхчувственный характер сущего в своем понятийном значении объединяется с нечувственными бытийными характеристиками последнего, тем, что недоступно чувствам. По мнению Хайдеггера, именно у Фомы Аквинского весьма содержательно проявилась запутанность традиционного понятия метафизики. Фома Аквинский ставил знак равенства между первой философией, метафизикой и теологией. Объявляя метафизику нормативной наукой, он выделяет три ее основные характеристики, три рода познания:

1. познание высших причин, *de prima causis*;
2. познание того, что обще всему, что мы можем познать с помощью интеллекта, *de ente*;
3. познание того, менее всего определяется отдельным, нечто существующее само по себе, *de Deus*.

Хайдеггер отмечает, что сам вопрос преодоления метафизики появляется в конкретную эпоху. Следовательно, бытийно-историческое осмысление есть одно из главных инструментов в данном аспекте. История нигилистического разворачивания метафизики соответствует истории бытия, где главным являет себя вопрос об истине, *«сущность «истории» есть изменение сущности истины»*,⁴⁰ ведь метафизика мыслится как *«судьба истины сущего»*.⁴¹

Метафизика в концепции мыслителя выступает как судьба европейской культуры, начиная от досократиков и их опыта «мыслить бытие», и заканчивая самим Хайдеггером, онтология которого стремится возратить истоки европейского опыта. Вся метафизика, от Платона до немецкого

³⁹ Хайдеггер М. Введение «Что такое метафизика?» // Хайдеггер М. Что такое метафизика? – М. : Академический проект, 2007. С. 59.

⁴⁰ Хайдеггер М. Парменид. – СПб.: Академический проект, 2009. С.125.

⁴¹ Хайдеггер М. Преодоление метафизики // Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления. –СПб., 2007. С. 177.

идеализма, и завершая Ницше, развивалась в модусе забвения бытия. Все же, почему бытие подверглось данному процессу? С возникновением метафизических учений, а точнее учения Платона об идеях, возникает главная сущностная черта метафизики – отождествление бытия с сущим. Сущее, или как его называет Хайдеггер в «Бытии и времени» – «наличное», отлично от традиционного понимания этого термина, так как включает в себя вообще все, что может стать «объектом» для «субъекта», все, что может стать доступным для мышления. «Бытие – вовсе не порождение мысли».42 А Западное мышление развертывалось равноправно как утверждение субъекта, относительно которого все сущее должно быть уяснено, прежде всего, как представленное, предоставленное ему в широком спектре возможностей, от наблюдения до распоряжения и преобразования. Таким образом, представление делается исчерпывающей характеристикой субъект-объектных отношений, и познания вообще. Можно характеризовать все западное мышление через истолкование «как» с помощью «что». Тогда каким образом возможно познание бытия? Познание бытия у Хайдеггера описывается как «скачок» (*der Sprung*), своего рода разрыв с областью сущего, благодаря которому бытие не выводится из чего-либо другого. Для того, чтобы мыслить бытие как таковое, необходимо «отскочить» от привычной почвы сущего в беспочвенность, поскольку бытие не есть почва, оно беспочвенно. Следовательно, вся предшествующая традиция могла помочь Хайдеггеру лишь косвенно, ведь нельзя заключать, что «наивысшая ценность состоит в том, чтобы заручиться сущим, которое виднеется за все, до сих пор познанным, и не замечать того, что надлежит понимать в первую очередь»43, то, что делает возможным все.

Мысль Хайдеггера о роковой судьбе западноевропейской цивилизации как забвения бытия ради сущего находит свое отражение в докладе, прочитанном в 1962 году. Он пишет: «Метафизика – это история «чеканок» бытия, то есть история того, с точки зрения Ereignis, как посылающее уклонялось в пользу данных в посылках посланий действующего позволения присутствовать присутствующему. Метафизика – это забвение бытия и, таким образом, история скрывания и ухода того, что дает бытие».44 В этом же послании был впервые введен термин Ereignis, который, вмеща в себя необъятное количество смыслов, стал одним из важнейших ориентиров, как для философствования Хайдеггера, так и для всей последующей философии. Ereignis (в русском переводе – Событие) синтезирует в себе два начала, предельное бытийное и человеческое, продуцируя сам порядок человеческой мысли, направленный на Священное. Событие имеет истинную связь со словом, речью, языком. В языке Событие открывается человеку и человек придает его бытию. Бытие, переломленное через человека, по мнению

⁴² Хайдеггер М. Послесловие к: «Что такое метафизика?» // Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления. – СПб., 2007. С. 39.

⁴³ Гадамер. Х.Г. Пути Хайдеггера: исследования позднего творчества. Минск: Пропилеи, 2007. С. 36.

⁴⁴ Хайдеггер М. Разговор на проселочной дороге: Избранные статьи позднего периода творчества. – М.: Высшая школа, 1991. С. 184.

Хайдеггера, и есть метафизика. «Метафизика есть основное событие в человеческом бытии».⁴⁵

Использованные источники:

1. Гадамер. Х.Г. Пути Хайдеггера: исследования позднего творчества. Минск: Пропилеи, 2007.
2. Гайденко, П.П. Прорыв к трансцендентному: Новая онтология XX века / П. П. Гайденко. – М.: Республика, 1997. – 495 с
3. Фалёв, Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера / Е.В. Фалёв. –СПб.: Алетейя, 2008 - 224 с.
4. Хайдеггер, М. Время и бытие: статьи и выступления / М. Хайдеггер. – СПб.: Наука, 2007. – 621 с. – ISBN 978-5-02-026925-5.

*Перехода М.А.
магистр 1 курса
факультет гуманитарных и социальных наук
Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ПОСТИЖЕНИЯ СМЫСЛА БЫТИЯ

Аннотация: Прояснена позиция Хайдеггера о роли языка как крова для «обитания в истине бытия».⁴⁶ Рассмотрена связь поэзии и языка как средств обращения к существу истины.

Ключевые слова: Язык, Феноменология, Мартин Хайдеггер, Онтология, бытие, Dasein.

*M.A.Perehoda, master degree
Orenburg State University, Orenburg, Russia*
**LANGUAGE AS A MEANS OF UNDERSTANDING THE MEANING
OF LIFE**

Abstract: Clarified position of Heidegger on the role of language as a shelter for "dwelling in the truth of being". The relation of poetry and language as a means of circulation to the substance of truth.

Key words: Language, Phenomenology, Martin Heidegger, Ontology, existence, Dasein.

На протяжении всего своего творчества Хайдеггер обращался к разработке вопроса о языке, пытаясь с разных точек зрения определить его отношение к бытию. Первый период философствования на данную тематику являл язык как экзистенциал Dasein, вопрошающий смысл бытия. После «поворота» Хайдеггер обращает свои притязания к вопросу о сущности самого языка как способу существования бытия во времени, как средству

⁴⁵ Хайдеггер М. Что такое метафизика // Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления. – СПб., 2007. С. 37.

⁴⁶ Хайдеггер М. Письмо о гуманизме // Время и бытие: статьи и выступления. –СПб.: Наука, 2007. С.195.

постижения бытия.

Отметим три структурных компонента, которые в равной мере конституируют Dasein как «бытие-в». Это - *настрой* (Befindlichkeit), *понимание* и *речь*. *Настрой* не есть психологическое, субъективное, или иное отношение человека к миру. *Настрой* – это фундаментальный экзистенциал, установка на восприятие мира, предрасположенность к его познанию. *Понимание*, являясь вторым структурным компонентом человеческого существования, следует осязать онтологически. С онтической стороны *понимание* есть одно из возможных способов познания, такое же, как, например, объяснение. *Понимание* и объяснение как разновидности познания производны от первичного экзистенциального понимания, которое характеризует состояние Dasein до всякого конкретного познания. Структуру понимания как экзистенциального измерения Dasein составляют: способность быть (Sein-können), проект (Entwurf) и взгляд (Sicht). Третьим экзистенциалом является *речь*. Хайдеггер отмечает, что все три экзистенциала независимы и не сводимы друг к другу, но любой из них предполагает наличие остальных: для того чтобы могла состояться речь, необходимы *настрой* и *понимание*, которые со своей стороны находят свое выражение в речи.

Восстанавливая процесс происхождения языка мыслитель говорит о том, что сам язык остается в долгу перед человеком, так как человек экзистируя, сущностно представляет собой «бытие-в», то есть как таковой конституирован при помощи *настроя*, *понимания* и *речи*. Фундаментальную связь речи и языка с бытием человека Хайдеггер определяет следующей мыслью: «человек кажет себя как сущее которое говорит».⁴⁷ Причем в основе этого определения лежит не способность человека к производству акустических знаков, а то, что его способ существования заключается в открытии мира и самого себя в нем при помощи языка. Язык здесь оказывается экзистенциально соразмерным Dasein.

Функция, которую выполняет язык, есть исконно противоположная, чем та о которой толкуют лингвисты. Язык не есть средство общения. Язык – разобщает. Общение, сообщение — никогда не перенос каких-то переживаний, например мнений и пожеланий, из внутреннего мира одного субъекта во внутренний мир другого. Со-присутствие всегда заранее уже дает о себе знать в со-настроенности и в со-понимании. Со-существование в речи «эксплицитно» со-общено, т. е. оно уже было, только еще не было настолько раздельным, было слишком слитным, и только в речи и благодаря речи разделено на со-существующих. Таким образом, истина дистанцируется от человека. Воплотившись в своеобразного носителя «истины», язык неминуемо увеличивает сферу своего влияния, функционируя непрерывно во времени и захватывая новые пространства. Интерсубъективная система языка укрепляет свою власть за счет превращения общепринятого в общезначимое

⁴⁷ Хайдеггер М. Бытие и время. – СПб.: Наука, 2006. С.165.

и объективное. Языковой тоталитаризм сопровождается тенденцией к «сокрытию» существа сущего, включая собственное Dasein человека.

Итак, согласно «Бытию и времени», - «Вовне-выговоренность речи есть язык»,⁴⁸ но во второй период творчества Хайдеггер уже говорит о первичности языка по отношению к сущему. Язык есть способ выражения бытия. Данная идея, с первого взгляда ставит в тупик. Действительно, каким образом *язык говорит*? Как язык может быть первичным по отношению к человеку? Хайдеггер настаивает на том, что язык не есть человеческая деятельность или средство коммуникации. Иначалью, до появления человека, язык говорит «как звон тиши», которая «тишит тем, что она носит мир и вещи в их сущности». ⁴⁹ Таким образом, мир еще до рождения человека не нем. Для того, чтобы человек заговорил, он должен слышать бытие; таким образом, условия возникновения бытия – слушание и понимание. «Язык – это память о всех событиях понимания»,⁵⁰ которые находили себя в нём. С помощью события, посредством мышления, достигается понимание и слышание бытия. «Событие - это условие перевода языка бытия на язык человека»,⁵¹ событие – это укорененность человека в бытии.

Сущностью языка, следуя вышесказанному, для Хайдеггера является то, что язык – сказывается. Таким образом, сказ есть фундаментальное и глубинное в языке, рождающееся на стыке бытия и сущего. Язык представляет собой точку встречи человека и бытия. Смыслом данной встречи является открытость, соприкосновение с истиной. Открытие вещи языком Хайдеггер представляет по аналогии с ее освещением, выводением ее из небытия за счет направленного внимания и понимания.

Хайдеггер, назвав язык «домом бытия», помещает в центр своей концепции язык как горизонт герменевтической онтологии. При этом, абсолютизируя язык, мыслитель заключает в нем единственное бытие, которое может быть познано и поэтому является основным предметом и средством герменевтики. Философская герменевтика до Хайдеггера, использовала герменевтический круг в иных, не онтологических и единых его аспектах, а скорее как дихотомию «субъекта и объекта», как взаимообусловленность объяснения и интерпретации, с одной стороны, и понимания — с другой. Согласно мысли Хайдеггера герменевтический круг определен не формальным условием понимания как метода познания, а онтологическими его условиями как основного определения человеческого существования. Поскольку герменевтический круг выражает взаимообусловленность истолкования бытия человеком и человеческого самоистолкования, постольку задача герменевтики состоит не в том, чтобы

⁴⁸ Там же. С.161.

⁴⁹ Хайдеггер М. Язык. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Article/_Heidegger_Jazuk.php (Дата обращения: 29.05.2015).

⁵⁰ Фалёв Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера. – СПб.: Алетейя, 2008. С. 140.

⁵¹ Соболева, М. Е. Философия как «критика языка» в Германии. – СПб.: Издательство С.–Петербургского университета, 2005. С. 158.

выйти из него, а в том, чтобы в него войти. Чувство – это наиболее верный способ войти в герменевтический круг. Но чувство должно не только предварять, но и сопровождать литературные исследования на всем пути следования от гипотетических предположений до удостоверенных утверждений.

Итак, язык, указывает Хайдеггер, есть «дом бытия». «Поскольку, мы люди, чтобы быть тем, что мы есть, встроены в язык и никогда не сможем из него выйти...». ⁵² Человек в присутствии, прежде всего, захвачен языком, чья сущность ему неведома, а поэтому для сохранения, сбережения бытия человек должен из многословия вступить в область молчания. Молчание Хайдеггера — это не отказ от мира, но оно должно выступать как прелюдия к «настоящему диалогу о языке», то есть оно способно даровать возможность войти в сферу другого языка, другого мировосприятия. Человек не может выйти из языка, выступающего в роли дома бытия, но он проходит по тропам молчания, соседствует с бытием и через вопрошание стремится к пониманию, поиску своего места. Итак, «язык есть дом бытия», ⁵³ мифопоэтический дом. Рождение слова, имени для вещи или явления, по Хайдеггеру, есть сущность поэтического творчества, ведь «мыслители и поэты хранители этого жилища». ⁵⁴ В ходе него язык определяет действительность и выступает в своей сущности тем, кто дарит бытие.

Использованные источники:

1. Соболева, М. Е. Философия как «критика языка» в Германии / М. Е. Соболева. – СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 2005. – 412 с. – ISBN 5-288-03691-8.
2. Фалёв, Е.В. Герменевтика Мартина Хайдеггера / Е.В. Фалёв. –СПб.: Алетейя, 2008 - 224 с.
3. Хайдеггер, М. Время и бытие: статьи и выступления / М. Хайдеггер. – СПб. : Наука, 2007. – 621 с. – ISBN 978-5-02-026925-5.
4. Хайдеггер М. Язык. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Article/_Heidegger_Jazuk.php (Дата обращения: 29.05.2015).

*Петлюк В.Ю.
независимый исследователь
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ В РОССИИ В ПЕРВЫЕ ГОДЫ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ

Явление перенакопления предсказал К. Маркс. Перенакопление отличается от периодического перепроизводства. Признаки перенакопления обнаруживаются в современной России. Показано, как перенакопление

⁵² Хайдеггер М. Письмо о гуманизме // Хайдеггер М. Время и бытие: статьи и выступления. –СПб.: Наука, 2007. С.192.

⁵³ Там же. С. 192.

⁵⁴ Там же. С. 192.

сложилось с первых лет Советской власти, какие негативные явления вызвало, к каким последствиям в конечном счете привело.

Ключевые слова: Россия, СССР, Советская власть, К. Маркс, накопление, перенакопление, заработная плата, производительность труда, банкротство, смена способов производства.

JEL: E11, J11, N14.

ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ В РОССИИ В ПЕРВЫЕ ГОДЫ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ

Согласно теории Маркса, последняя стадия развития товарной экономики заключается в перенакоплении условий труда⁵⁵. Эта последняя стадия проходит две формы. Первая форма – перенакопление с перенаселением, вторая – абсолютное перенакопление. Признак перенакопления встречается в современной России – это опережение темпов роста фонда заработной платы над производительностью труда, на которое не раз обращали внимание экономисты. История СССР позволяет проследить в реальности явление перенакопления. Перенакопление, как конечную стадию развития, надо отличать от временного перепроизводства, которое вызывает периодические экономические кризисы.

ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ С ПЕРЕНАСЕЛЕНИЕМ

Принятый в октябре 1917 г. Декрет о земле отражал интересы самой массовой части производителей России – мелкотоварного крестьянства. Положения декрета были направлены, прежде всего, против действующего при рыночной экономике закона концентрации капитала. Этому служили следующие нормы. Земельный надел не подлежал отчуждению: ни продаже, ни сдаче в аренду, ни каким-либо другим образом. Запрещалось использование наемного труда. Земля распределялась между трудящимися по трудовой или потребительной норме. Земельный фонд подлежал периодическим переделам.

Положения декрета ограничивали явление концентрации, но не могли исключить его полностью, поэтому правительство боролось с явлением путем кооперирования бедняков и оказания кооперативам государственной помощи.

Главная помощь государства кооперативам заключалась в обеспечении их различными орудиями труда и техникой, семенами, кредитами. За три года, с 1924 по 1927 гг., число тракторов в сельском хозяйстве страны возросло с 2560 штук до 24504, увеличившись почти в 10 раз⁵⁶. Промышленность в это время дала сельскому хозяйству, кроме тракторов, миллионы плугов, борон, сотни тысяч сеялок, жаток и косилок для конной тяги⁵⁷. Факт накопления усовершенствованных условий труда очевиден. Но в это же время происходил

⁵⁵ К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. – Изд. 2, – М., 1961. – Т. 25, часть 1. – С. 275-285.

⁵⁶ СССР за 15 лет. Статистические материалы по народному хозяйству. – М., 1932. – С. 115.

⁵⁷ История социалистической экономики СССР: в семи томах. – М., 1977. – Т. 3. – С. 334.

рост числа наемных рабочих на селе с 816 тыс. в 1920 до 2310,9 тыс. в 1928, т.е. часть крестьянских хозяйств разорялась, и самостоятельные производители переходили в разряд наемных рабочих - батраков⁵⁸.

Механизм этого явления понятен. Рационализация производства ведет к снижению нормы прибыли, а те хозяйства, куда рационализация еще не проникла, разоряются. В данном случае наблюдается первая форма перенакопления, которая вызывает перенаселение. Надо обратить внимание, что в 20-х годах не было кризиса перепроизводства, за счет которого можно было бы объяснить рост числа батраков, государство готово было закупить у крестьян весь товарный хлеб, поэтому появление массы наемных рабочих можно объяснить только явлением перенакопления, его первой формой.

Часть батраков уходила в города, а потому стало расти городское население, и пополняться трудовыми ресурсами промышленность. Другая часть батраков нанималась к своим более успешным соседям, так стал формироваться класс кулаков. В 1927-28 кулаки спровоцировали хлебозаготовительный кризис. Используя различные формы эксплуатации, они накопили значительные запасы хлеба и требовали за него от государства непомерную цену, отказывались продавать хлеб на рынке. В городах и в селах возникла угроза голода, была приостановлена закупка сельскохозяйственной техники за рубежом. Однако численность кулаков составляла всего 4-5% населения, и государство нашло принудительные средства для преодоления трудностей.

Кризис показал, что незначительное число кулаков может поставить на колени целое государство, остановить его индустриальное развитие, вызвать среди населения городов и сельской бедноты голод. Необходимость коллективизации стала очевидной для основной массы крестьянства. Многолетняя помощь правительства кооперированным крестьянам, пропаганда коллективных форм хозяйствования подготовили крестьян для коллективизации, а хлебозаготовительный кризис 1927-1928 гг. стал спусковым механизмом для нее – с 1929 года крестьяне стали стихийно объединяться в колхозы, а в 1930 г. коллективизация приобрела массовый характер.

Итак, накопление усовершенствованных условий труда на протяжении 20-х годов прошлого века в СССР превратилось в конце этого же десятилетия в перенакопление, которое проявилось в увеличении числа безработных на селе, возникновении и росте кулачества, кризисе хлебозаготовок. Поэтому перенакопление средств производства на селе можно назвать конечной причиной, которая подтолкнула массы к стихийной коллективизации. Если в 1928 г. в колхозы были объединены 1,7% крестьянских дворов, то в 1930 г. их стало уже 23,6%, в 1932 г. – 61,5%, в 1934 – 73% ⁵⁹

⁵⁸ История социалистической экономики СССР: в семи томах. – М., 1977. – Т. 3. – С. 326.

⁵⁹ Социалистическое строительство. Статистический ежегодник. – М., 1935. – С. XXXIX.

ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ ТРУДА

Коллективизация коренным образом изменила характер труда крестьянина. Из индивидуального производителя, знающего все отрасли хозяйства понемногу, хранящего дедовские традиции в земледелии, он становился членом трудового коллектива, должен был занять определенное место в коллективном разделении труда - стать специалистом той или иной отрасли хозяйства, должен был подчиниться общей дисциплине труда. А вот к этому крестьянство еще не было подготовлено. Ни требуемых знаний, ни опыта коллективного труда, ни знания новой техники крестьяне не имели.

Как только появились первые признаки стихийной коллективизации, большевики постарались подготовиться к ее более широкому распространению. В ноябре 1929 г. на Пленуме ЦК ВКП(б)60 был намечен целый ряд мероприятий: строительство дополнительных заводов по производству сельскохозяйственных машин и оборудования, заводов по переработке сельскохозяйственной продукции. Предусматривались различные формы обучения колхозников, повышение культурного уровня путем распространения радио, кино и прессы и т. д. На помощь селу решено было направить не менее 25 тыс. рабочих с достаточным организационно-политическим опытом. Обращалось особое внимание на необходимость поднятия производительности труда в колхозах. Отдельный раздел постановления пленума относился к мероприятиям для Украины. В нем отмечались особенности края, которые затрудняли здесь коллективизацию: значительное число хуторских и отрубных хозяйств, большое количество кулацких элементов, недостаточное вовлечение пролетарских элементов города и деревни в партийные и руководящие органы. Все это сказалось в последующем на возникновении голода на Украине.

Но принятых партией мер оказалось недостаточно, в 1930 г., в первом году массовой коллективизации, страна столкнулась с неприятным фактом: «Во многих случаях уборка не была доведена до конца, потери в колхозах оказались очень велики» - так было отмечено в резолюции июньского 1931 г. Пленума ЦК ВКП(б)61. Однако и в следующем году колхозы не смогли дать ожидаемого объема зерна. Причины были следующие: большие потери урожая во время уборки, плохая организация тракторного и конского парка, неудовлетворительная организация труда. Целый ряд областей страны в 1932 г. были охвачены голодом, а Украина пострадала в наибольшей степени.

Тогда партия пошла на жестокие меры. В январе 1933 г. вновь собрался Пленум ЦК62, который принял решение о создании политотделов в МТС и совхозах с чрезвычайными полномочиями. Политотделам удалось наладить

⁶⁰ См. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М. Политиздат, 1984. – Т. 5. – С. 18-48.

⁶¹ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М., Политиздат, 1984. – Т. 5. – С. 296.

⁶² См. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М., Политиздат, 1984. – Т. 5. – С. 21-32.

правильную работу на селе. Если в 1931, 1932 гг. валовые сборы зерна составили порядка 690 млн. центнеров, то уже в 1933 г. зерна было собрано 898 млн. центнеров, в 1934 – 894 млн. центнеров⁶³ – продовольственная проблема была снята. Это позволило отменить с 1 января 1935 г. карточную систему обеспечения продовольствием жителей городов, действовавшую с 1928 г., и отказаться от чрезвычайных методов организации работы на селе – политотделы МТС и совхозов были преобразованы в обычные партийные органы⁶⁴.

Итак, массовый переход к коллективной форме труда споткнулся о неподготовленность масс. Если в обычном устоявшемся производстве работники сначала получают среднее образование, затем специальное, а потом поступают на предприятие, в котором вся работа уже организована и налажена, и для каждого работника написана должностная инструкция, то в СССР в период коллективизации все процессы протекали одновременно: крестьяне учились грамоте, получали специальность, учились работать на новой еще не виданной технике, учились дисциплине труда. Это значит, что новые организационные формы труда, коллективного труда в колхозах, возникли настолько быстро, что население не было к ним подготовлено, т. е. мы имеем здесь дело с перенакоплением колхозной организации труда. Именно в этом перенакоплении и следует видеть причину голода 1932-1933 гг. в СССР.

Коллективизация подтолкнула крестьян к получению новых знаний. Борьба с неграмотностью в стране превратилась из политики государства в общенародное дело – стремительно выросло число граждан, обучающихся в сельских школах. Если в 1928-29 учебном году их посещало 8,67 млн. человек, то в 1932-1933 учебном году их количество возросло до 16,5 млн., а в 1938-1939 – 22,1 млн. человек⁶⁵. Это явление лишний раз свидетельствует, что коллективизация не была насильственной, как это принято писать сегодня.

Массовая коллективизация и обеспечение колхозов техникой вели к тому, что на селе стали высвобождаться трудовые ресурсы. Государство направило их на строительство фабрик и заводов. Коллективизация стала источником трудовых ресурсов для ускоренной индустриализации. Только с 1928 по 1935 гг. в города переехало 17657 тыс. человек⁶⁶, население сел лишилось 15% жителей трудоспособного возраста, население городов пополнилось на 67%, так как в 1928 г. на селе проживало 120714 тыс. человек, а в городах – 26316 тыс.⁶⁷ Это означало, что началась ускоренная урбанизация, которая влекла за собой рост производительности общественного труда, повышение культурного уровня населения, улучшение

⁶³ СССР в цифрах 1935 г. – М., 1935 г., – С. 97.

⁶⁴ см. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М., Политиздат, 1985. – Т. 6. – С. 182-185.

⁶⁵ Социалистическое строительство Союза ССР (1933-1938 гг.). Статистический сборник. – М., 1939. – С. 118.

⁶⁶ Социалистическое строительство СССР. Статистический сборник. – М., 1936 г. – С. 545.

⁶⁷ Численность, состав и движение население СССР. Статистические материалы. – М., 1965 г. – С. 9.

бытовых условий.

В процессе индустриализации государство столкнулось с той же проблемой неподготовленности кадров. Преодоление неграмотности, профессиональное обучение, строительство и освоение новых предприятий, а также выстраивание государственной системы управления промышленностью - все происходило одновременно. Создание множества новейших заводов и фабрик при отсутствии подготовленных квалифицированных работников и следует назвать перенакоплением промышленных предприятий.

Поступление безграмотных или малограмотных рабочих приводило к значительному росту аварийности. В авариях гибли люди, пропадала дорогостоящая техника. Показательным с этой точки зрения является письмо летчика-инженера И. П. Белозерова наркому обороны СССР К. Е. Ворошилову от 1935 г.⁶⁸, в котором он сравнивает качество поступающих самолетов, и тех что были произведены за пять-семь лет до этого, когда заводы были укомплектованы профессиональными рабочими. Он сообщает, что раньше техника с заводов не подводила, а теперь приходит с многочисленными дефектами.

Не только крестьяне не готовы были к преобразованиям. Интеллигенция, особенно дореволюционная, также оказалась не готова к внезапным реформам. Вплоть до массовой коллективизации основная форма хозяйствования – индивидуальное крестьянское производство, оставалось таким же, как и при царе. Кто мог предположить, что кооперативы станут массово превращаться в колхозы с новой техникой, новой организацией труда, что именно теперь, после десяти лет Советской власти, начнутся самые революционные фундаментальные преобразования? Неподготовленность интеллигенции стала тем условием, благодаря которому возникли плохая организация производства и прямое вредительство со стороны той ее части, которая не верила в новую экономическую модель.

Высокая аварийность и плохая организация производства вели к обострению социальных отношений. Со стороны рабочих по отношению к инженерам появилось недоверие, доходившее до прямого гонения на них. Это гонение получило самостоятельное название «спецеедство».

Правительство в своих постановлениях осуждало «спецеедство». Первый раз это было сделано на ноябрьском 1929 г. Пленуме ЦК ВКП(б): «Партийные организации должны не допускать двух крайностей: с одной стороны, слепого доверия к явно враждебным специалистам, с другой – сплошного недоверия к лояльным специалистам, что в отдельных случаях принимает характер спецеедства»⁶⁹. Потом на это обращалось внимание в Постановлении СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 28 апреля 1937 г. о работе

⁶⁸ Письмо летчика-инженера И. П. Белозерова наркому обороны СССР К. Е. Ворошилову о неудовлетворительной работе авиазаводов. 23 мая 1935//АП РФ. Ф. 3. Оп. 46. Д. 6. Л. 54-60. Подлинник.

⁶⁹ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М. Политиздат, 1984. – Т. 5. – С. 26.

угольной промышленности Донбасса: «Осудить применяемую некоторыми партийными и в особенности профсоюзными организациями практику огульного обвинения хозяйственников, инженеров и техников, а также практику огульных взысканий и отдачи под суд, подменяющую и извращающую действительную борьбу с недостатками в хозорганах»⁷⁰. Как видим, гонение на интеллигенцию в 30-е годы было вызвано не жестокостью Сталина, а обострением классовых противоречий между рабочими и интеллигенцией в связи с ошибками в управлении и высокой аварийностью на производстве.

В связи с массовой коллективизацией стал действовать еще один негативный экономический фактор. Этот феномен предсказан К. Марксом. С переходом от индивидуального крестьянского труда к коллективному исчез общероссийский товарный рынок (остались только местные колхозные рынки). Вместе с исчезновением рынка исчезла и рыночная конкуренция, основная масса товаров в стране стала обмениваться по твердым государственным ценам. В своей работе «Нищета философии» К. Маркс предполагает такую товарную экономику, когда «конкуренция исчезла», и работники спокойно могут обмениваться продукцией, согласно затраченному времени⁷¹. Предположив такие условия, он показывает, что работникам будет выгодно тратить «шесть часов труда» там, где требуется только один час. Это означает, что без рыночной конкуренции, но при сохранении товарного производства, интенсивность и качество труда работников будут снижаться.

Надо обратить внимание на то, что модель товарной экономики без рынка, с государственным ценообразованием, не принадлежит К. Марксу. Наоборот, Маркс и Энгельс называли такую модель мелкобуржуазным социализмом, государственным капитализмом или государственным социализмом. В целом ряде своих известнейших работ: «Анти-Дюринг», «Нищета философии», «Маркс и Ротбертус» – они дали развернутую критику такой экономике, предсказав ее скорую и неминуемую гибель.

АБСОЛЮТНОЕ ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ

Перенакопление колхозов, новых заводов и фабрик, т.е. новых форм производства, и отсутствие конкуренции производителей – не единственные негативные факторы, возникшие в связи с коллективизацией. Объединение крестьян в колхозы ликвидировало батрачество на селе, а рост промышленности покончил с безработицей в городах. 1930-й г. считается годом ликвидации безработицы в СССР. В стране сложилось такое положение, когда все трудовые ресурсы были вовлечены в производство. Так был достигнут предел, который Маркс называл абсолютным перенакоплением.

⁷⁰ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М. Политиздат, 1985. – Т. 6. – С. 391.

⁷¹ См. Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения: Изд. 2. – М., 1961. – Т. 4. – С. 99.

Первым следствием перенакопления явилась высокая текучесть кадров. Текучесть вносила дезорганизацию в производство, снижала качество труда и его производительность, препятствовала росту квалификации персонала.

Вот как взаимосвязь дефицита рабочей силы, текучести кадров и дезорганизации производства отразились в документах той эпохи. 3 сентября 1930 г. в газете «Правда» было опубликовано Обращение ЦК ВКП (б) «О третьем годе пятилетки». В обращении сказано: «Особое значение для выполнения плана в этом году имели происшедшие изменения в хозяйственной обстановке, сказавшиеся особенно сильно в вопросе о рабочей силе и прежде всего в вопросе о ее *текучести*. Громадный размах социалистической индустриализации, вовлечение в связи с этим в производство всех старых кадров рабочих и огромного слоя новых рабочих, особенно из деревни, и одновременно с этим развернувшееся колхозное и совхозное строительство, при наличии к тому же повышенного урожая, внесли крупнейшие изменения по сравнению с тем периодом, когда кадры безработных в городах были сравнительно еще значительны, а в мелких индивидуальных крестьянских хозяйствах особенно остро сказывался избыток свободных рабочих рук»⁷². И далее: «Наиболее ярким проявлением растерянности хозяйственных органов и профсоюзов и непринятия ими своевременных мер для борьбы с текучестью, подрывающие трудовую дисциплину и вносящей дезорганизацию в производство, следует признать создавшееся в связи с новой хозяйственной обстановкой положение с рабочей силой на предприятиях Союзугля, Урала, на ряде строителств и даже на отдельных предприятиях Москвы и Ленинграда, приведшее к крупнейшим прорывом производственных программ»⁷³.

Как видим, понимание взаимосвязи перенакопления, текучести и низкого качества труда здесь представлены в явном виде, однако считалось, что с текучестью можно справиться если улучшить бытовое обслуживание рабочих, повысить заработную плату, выделить квартиры, наконец, провести воспитательную работу с персоналом, или ужесточить условия перехода с одного предприятия на другое. Не было и нет понимания того, что в основе текучести лежало перенакопление - это фундаментальное отношение между двумя основными факторами товарного производства – трудом и средствами производства, а раз так, то оно будет разрушительно действовать до конца данных производственных отношений.

Другим следствием абсолютного перенакопления явился трудно сдерживаемый рост заработной платы. Дело в том, что при господстве товарного производства рабочая сила превращается в товар, а значит цена рабочей силы, заработная плата, определяется законом спроса и предложения. В период индустриализации промышленность постоянно испытывала

⁷² КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М. Политиздат, 1984. – Т. 5. – С. 201.

⁷³ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК: в 15 т. – М. Политиздат, 1984. – Т. 5. – С. 203.

недостаток рабочей силы, спрос на нее был высокий, поэтому цена ее повышалась – зарплата росла. Более того, ее рост обгонял рост производительности труда. За первую пятилетку (1928-1932 гг.) средняя зарплата выросла на 100%⁷⁴, а среднегодовая выработка на одного рабочего, только на 36,7 %⁷⁵. За период с 1933 по 1938 гг. среднегодовая зарплата рабочего выросла на 121,4%⁷⁶, а производительность труда на одного рабочего на 85%⁷⁷.

Опережение темпов роста заработной платы над производительностью труда приводило к дефициту бюджета. Во времена Сталина этот недостаток возмещался за счет займов у населения под 4 % годовых.

Как же работала промышленность под воздействием названных выше неблагоприятных факторов? На материалах 17 партконференции ВКП (б), происходившей в 1932 г., можно познакомиться с недостатками в промышленности⁷⁸. Представитель только что созданного наркомата легкой промышленности сокрушался, что предприятия шьют костюмы, у которых одна пола выше другой, а рукава имеют разную длину. В погоне за количеством изделий шьют костюмы на карликов. Жаловался, что урожайность хлопка вдвое ниже чем до революции, что собранный механически хлопок, привозимый из Средней Азии, имеет сору до 20% в каждой кипе. О расточительном расходе материалов рассказал в отчетном докладе нарком тяжелой промышленности Г. К. Орджоникидзе. Он привел пример производства паровозов на четырех заводах. Готовый паровоз весит одинаково на всех заводах около 100 тонн, а вот отходы металла на одном заводе 20 тонн, на другом 28, на третьем – 30, на четвертом – 33 тонны. Секретарь ВЦСПС (Всесоюзный центральный совет профессиональных союзов) Шверник Н. М. приводил многочисленные факты перерасхода фонда заработной платы, а также распространенные случаи, когда на предприятиях *рост фонда заработной платы обгонял рост производительности труда (выделено автором)*. Низкое качество, расточительный расход материалов, сырья, перерасход заработной платы, рост себестоимости - вот какие черты советской экономики проявились сразу с начала коллективизации и индустриализации. Указанные недостатки сохранились в России до конца Советской власти. Но низким качеством труда было не только непосредственно на производстве, но и в управлении. Отсюда, плохая организация труда, плохое планирование и т.д., и т. п.

Особенность наступившего в 30-х годах абсолютного перенакопления состояла в том, что при занятости всех трудящихся в общественном хозяйстве между двумя основными отраслями производства существовала диспропорция. В сельском хозяйстве была сосредоточена большая часть

⁷⁴ Социалистическое строительство СССР. Статистический сборник. – М. 1936 г. – С. XXVI-XXVII.

⁷⁵ Социалистическое строительство СССР. Статистический сборник. – М. 1936 г. – С. XXXV.

⁷⁶ Социалистическое строительство Союза ССР (1933-1938 гг.) Статистический сборник. – М., 1939. – С. 20.

⁷⁷ Социалистическое строительство Союза ССР (1933-1938 гг.). Статистический сборник. – М., 1939. – С. 38.

⁷⁸ См. XVII конференция ВКП (б): Стенографический отчет. – М., 1932. – С. 296.

населения и трудовых ресурсов. Техника, которая поступала селу, повышала здесь производительность труда, а значит, в колхозах образовывался избыток трудовых ресурсов. А вот в промышленности, где возникали новые предприятия, постоянно ощущался недостаток работников. Непрерывный приток работников в промышленность из сельского хозяйства снижал противоречие между наличным числом работников и все возрастающими вложениями в создание рабочих мест. Это придавало абсолютному перенакоплению относительную устойчивость, так что экономика могла функционировать не разрушаясь до тех пор, пока не иссякнут трудовые ресурсы на селе.

Эта относительная устойчивость продолжалась до середины 70-х годов прошлого века. За это время удалось поднять культурный уровень граждан, обучить все взрослое население специальностям и приучить к дисциплине труда, выстроить и усовершенствовать все системы государственного управления. Но к этому же времени противоположность между трудом и капиталом, между работниками и постоянно создаваемыми рабочими местами, достигла такого уровня, что никакая система управления не могла справиться с негативными последствиями перенакопления. За период с 1976 по 1980 ежегодный прирост производительности труда составил 3,3%, а заработной платы - 5%, с 1980 по 1985 соответственно 2,7 % и 4,2 %. Это означало разорение государства. Когда в 1985 Горбачев М. С. встал «у руля тонущего корабля», внутренний долг государства составлял 18,2% от ВВП, или 38% бюджета 1985 г.⁷⁹

Таким образом, явление перенакопления прошло в первые годы Советской власти указанные К. Марксом формы. Первая форма перенакопления обострила отношения между крестьянством и кулачеством, она вызвала переход к коллективизации. Вторая форма перенакопления – абсолютное, в начале проявилась текучестью кадров, а в конечном счете привела к банкротству экономики СССР и смене государственной формы собственности на частную, государственного ценообразования на рыночное. Можно сделать вывод, что в СССР перенакопление не только обостряло классовые отношения, но и приводило к смене способа производства. Исследование позволило также установить и такую форму перенакопления, как – перенакопление новых форм труда: колхозов, заводов и фабрик, которое вызвало в стране недостаток продовольствия и обострение классовых противоречий.

Представленный материал должен оказать помощь в распознавании перенакопления в экономике современной России.

Использованные источники:

1. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898-1988) : в 15 т. / ред. А. Г. Егорова, К. М. Боголюбова. - 9-е изд. – М. : Политиздат, 1983-1990.

⁷⁹ Народное хозяйство СССР в 1989 г. Статистический сборник. – М. 1990. – С. 614.

2. XVII конференция ВКП (б): Стенографический отчет. – М. : Партиздат, 1932. – 296 с.
3. История социалистической экономики СССР: в 7 т. / отв. ред. И. А. Гладков, В. А. Виноградов – М. : Наука, 1977-1980.
4. Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. – Изд. 2, – М., 1961. – Т. 25, часть 1. – 545 с.

Петросян М.Э.
студент 1курса магистратуры
факультет «Институт экономики, управления и права»
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Аннотация

В данной статье рассмотрены подходы различных отечественных авторов к оценке эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова

Инвестиции, экономическая эффективность, инвестиционный проект.

В современном мире острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование. Это особенно актуально в тех условиях, в которых Россия находится на данный момент. Важность инвестирования в нашей стране обусловлена сложными отношениями с западными странами, экономическими санкциями и, как следствие, ориентацией на отход от сырьевой экономики и стремлением развивать внутреннее производство.

Для того чтобы развитие было положительным, инвестиционные вложения должны быть эффективными. В связи с этим, требуется глубокое изучение, анализ и оценка всей имеющейся технико-экономической и финансовой информации; оценка предполагаемого будущего эффекта от вложенных средств. Все это позволит наиболее грамотно сравнить все альтернативные варианты и выбрать наиболее доходный проект.

Инвестиционная деятельность во всех формах и видах сопряжена с риском, который представлен вероятностью возникновения непредвиденных финансовых потерь в условиях неопределённости.

Применение разнообразных методов оценивания риска позволяет уменьшить число ошибок, ограничивает иррациональную деятельность за счёт оптимального выбора и грамотных решений, и тем самым повышает вероятность получения положительного эффекта от вложенных средств.

Оценка эффективности инвестиций является наиболее важным этапом в процессе принятия инвестиционных решений, ведь сроки возврата вложенных средств и темпы развития предприятия зависят именно от того, насколько объективно, качественно и всесторонне проведена эта оценка.

Теория экономического обоснования инвестиций широко освящена и в

зарубежной и в отечественной литературе. Однако, как показывает анализ литературных источников, с точки зрения многих отечественных авторов расчет и интерпретация показателей оценки эффективности инвестиций носят противоречивый характер. Такая ситуация говорит о возрастании необходимости корректировки существующих в литературе точек зрения, в соответствии с реальностью и практической применимостью.

Ример М.И. в своих работах указывает на необходимость дальнейшего совершенствования методики оценки эффективности проектов в прогнозных ценах (с учетом инфляции). Он также предлагает миновать процедуру дефлирования.[4]

Набиуллина Э.С. считает, что время, когда конкурентоспособность поддерживалась дешевизной сырья, рабочей силы и заниженным курсом рубля уходит в прошлое. Постоянное удорожание энергоносителей ведет к увеличению издержек предприятий. Эта тенденция вряд ли изменится в ближайшие годы. Таким образом, значительное повышение эффективности становится чрезвычайно важным, а также требует инвестиций и новых технологий.[3]

Виленский П.Л., и Лившиц В.Н. довольно полно раскрывают все аспекты оценки эффективности инвестиционных проектов. По мнению авторов, определение приемлемого для инвестора уровня экономической эффективности инвестиций является наиболее сложной областью экономических расчетов, так как здесь надо свести воедино все множество факторов различных интересов потенциальных инвесторов, учесть труднопредсказуемые изменения во внешней среде, а также системы налогообложения в условиях нестабильной экономики. Все это усложняется в связи с тем, что оценка эффективности должна базироваться на соответствующей информации за весьма длительный расчетный период.

Авторы выделяют следующие виды эффективности проектов.



Рис.1. Виды эффективности инвестиционных проектов

Эффективность проекта в целом оценивается для презентации проекта и определения его привлекательности для инвесторов.

Общественная эффективность характеризует социально-

экономические последствия реализации проекта для общества, т.е. "внешние" по отношению к проекту затраты и результаты в смежных секторах экономики, социальные и иные внеэкономические эффекты.

Коммерческая эффективность (или эффективность проекта в целом) характеризует экономические последствия его осуществления для инициатора.

Наиболее значимым является определение **эффективности участия в проекте**. Она включает в себя эффективность участия структур более высокого уровня (финансово-промышленных групп, холдинговых структур) и государства.

Система показателей, определяемая для оценки перечисленных видов эффективности, и методологические принципы их расчета едины. Отличия в исходных параметрах, формирующих потоки реальных денежных средств по проекту применительно к каждому виду эффективности. [1]

По мнению Липсиц И.В. и Коссова В.В., смысл оценки любого проекта состоит в ответе на простой вопрос: оправдают ли будущие выгоды сегодняшние затраты?

Однако при всей своей простоте этот вопрос при ближайшем рассмотрении имеет столько граней, что найти ответ на него оказывается сложно. Поэтому теория инвестиционного анализа предусматривает использование системы аналитических методов и показателей.[2] (рис. 2.)

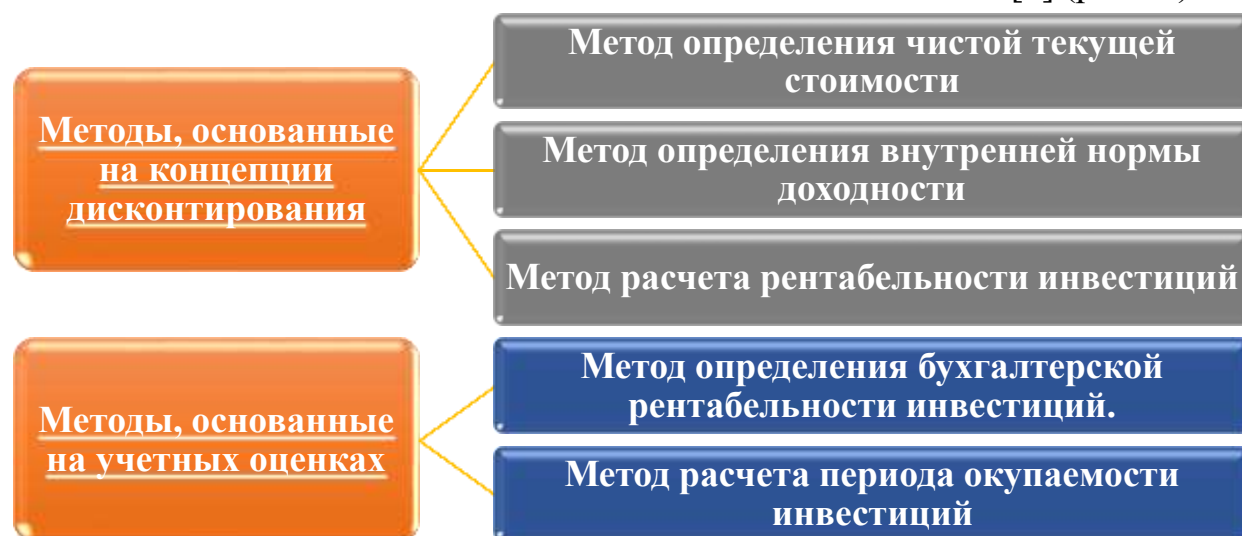


Рис.2. Аналитические методы оценки инвестиционных проектов.

- В результате анализа литературы и практики управления инвестициями было выявлено, что система оценки экономической эффективности инвестиционных проектов достаточно хорошо разработана как в теоретическом, так и в методологическом аспектах. Однако проблемы ее применения на практике остаются весьма существенными и нуждаются в дальнейших исследованиях и доработках.

- Кроме того, проблемам эффективного вложения средств в реальный сектор экономики посвящены труды российских ученых, которые,

как правило, отражают зарубежный опыт планирования и оценки эффективности вложений. Он безусловно полезен отечественному инвестору, но зачастую неприменим в российских условиях.

- Международные стандарты и подходы к оценке рисков проектов, используемые в отечественной практике, оказались не адекватными российским условиям их реализации. По этой причине в большинстве, даже высококачественных инвестиционных проектов, обращающихся на федеральном уровне, численные оценки рисков или отсутствуют вообще, или являются формальностью (без расчетов). Это обстоятельство не позволяет объективно оценить реальную конкурентоспособность, которая в условиях рисков, не полно отражается показателями эффективности.

Использованные источники:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов». - М.: Дело, 2002
2. Липсиц И.В., Коссов В.В. «Экономический анализ инвестиций». 2007
3. Набиуллина Э.С. Приоритеты деятельности на 2008г. и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008.№4.
4. Ример М.И, Касатов А.Д. «Экономическая оценка инвестиций».СПб.: 2008.

Печкин С.О.

студент 2 курса

направление подготовки

Информационные системы и технологии

Салмин А.А., к.т.н.

научный руководитель, доцент

кафедра Информационные системы и технологии

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики»

Россия, г. Самара

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация

Социальные сети дают людям возможность обмениваться сообщениями и различного рода данными. После регистрации в «Социалке», пользователи оставляют персональные данные, которыми, в свою очередь, могут воспользоваться злоумышленники. Данная статья расскажет о способах защиты данных в соц.сетях.

Ключевые слова: Социальные сети, персональные данные, пользователь, аккаунт, аутентификация, криптография

Pechkin Sergey Olegovich
2nd year student of direction training Information systems and technology
«Povolzhskiy state university of telecommunications and informatics»,
Russia, Samara

Research supervisor: Salmin Alexey Aleksandrovich
Associate Professor, Department of Information systems and technologies
«Povolzhskiy state university of telecommunications and informatics»,
Russia, Samara

THE PROTECTION OF PERSONAL DATA IN SOCIAL NETWORKS

Abstract

Social networks allow people to exchange messages and various data. After registration in the social networks users leave personal information, which, in turn, can be used. In this article we'll talk about how to protect data in the social networks.

Keywords: Social network, personal data, user, account, cryptography, authentication.

Социальная сеть - интерактивный многопользовательский веб-сайт, контент которого наполняется самими участниками. В настоящее время сложно найти человека, не зарегистрированного в социальных сетях. Пользователи используют их в разных целях, но чаще всего для поиска и общения с друзьями, знакомыми и т.д. Поэтому человек оставляет персональные данные, такие как: имя, фамилия, различные свои интересы, места отдыха или работы.

Таковыми данными и хотят воспользоваться злоумышленники. По исследованиям массачусетского университета, хакеру для взлома пароля достаточно от 30 минут до 1 часа. Это зависит от сложности пароля и опыта самого хакера. Взломщики, для получения ваших данных пользуются разными методами получения доступа к вашему аккаунту.

В зависимости от сложности хакер может подбором или с помощью специальных программ взломать страницу в соц.сети. К специальным программам можно отнести специальные программы, содержащие словари с паролями. К примеру, самый первый червь, написанный в 1998 году умел подбирать пароли по словарю. Такая программа работает по принципу большого числа перебираемых комбинаций, которое растет в экспоненциально с увеличением числа символов в исходном наборе. Хотя это и занимает огромную часть времени, но это компенсируется тем, что пользователь, обычно, не затрудняется с выбором стойких паролей и программа обращается сначала к словарю, который представляет из себя набор паролей, которые чаще всего используют пользователи.

Однако, это не единственный способ получения доступа к данным. Так же злоумышленники могут использовать данные Cookies. Cookies представляет из себя небольшой набор специальных файлов, которые находятся на диске персонального компьютера. Помещаются они туда

сервером через Интернет. Они содержат текстовую информацию, которую использует сервер для различных целей. Они могут хранить любые пользовательские настройки начиная от ключа сессии и заканчивая комбинациями зашифрованного пароля и логина. Взломщик может получить данные куки двумя способами. Первый – это получение доступа к ПК пользователя, второй – подмена куки, т.е. изменение его содержимого. Это происходит непосредственно перед отправкой в интернет. Но и это еще не все. С развитием социальных сетей развиваются и способы взлома. Не так давно хакеры придумали способ получения данных посредством Фишинга. Этот способ взлома основывается на том, что пользователь, используя привычные социальные сети, получает письмо на ссылку фишингового сайта. Он представляет из себя сайт злоумышленников, который выглядит идентично настоящему сайту. На нем юзер вводит свой логин и пароль, тем самым давая хакеру нужную информацию для взлома настоящей страницы на настоящем сайте. Чуть позднее появился похожий способ взлома, называющийся фармингом. Он отличается от своего предшественника более сложным подходом. И в том и в том случае пользователь переходит на идентичный оригиналу сайт, но если с фармингом можно было заметить отличия в названии сайта, то в случае с фишингом этого не будет. Отличия можно заметить только если иметь доступ к просмотру IP сайта.

Чем дальше развиваются социальные сети, тем злоумышленники используют способы взлома все изощреннее. Таким образом, для обеспечения защиты персональных данных стоит свести личные данные к минимуму, чаще менять пароли и чистить куки своего браузера.

*Пискун Т.А.
магистрант*

*факультет «Банковское дело»
УО «Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассматриваются финансовые риски, управление финансовыми рисками на предприятия, средства разрешения рисков. Финансовые риски в результате появления могут привести как к потерям, так и к выигрышу, а также оказывают влияние на многие аспекты финансовой деятельности предприятия. Поэтому цель управления финансовым риском – снижение потерь, связанных с данным риском до минимума.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, финансовая деятельность предприятия, управление финансовыми рисками, способы разрешения рисков.

In this article financial risks, management of financial risks on the enterprises, means of permission of risks are considered. Financial risks as a result of emergence can lead both to losses, and to a prize, and also exert impact on many aspects of

financial activity of the enterprise. Therefore the purpose of management of financial risk - decrease in the losses connected with this risk to a minimum.

Keywords: risk, financial risk, financial activity of the enterprise, management of financial risks, ways of permission of risks.

В условиях рыночной экономики предприятие подвержено влиянию факторов внутренней и внешней среды. Они оказывают прямое воздействие на деятельность предприятия и заставляют ее предпринимать ряд действий для успешного функционирования.

Цель любого предприятия - получение максимальных доходов при минимальных затратах, что требует соизмерения размеров вложенного капитала с его финансовыми результатами. Вместе с тем, при осуществлении любого вида хозяйственной деятельности всегда существует риск потерь, объем которых обусловлен спецификой производства.

Финансовые риски играют наиболее значимую роль в общем портфеле предпринимательских рисков предприятия. Возрастание степени влияния финансовых рисков не только на результаты финансовой деятельности предприятия, но и в целом на всю производственно-хозяйственную деятельность, что связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений предприятия, появлением новых технологий и другими факторами [1, с.8].

Риском можно управлять, что требует использования различных мер, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать решения к снижению его степени. А для того чтобы предприятие смогло не только выжить на рынке, но и закрепить свои позиции, руководитель должен уметь своевременно выявлять и оценивать риски, а также принимать эффективные управленческие решения по их минимизации [2, с. 399].

Прежде всего, управление риском должно быть направлено на эффективный контроль за убытками, который начинается с приобретения сырья и заканчивается выпуском конечной продукции и отгрузки ее покупателю. Он должен осуществляться на этапе исследований, разработки продукции, проектно-конструкторской деятельности и планирования капитальных вложений. Когда контроль за убытками становится частью обычного процесса планирования, то цели безопасности функционирования производства и сохранности продукции достигаются легче и с минимальными затратами, а наиболее значительные риски целесообразно передать страховой компании [3, с. 174].

К одним из главных способов разрешения рисков относятся: избежание, удержание, передача и снижение их степени. Для снижения степени риска применяются различные приемы и методы. Наиболее распространенными являются: диверсификация, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах, лимитирование, самострахование и страхование. После сравнения результатов анализа финансового риска и определения величины

всех возможных убытков, которые предприятие может понести в будущем, принимается решение по снижению степени риска. Правильно принятое решение позволит предприятию в будущем понести наименьшие финансовые потери и тем самым увеличить доходность [4, с. 84].

Следовательно, для эффективного управления финансовыми рисками и рисками вообще необходимо опираться на научные разработки, умело комбинировать известные методы и применять их в ежедневной работе. Главное, чтобы система управления финансовыми рисками была простой, прозрачной, практичной и соответствовала стратегическим целям предприятия.

Проанализировав финансово-экономическую деятельность ОАО «Полесские журавины» следует отметить, что в 2015 году по отношению к прошлому году наблюдалось увеличение некоторых показателей. Рост стоимости основных средств увеличился на 504 тыс. руб. и составил 100,8%. Заметен и рост запасов, дебиторской и кредиторской задолженности на 15,1%, 11,3% и 23,2% соответственно. При этом краткосрочные кредиты и займы предприятия снизились до 70,3% и на отчетный период их сумма составила 2883 тыс.руб.

Выручка от реализации продукции в 2015 году по отношению к 2014 году увеличилась на 9541 тыс. руб., а себестоимость продукции на 4921 тыс. руб. При этом наблюдается снижение рентабельности продаж на 0,7 п.п., что составило в 2015 году 11%.

Рост фондоотдачи в отчетном периоде был 52,3%, что говорит об улучшении использования основных фондов, а фондоемкость снизилась на 66% , что подтверждает экономию труда на предприятии.

Увеличение коэффициента ликвидности на 0,22 указывает на то, что возможности ОАО «Полесские журавины» по погашению обязательств начинают увеличиваться. Однако в связи с тем, что многие показатели носят отрицательный характер предприятие по-прежнему не в состоянии своевременно оплатить свои счета. Это является свидетельством о нестабильном финансовом положении и наличии ряда финансовых рисков: риск снижения финансовой устойчивости, неплатежеспособности предприятия, структурный, инфляционный и налоговый.

На основании вышеизложенного следует отметить, что на исследуемом предприятии некоторые приемы снижения риска используются довольно успешно и сама система не является полной, что требует поиска новых форм и методов управления рисками.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления ОАО «Полесские журавины» является поиск внутренних резервов по увеличению прибыли от реализации продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности и снижение себестоимости, а также более полное использование производственных мощностей предприятия, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Бурдина, А.А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия / А.А. Бурдина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – №2. – С.7-15.
2. Хохлов, Н.В. Управление риском / Н.В.Хохлов.– М.: Инфра –М, 2001. - 420с.
3. Догиль, Л. Ф. ,Управление хозяйственным риском: учеб. пособие / Л. Ф. Догиль. – Минск.: Книжный Дом, 2005. - 223 с.
4. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Ю.В. Богатин.- М.: Стандарт. - 2004. – 214 с.

Платов А.В., к.т.н.

доцент, декан

факультет Экономики и управления

Анзорова С.П., к.пед.н.

доцент, декан

факультет Туризма и гостеприимства

МГИИТ

Россия, г. Москва

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В ВУЗЕ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Показана необходимость реструктуризации управленческой системы вуза как условия обеспечения качества образовательных услуг в условиях введения образовательных стандартов нового поколения, предложены новые модели построения организационных структур в новых условиях.

The necessity of restructuring of the management system of a university as condition of quality of education services providing in conditions of introduction of a new generation of educational standards is depicted, the new models of organizational structures in new conditions are suggested.

Ключевые слова: качество образовательных услуг, образовательные стандарты

Keywords: quality of education services , education standard

Менеджмент качества образовательных услуг и аспекты реструктуризации образовательных учреждений, как правило, рассматриваются вне зависимости друг от друга или в контексте применения процессного подхода. Очевидно, что переход на образовательные стандарты нового поколения вызывает необходимость применения совершенно новых процессов в управленческой деятельности, что в свою очередь приведет к серьезной реструктуризации вуза, без которой невозможно выйти на новые уровни качества. Рассмотрим взаимосвязь качества образовательных услуг и организационных вопросов менеджмента учебного процесса.

Известно, что качество продукции можно определить степенью соответствия характеристик продукции потребностям заказчиков. Услуга

отличается от материального товара своей неосвязаемостью для потребителя до момента ее потребления, неотделимостью от производителя, несохраняемостью, непостоянством качества. С точки зрения качества услуга характеризуется результатами ее оказания условиями процесса ее оказания, важными для потребителя. Таким образом, по отношению к образовательным программам или ВУЗу следует выделить две группы характеристик качества образовательной услуги: результаты образовательного процесса и его условия, важные для потребителя.

Для инвесторов и собственников всегда важна экономическая эффективность, которая в нашем случае определяется соотношением результатов образовательного процесса и его стоимости. Следовательно, для данных субъектов актуальным является организация образовательных ресурсов.

Не менее важны практически для всех категорий потребителей долгосрочные результаты оказания образовательной услуги (например, для государства — снижение безработицы, занятость по специальности, для учащихся — высокий доход).

Вышесказанное позволяет нам сгруппировать характеристики качества образовательной услуги по следующим признакам:

- результаты образовательного процесса;
- условия образовательного процесса, важные для потребителя;
- организация ресурсов образовательного процесса;
- долгосрочные результаты.

Анализируя процесс управления можно выделить еще одну специфическую особенность оказания образовательной услуги. У всех субъектов процесса (руководителей, преподавателей, обучаемых) объект их деятельности — образовательная услуга. Преподаватель управляет учебной деятельностью обучаемых, деятельность руководителей включает в себя как управленческие, так и педагогические элементы.

Как уже отмечалось, качество продукции всегда характеризуется степенью соответствия характеристик продукции потребностям субъектов внешней среды производителя, к которым относятся потребители продукции и заказчики. В нашем случае потребителями являются студенты вузов, а заказчиками — субъекты обладающие правом предъявлять требования к характеристикам продукции. К этой группе мы отнесем тех же студентов, работодателей и государство. Следует отметить, что образовательные стандарты отражают именно государственные требования, при этом государство старается учитывать также и требования прочих заказчиков.

По нашему мнению образовательные стандарты нового поколения являются именно стандартами качества образовательных услуг. Предыдущие стандарты задержали требования главным образом к содержанию образования. Новые же стандарты выдвигают требования к результатам образовательного процесса, которые описаны в виде компетенций. Говоря о важных для потребителя условиях реализации образовательного процесса,

необходимо заметить, что новые стандарты требуют предоставлять потребителям выбор относительно очень большой части содержания образования.

Перейдем к аспектам воздействия управленческой структуры на качество образовательных услуг. В большинстве российских вузов используется традиционная структура, основу которой создают факультеты и кафедры. Деканаты отвечают за организацию учебного процесса на базе учебных планов, кафедры ответственны за передачу содержания образования в рамках закрепленных за ними дисциплин. Как ранее отмечалось, в настоящее время происходит отказ от стандартов содержания образования в пользу стандартов результатов. Таких условиях учебный план все еще остается техническим документом, но в рамках основной образовательной программы, которая, по сути, является программой постепенного формирования учебных дисциплин и практиках соответствующих компетенций.

В таких условиях необходим постоянный мониторинг процесса формирования необходимых компетенций и непрерывная коррекция ООП. Это новая функция управления учебным процессом лежит вне компетенции как кафедр, так и деканатов. Отказ от реализации этой функции подорвет эффективность процесса формирования результатов в виде компетенций.

На данный момент профессорско-преподавательский состав кафедры в содержательных аспектах своей работы подчиняется заведующему кафедрой, в технических аспектах - деканату факультета. Однако в новых условиях содержательное подчинение должно относиться не только к заведующему кафедрой, но и к "менеджеру программы". В случаях когда преподаватель участвует в реализации нескольких основных образовательных программ - к нескольким "менеджерам программы".

Реализация новой функции управления требует либо отказаться от традиционной кафедральной системы, либо перейти в управлении учебным процессом на матричную управленческую структуру. Очевидно, что первый вариант не является реальным, поэтому рассмотрению подлежат варианты реализации второй альтернативы. При этом кафедры и их основные функции сохраняются (штатное расписание, НИР, методики преподавания).

Преподаватели кафедры по содержательным аспектам реализации основных образовательных программ одновременно подчиняются "менеджерам программ". Очертим круг таких содержательных вопросов: работа с базами практик, утверждение программ государственной итоговой аттестации, программа практик, рабочих программ дисциплин, фондов оценочных средств, и отдельно выделим взаимодействие с работодателями в отношении разработки дополнительных профессиональных компетенций. Очевидно, что разработка основной образовательной программы, мониторинг качества ее реализации, разработка предложений по ее совершенствованию также будут находиться в ведении "менеджеров программ". Целесообразно формировать такой орган как "совет программы", в заседаниях которого

должны будут участвовать все преподаватели, реализующие данную программу.

Мы предлагаем два варианта организационного оформления "менеджеров программ". В первом эта функция делегируется деканату факультета. По каждой реализуемой программе вводится должность заместителя декана. При этом совершенно необязательно вводить дополнительные ставки, так как эти функции могут быть переданы декану, его заместителям, заведующим кафедрами, ведущим преподавателям. Именно этим лицам должны будут подчиняться по соответствующим вопросам все преподаватели кафедр.

Второй вариант, который можно назвать кафедральным, предусматривает возложение этих функций на выпускающие кафедры. Такой кафедре локальными актами ВУЗа присваивается особый статус.

В обоих случаях функции "менеджеров программ" должны стать объектом системы менеджмента качества ВУЗа.

Таким образом, реструктуризация управленческой системы ВУЗа совершенно необходима для обеспечения качества образовательного процесса в условиях введения новых образовательных стандартов. Необходим переход на матричную управленческую структуру, в рамках которой изменяются функции деканатов и кафедр.

*Подпорина А. С.
студент 2 курса
«Институт Управления»
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Усманов Д.И., к.э.н.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра менеджмента организации
«Институт управления»
Россия, г. Белгород*

РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В работе представлен анализ развития малого предпринимательства в Белгородской области. В ней рассмотрены основные механизмы государственной поддержки малого бизнеса и проанализирована их эффективность.

Предпринимательство, бизнес, господдержка, экономическое развитие.

Малое предпринимательство (малый бизнес) - это предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Малое предпринимательство играет важнейшую роль в экономике любого государства, поскольку позволяет решать следующие социальные

задачи: формирование новых рабочих мест, сокращение уровня безработицы и социальной напряженности, создание среднего класса и рост качества жизни населения.

В России, в настоящее время, развитие малого предпринимательства приобретает все большее экономическое и социальное значение. Ему принадлежит ключевая роль в наращивании экономического потенциала страны.

Развитие малого предпринимательства принадлежит к наиболее результативным факторам конкурентоспособности в современных условиях глобализации, данное обстоятельство доказывает, что одной из приоритетных задач как федерального, так и регионального уровня должно являться развитие и поддержка малого бизнеса. Все вышесказанное обуславливает актуальность данной статьи.

Белгородская область является одним из стремительно развивающихся регионов РФ, следовательно, число небольших фирм и предприятий на её территории с каждым годом возрастает. На сегодняшний день, буквально все социальные группы населения Белгородской области трудоустроены в субъектах малого предпринимательства.

Развитию малого предпринимательства в Белгородской области содействует долгосрочная целевая программа по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства. Цель данной программы - формирование благоприятных макроэкономических условий для стабильного развития малого предпринимательства, что должно способствовать укреплению экономики Белгородской области и обеспечению социальной стабильности в обществе.

Целевыми показателями реализации программы являются:

- увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства в 2016 году по отношению к 2015 году на 3, 0 тыс. единиц;
- увеличение численности занятых в малом и среднем предпринимательстве в 2016 году по отношению к 2015 на 12, 5 тыс. человек;
- обеспечение к концу 2016 года доли занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в общей численности занятых по области в размере 35 процентов;
- обеспечение годового оборота предприятий малого и среднего предпринимательства в действующих ценах в 2016 году – 320 млрд. рублей.

Для достижения вышеприведенных показателей правительство Белгородской области наряду с департаментом экономического развития Белгородской области осуществляет постоянный контроль за ходом реализации Программы, регулярно отслеживает текущую динамику данных показателей. В целях реализации мероприятий Программы используются средства областного и федерального бюджетов области.

Немаловажную поддержку для развития малого бизнеса на территории

Белгородской области оказывает Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, первоочередным направлением которого является микрофинансирование. Микрофинансирование - вид деятельности, связанный с оказанием финансовых услуг, как правило, начинающим субъектам малого предпринимательства, предполагающий более свободный доступ малых предприятий к источникам финансирования. Областной фонд использует механизм микрофинансирования в том числе за счет целевых ресурсов открытого акционерного общества «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк»). Так, за 2015 год по данной кредитной линии Фондом было выдано средств на сумму 88,870 млн рублей.

Центром поддержки предпринимательства, входящим в Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, предоставляются информационно-образовательные услуги по вопросам организации и развития бизнеса субъектам малого предпринимательства. Центром поддержки предпринимательства обучено 636 человек, данные субъекты планируют создать не менее 204 новых рабочих мест.

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности малых предприятий Белгородской области (2011-2015 гг.)

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Число предприятий, единиц	18 602	21 941	24 684	24 351	24 347
Число предприятий в расчете на 1000 жителей области, единиц	12,1	14,3	16,0	15,8	15,7
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	102 022	103 330	103 921	105 384	105 740
Среднемесячная заработная плата одного работающего, рублей	13 061,5	13 641,7	16 274,2	16 722,4	...
Оборот предприятий, млн. рублей	195 633,6	214 752,2	214 093,8	246 525,9	262 817,5
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей	91 595,6	103 525,4	98 360,8	103 640,8	105 880,6
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей	202 139,1	214 782,2	210 137,1	252 247,8	...
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	7 226,5	8 026,2	7 058,3	12 323,9	...

Обращаясь к статистике, можно заметить, что за последние годы основные экономические показатели деятельности малых предприятий Белгородской области (таблица 1) имеют тенденцию к динамичному росту, что свидетельствует об эффективной поддержке на уровне региона, направленной на их развитие.

Таким образом, малое предпринимательство – это гибкий инструмент рыночной экономики, содействующий экономическому развитию общества. В современных обстоятельствах малое предпринимательство нуждается, прежде всего, в усилении государственной поддержки. На уровне Белгородской области поддержка малого предпринимательства выступает одним из приоритетных направлений. В рамках ее реализации правительством области утверждена программа «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства Белгородской области», главной целью которой является создание благоприятных макроэкономических условий для устойчивого развития малого предпринимательства. Кроме того, значительную всестороннюю помощь и поддержку оказывает Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, в котором разработаны действенные механизмы оказания финансовой, юридической, консультационно-методической помощи субъектам малого бизнеса.

Использованные источники:

1. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике// Проблемы современной экономики. - 2009. - №2
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belg.gks.ru>
3. Официальный сайт Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mb31.ru>

Полховский Е.Н.

магистрант

Петрукович Н.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ЕБРР ПРИ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА

В условиях кризисных явлений в экономике, сопровождающихся ростом проблемной задолженности по кредитам корпоративным клиентам большинства банков Республики Беларусь, первостепенной задачей банковского менеджмента является снижение кредитного риска при

кредитовании бизнеса с целью улучшения качества кредитного портфеля.

В сложившейся ситуации целесообразно проводить дальнейшую диверсификацию корпоративного кредитного портфеля в области снижения в портфеле доли кредитов крупнейшим заемщикам банка. Таким образом, при неплатежеспособности одного из крупных заемщиков банка, доля проблемной задолженности в диверсифицированном кредитном портфеле при прочих равных условиях будет ниже [1].

Для достижения вышеназванной цели необходимо замещение определенной суммы кредитов крупному бизнесу сопоставимой суммой кредитов малому и среднему бизнесу (далее – МСБ). При этом ухудшение финансового состояния организаций касается бизнеса Республики Беларусь в целом. Следовательно, для снижения кредитного риска одной диверсификации кредитного портфеля может быть недостаточно, необходимо предоставление качественных кредитов организациям сегмента МСБ.

С целью повышения качества ссуд, снижения кредитного риска, при кредитовании предприятий МСБ возможно использование технологии Европейского банка реконструкции и развития (далее – ЕБРР). ЕБРР – международная организация, не являющаяся коммерческим банком, созданная в 1991 году, основной целью деятельности которой является содействие развитию предпринимательства и переходу к открытой и конкурентной рыночной экономике. Деятельность ЕБРР не ограничивается инвестициями денежных средств, экономисты организации готовят экспертные региональные анализы и прогнозы, оказывают деловые консультационные услуги [2].

Технология ЕБРР при кредитовании предприятий МСБ предусматривает более гибкий подход к потенциальному кредитополучателю, нежели при классическом кредитовании. При этом основной упор делается на сбор информации, ее проверку, изучение и анализ бизнеса клиента на местах, в меньшей степени учитывается бухгалтерская отчетность клиента. Это связано с тем, что при анализе организаций МСБ зачастую выясняется дополнительная информация, имеющая большое значение при принятии решения о предоставлении кредита: наличие связанного бизнеса (связанных компаний либо индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных на собственников бизнеса, их родственников); наличие дополнительных источников дохода владельцев бизнеса.

При посещении мест ведения бизнеса клиента обязательным условием является встреча и переговоры с непосредственным собственником (собственниками) бизнеса, т.е. лицом, принимающим решения и получающим доход от бизнеса. Таким образом, достигается максимальная полнота и объективность проведенного анализа бизнеса клиента. В процессе проведения анализа оценивается фактический опыт ведения бизнеса, наличие активов, обязательств, в том числе принадлежащих связанным компаниям и ИП. Показатели деятельности (выручка, затраты, прибыль) отражаются также с учетом показателей связанных компаний и ИП.

В результате проведенного анализа и встречи с клиентом, кредитным экспертом сводится полученная информация. При этом основными правилами при ее сведении являются:

- исключение дебиторской и кредиторской задолженности, займов между связанными компаниями, т.к. фактически задолженность отсутствует, деньги остаются в пределах функционирующего бизнеса;
- отражение основных средств не по остаточной, а по рыночной стоимости, т.е. с учетом возможной реализации данных активов;
- возможность включения в высоколиквидные средств значительных сумм наличных денежных средств владельца бизнеса (при возможности подтверждения);
- исключение из дебиторской задолженности фактически безнадежной задолженности, взыскание которой маловероятно;
- исключение потоков денежных средств между связанными компаниями (выручка, платежи за аренду имущества), доходов от разовых сделок для объективной оценки масштаба бизнеса и размера выручки;
- включение в расходную статью фактических изъятий из бизнеса (вывод денежных средств может осуществляться через связанные компании, ИП), в доходную – дополнительных источников дохода.

При этом рекомендуется применять принцип консервативности – т.е. затраты учитываются при их разумной максимизации, доходы – наоборот. Анализ рентабельности осуществляется по основной деятельности, т.е. без учета убытков, возникших при переоценке основных средств и т.д.

Таким образом, формируется реальная картина бизнеса потенциального заемщика, определяется фактическая цель кредита, что значительно упрощает оценку кредитного риска и принятие решения о целесообразности кредитования клиента.

Дополнительной гарантией (обеспечением возврата кредита) выступает поручительство физического лица – владельца (владельцев) бизнеса (без подтверждения платежеспособности), основным обеспечением – имущество заемщика либо третьих лиц. При наличии связанного бизнеса может оформляться поручительство связанного юридического лица (ИП).

Для потенциального заемщика наиболее привлекательными условиями являются процентная ставка по кредиту (ресурсы ЕБРР, как правило, значительно дешевле собственных ресурсов банка); возможность получения определенной суммы кредита с учетом масштаба всего бизнеса в целом; возможность получения относительно дешевых валютных кредитов при отсутствии валютной выручки в бизнесе клиента; гибкий подход к обеспечению кредита; быстрота принятия решения (как правило, предоставление данных кредитов до достижения определенной суммы осуществляется по упрощенной схеме).

Существуют и определенные ограничения при применении вышеописанной технологии: доля государственной собственности в

организации-кредитополучателе не более 49% (в подавляющем большинстве случаев – частная собственность); численность персонала не более 249 работников; ограничения по сумме валовой выручки по бизнесу клиента (с учетом связанных компаний); запрет кредитования торговли оружием, игорного бизнеса, валютных спекуляций и т.д.

Таким образом, применение технологии ЕБРР при кредитовании предприятий МСБ позволяет максимально полно оценить возможные риски бизнеса, тем самым принять оптимальное решение о целесообразности работы с клиентом, снизить кредитный риск и повысить качество кредитного портфеля банка. В то же время, важнейшей задачей банка является подбор и подготовка работников, способных качественно осуществлять анализ бизнеса клиента по технологии ЕБРР.

Использованные источники:

1. Гребеник, Т.В. Кредитная политика и задачи современного инновационного банка по формированию кредитного портфеля // Интернет-журнал «Науковедение». – М., 2013. – № 1 (14).
2. Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/belarus>. – Дата доступа: 31.05.2016.

Полын Е.С.

студент 3 курса

факультет «Финансы и кредит»

Носова Т.П., к.э.н.

доцент

факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена рассмотрению государственной поддержки сельского хозяйства. Также была рассмотрена поддержка сельского хозяйства не только России, но и стран ЕС. Проанализировано состояние господдержки с начала 80-х годов по настоящее время.

Ключевые слова: государственная поддержка сельского хозяйства, бюджет, субсидии, сельское хозяйство, механизм государственной поддержки.

The article is devoted to consideration of the state support of agriculture. They also discussed the support to agriculture not only in Russia, but also EU countries. The state of the state since the early 80-ies till the present time.

Key words: state support of agriculture, the budget, subsidies, agriculture, the mechanism of state support.

В последние годы активизировалась деятельность государства по регулированию и поддержке сельского хозяйства. Однако до сих пор не создан эффективный механизм стабилизации и развития аграрного сектора, а принимаемые меры оказывают недостаточное влияние на его состояние.

Необходимость государственной поддержки сельского хозяйства, в том числе финансовой, определяется особенностями аграрной сферы, требующими создания возможностей для стимулирования роста эффективности ее функционирования. К числу таких особенностей следует отнести: влияние природно-климатических факторов, детерминирующих создание и развитие системы страхования с непосредственным участием государства; неустойчивость цен, колебания которых зависят от рыночной конъюнктуры, характеризующейся низкой эластичностью спроса на аграрную продукцию; низкую степень монополизации аграрного производства по сравнению с другими отраслями экономики; отсутствие интенсивного притока капитала в сельское хозяйство, которое не может иметь большую окупаемость вложений, чем в других сферах деятельности.

Поддержка сельского хозяйства занимала около 70% расходной части бюджета Евросоюза в 80-х, до 50% – в 90-х и продолжает снижаться. В 2009 г., например, Европа потратила на поддержку сельского хозяйства 57 млрд евро, или примерно 41% от 140-миллиардного бюджета ЕС. В пересчете на площадь сельхозугодий в Европе получается, что господдержка составила около 325 евро на 1 га обрабатываемой земли. Дополнительно страны ЕС поддерживают локальных производителей из национальных бюджетов – еще примерно на 80 евро на гектар сельхозугодий. Таким образом, общая бюджетная поддержка в странах ЕС в 2009 г. составила 405 евро на 1 га угодий, подсчитал академик Россельхозакадемии Болюс Пошхус.

Крупнейшие получатели средств по линии ЕСХП – Франция (на нее, по данным ВВС, приходится около 17% выплат), Германия и Испания (примерно по 13% каждая), Италия (около 11%) и Великобритания (около 7%). В среднем одно хозяйство получает около 12 200 евро субсидий в год, но выплаты на гектар возделываемых угодий разнятся от 527 евро в Греции до 89 евро в Латвии (субсидии для новых членов Евросоюза значительно меньше). Франция в 2009 г. потратила на аграрный сектор и развитие села в общей сложности 12,2 млрд евро, из них 5,7 млрд евро – средства из бюджета Евросоюза.

Сельское хозяйство – одна из важнейших производственных отраслей Евросоюза. Во Франции она генерирует 150 млрд евро товарооборота, в отрасли работает 500 000 человек, рассказывает начальник межведомственного совета по вопросам промышленности и АПК Алан Бергер. Франция, по его словам, экспортирует сельхозпродукции ежегодно на 40 млрд евро и внешнеторговый баланс по продуктам питания и сельхозсырью у страны положительный – профицит на уровне 8 млрд евро, хотя внешнеторговый дефицит страны составляет примерно 70 млрд евро.

«Почему Евросоюз и Франция так много инвестируют сейчас в развитие

сельского хозяйства? Мировой спрос на продукты питания растет, и Франция хочет отвечать на эти потребности», – замечает Бергер. Поэтому, добавляет он, Франция не только кредитует своих производителей (общий объем кредитов, выданный государственным сельхозбанком Франции, превысил 42 млрд евро), но и помогает своим фермерам со сбытом продукции – например, на уровне министерства сельского хозяйства действует комитет по вопросам экспорта в Азию, где сейчас самый высокий спрос на продукты питания. Комитет занимается урегулированием вопросов экспорта, согласования фитосанитарных требований и соблюдения прав интеллектуальной собственности.

В 2011 г. Евросоюз направил на прямые выплаты фермерам 42,5 млрд евро, 3,34 млрд евро – на интервенции и поддержание цены на некоторые сельхозтовары, еще 353 млн и 254 млн евро пошли, соответственно, на развитие ветеринарии и фитосанитарного контроля.

Для сравнения: общий бюджет России на 2011 г. составил 10,9 трлн руб., из которых на оборону потрачено 1,5 трлн руб., на национальную безопасность – 1,26 трлн руб., на дорожную инфраструктуру – 349,5 млрд руб. На поддержку сельского хозяйства Россия в 2011 г. выделила из федерального бюджета 149,7 млрд руб. (около 1,4% расходов федерального бюджета), или около 3,7 млрд евро. Из этой суммы на сохранение и восстановление плодородия почв направлено 11,0 млрд руб., на социальное развитие села – 7,7 млрд руб., на поддержку животноводов – 10,7 млрд руб., на госинтервенции на рынках сельхозпродукции – 6,1 млрд руб. Основная же часть денег, 80,3 млрд руб., пошла на субсидирование процентных ставок по кредитам для аграриев [2].

В бюджете Евросоюза на 2012 г. (его общий размер – 144,46 млрд евро) на поддержку сельского хозяйства и развитие сельских территорий заложено 58,58 млрд евро, в том числе 40 млрд евро – на прямые выплаты фермерам и 14 млрд евро – на развитие сельских территорий. При том что на развитие транспорта Евросоюз потратил 1,6 млрд евро, на поддержку научных исследований – 5,4 млрд евро, на культуру и образование – 2,69 млрд евро. Сопоставимые с сельским хозяйством расходы у Евросоюза только на региональное развитие (42 млрд евро в 2012 г.) – Regional Policy, программу государственных инвестиций для создания новых рабочих мест, сокращения отставания менее развитых регионов, развития инфраструктуры и привлечения частных инвестиций. В течение 2007–2013 гг. Евросоюз планирует потратить на эти цели около 347 млрд евро, говорится на сайте Еврокомиссии.

Расходы Евросоюза на сельское хозяйство продолжают снижаться – уже в 2013 г. их доля в бюджете должна снизиться до 33,1%, вместе с тем меняются и условия получения прямых субсидий. С 2013 г. фермеры, внедряющие новые, более экологические технологии производства, будут получать дополнительные субсидии.

По итогам 2014 года впервые в новейшей истории России остановили

негативный тренд в развитии молочного скотоводства. Впервые производство молока идет с плюсом - 0,3 процента.

Валовый сбор зерновых и зернобобовых культур превысил 105 миллионов тонн после доработки. Намолочено более 2,5 миллиона тонн сои и почти 1,5 миллиона тонн рапса. Это максимальные результаты за всю историю выращивания этих культур в нашей стране. Получен рекордный урожай овощей - 15,4 миллиона тонн, плодов и ягод - без малого 3 миллиона тонн.

В производстве скота и птицы в сравнении с прошлым годом ожидается прибавка - 4 процента. Основной прирост обеспечит увеличение объемов производства свиней - на 6 процентов и птицы - на 6,1 процента. Более чем на 1 миллион тонн увеличился объем молока, поступившего на переработку. Главная задача 2015 года - не сбавлять набранные темпы [4].

На 2015 год объемы финансирования и распределения средств на государственную поддержку АПК РФ составляют:

- всего - 42 943 692 тыс.руб.;
- в том числе за счет средств из Федерального Бюджета - 17 594 879 тыс.руб.;
- в том числе за счет средств из Бюджета субъекта РФ - 25 348 813 тыс.руб. [3].

Развитие государственной поддержки сельского хозяйства направлено на обеспечение достижения конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития сферы аграрного производства в России на основе реализации стратегии его инновационной модернизации в целом, включая обновление его технической базы; обеспечения на этой основе конкурентоспособности аграрных регионов, их хозяйствующих субъектов и производимых ими стратегических товаров; интегрирования производителей сельскохозяйственной продукции в механизм рыночных отношений; развития крупных вертикально интегрированных корпоративных структур в регионах аграрной специализации; стимулирования государственно-частного финансирования развития сельского хозяйства.

Финансово-экономические санкции стран Запада в отношении РФ и ее контрмеры оказали влияние как на Россию, так и на Европу. В Европе они, безусловно, чувствуются. Во многих странах ЕС это прежде всего касается сельского хозяйства, сами сельскохозяйственные производители себя ощущают жертвами политических санкций, к которым они не имеют никакого отношения. Все же российское эмбарго отразилось на странах ЕС неравномерно. Наиболее пострадавшей страной оказалась Литва, значительный ущерб также нанесён Финляндии, Эстонии и Польше. Основные экономики ЕС от эмбарго пострадали в гораздо меньшей степени; в частности. Наименее пострадавшей от российских контрсанкций страной ЕС оказался Люксембург. [5]

Германия потеряла примерно 550 миллионов долларов США. Если говорить о показателях двусторонней торговли сельхозпродукцией между

Россией и Евросоюзом, то товарооборот в 2014 году по сравнению с 2013-м снизился 20% и составил всего около 14 миллиардов долларов США. Импорт продовольствия снизился на 23%, до 11,6 миллиарда долларов. И при достижении определенного прогресса в отношениях России и Запада, вероятно, Германия хочет оказаться в числе первых стран для возобновления торговых взаимоотношений.

В 2015 году на нужды германского Федерального министерства продовольствия и сельского хозяйства (BMEL) в бюджете будет предусмотрено 5,3 млрд. евро. Ключевой статьёй расходов в федеральном аграрном бюджете на 2015 год останется социальная политика, на мероприятия которой запланировано выделение почти 3,7 млрд. евро. Ещё одной ключевой задачей, реализуемой в рамках аграрного бюджета на 2015 год, является поддержание привлекательности сельских территорий как благоприятных регионов для работы и проживания. Благодаря перераспределению средств, выделяемых из бюджета ЕС в качестве прямого субсидирования сельхозпроизводителей, для мероприятий по развитию сельских территорий будет предоставлено дополнительно 1,14 млрд. евро. Также предусмотрена постепенная долгосрочная переработка действующей Совместной программы федерации и федеральных земель «Улучшение аграрной структуры и защита побережий» (GAK) в Совместную программу федерации и федеральных земель «Развитие сельских территорий».[6]

Программа помощи европейским фермерам для преодоления последствий российского продовольственного эмбарго в начале 2015 г. была продлена до июня 2015 года. Однако сумма пакета не увеличена: выплаты с сентября по июнь не превысят €165 млн. Всего, с учетом субсидий, до октября 2015 года аграрии Европы получают до €1,2 млрд., что все равно меньше прогнозируемого от российских санкций ущерба в размере €5 млрд.

В настоящее время большая часть сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно мелких и средних, вынуждена обходиться без страховой защиты. Обычно хозяйства прибегают к страхованию только в тех случаях, когда без этого нельзя обойтись при решении других стоящих перед ним задач [1].

Если говорить по существу, механизм государственной поддержки – сложная подсистема государственного регулирования развития сельского хозяйства. Формы и методы господдержки еще недостаточно изучены учеными и специалистами в области аграрной экономики. Однако форма опосредованной поддержки – менее исследованная форма государственной поддержки развития сельского хозяйства.

Использованные источники:

1. Государственная поддержка и механизмы ее реализации в АПК. – М.: Восход-А, 2008 - 224 с.
2. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, <http://www.mcx.ru>
3. <http://www.gp.specagro.ru> – официальный сайт Министерства сельского

хозяйства Российской Федерации.[Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [web-сайт]. 22.02.2015. — Режим доступа: <http://www.gp.specagro.ru>

4. <http://www.rg.ru> - Российская газета [Электронный ресурс] // Российская газета. RG/RU[web-сайт]. 22.02.2015. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/01/21/fedorov.html>

5. <http://ria.ru>_ РИАНОВОСТИ - [Электронный ресурс] // РИАНОВОСТИ[web-сайт]. 22.02.2015. - Режим доступа: <http://ria.ru/world/20141104/1031698980.html>

6. <http://agrardialog.ru> – официальный сайт «Германо-российский аграрно-политический диалог»- [Электронный ресурс] // [web-сайт]. Германо-российский аграрно-политический диалог 22.02.2015. - Режим доступа: <http://agrardialog.ru/news/details/id/1146>

*Пономарёва А.И.
студент 1 курса
институт экономики и управления
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО- ОБЩЕСТВЕННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

В статье рассматривается актуальная проблема реализации становления и развития государственно-общественного управления образования и влияние данной системы на образовательные структуры.

Ключевые слова: государственно-общественное управление, образование, государственное управление, местное самоуправление, социальное управление.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC EDUCATION IN THE PUBLIC ADMINISTRATION EXAMPLE OF STAVROPOL TERRITORY

In the article the actual problem of the implementation of the formation and development of state-public education management and the impact of this system on the educational structures.

Keywords: state public administration, education, public administration, local government, social management.

В Законе РФ «Об образовании» в качестве основных принципов государственной политики провозглашены демократический, государственно-общественный характер управления и автономность образовательных учреждений. Проблема, вынесенная в заголовок статьи, привлекает к себе внимание политиков, правоведов, социологов и особенно педагогов.

Минобразования РФ, и прежде всего его управление общеобразовательных учреждений и инспектирования, поставило задачу

всемерного развития государственно-общественных начал в управлении школами и другими учреждениями. Минобразования России и РАО объединят усилия для разработки научно-методических материалов и рекомендаций по этой проблематике. В настоящее время в стране ведется целенаправленная работа по укреплению государства и его властных структур.

Целью государственно-общественного управления образованием в этом случае будет оптимальное сочетание государственных и общественных начал в интересах человека, социума и властей. В числе основных назовем следующие его задачи [3]:

- реализация законодательно определенных прав педагогов, обучающихся и их родителей на участие в управлении образовательными учреждениями; демократизация государственного управления образованием;
- удовлетворение потребностей и интересов участников образовательного процесса; развитие согласительных механизмов разрешения противоречий и конфликтов между всеми субъектами.

В организационную структуру государственно-общественного управления образованием включаются такие органы: государственной власти и местного самоуправления; федеральные и региональные, местные органы управления образованием, управления образовательными учреждениями; общественного управления и самоуправления всех уровней.

Необходимость изменения системы управления образованием в направлении придания ему государственно-общественного, а затем - общественно-государственного характера обусловлена изменением, с одной стороны, парадигмы социального управления, а с другой - парадигмы образования.

Сегодня в российской системе государственно-общественного управления образованием используются самые разные форматы взаимодействия ее участников: конференции, собрания, публичный доклад, общественное наблюдение, общественная экспертиза и т.д.

Важным элементом системы государственно-общественного управления образованием является общественное наблюдение, проводимое специалистами отрасли, родителями, представителями общественных структур и т.д. Такое общественное наблюдение помогает проконтролировать работу аттестационных комиссий, процедуры итоговой аттестации учащихся, организацию питания учащихся и другие аспекты образовательного процесса.

Важной составляющей государственно-общественного управления образованием выступает и общественная экспертиза, рассматривающая проекты программ, нормативных правовых актов в области образования, материалы публичных докладов и др.

Поскольку активное развитие системы государственно-общественного управления образованием в России началось сравнительно недавно, в данной сфере существуют свои трудности. Проблемы государственно-общественного

управления образованием рассмотрим на примере Ставропольского края, где был проведен мониторинг развития этой сферы.

В Ставропольском крае в развитии государственно-общественного управления образованием достигнуто немало успехов. Эта система в регионе довольно развита, что позволяет всем участникам образовательного процесса участвовать в оценке состояния образования. В регионе формируются различные общественные структуры на региональном и муниципальном уровнях, например, городские учительские, родительские и ученические конференции, а также советы учеников, городской родительский комитет, парламенты и др.

Кроме того, в регионе работает федеральная стажировочная площадка на базе ГБОУ ДПО «Ставропольский краевой институт развития образования, повышения квалификации и переподготовки работников образования», занимающийся распространением практик государственно-общественного управления образованием. С 2010 года в Ставропольском крае функционируют курсы повышения квалификации по вопросам государственно-общественного управления образованием, обучение на которых прошли уже около 1000 руководящих и педагогических работников.

Как показал мониторинг, в Ставропольском крае государственно-общественное управление образованием реализуется, в том числе с использованием таких инструментов как экспертная рабочая группа, Российская общественная инициатива, Общественный совет при министерстве образования и молодежной политики региона, а также антикоррупционная экспертиза проектов нормативных правовых актов. На муниципальном уровне в системе государственно-общественного управления (ГОУО) образованием функционируют Общественные советы и Советы отцов [3].

Однако есть и сложности в сфере ГОУО. Так, например, мониторинг показал, что во всех образовательных организациях Ставропольского края сформированы управляющие (координационные) советы (см. Рисунок 1 и Рисунок 2) [1].

Нет, не создан-0%

Да, создан-100%



Рисунок 1 – Наличие управляющего (координационного) совета – мнение педагогов

Нет, не создан-0%

Да, создан-92%

Не знаю-8%



Рисунок 2 – Наличие управляющего (координационного) совета – мнение родителей

Однако при этом вовлеченность педагогов в деятельность данных

советов сильно разнится у разных образовательных организаций. В частности, самая высокая вовлеченность отмечена в Шпаковском районе (см. Рисунок 3) [3].



Рисунок 3 – Участие педагогов в работе управляющего (координационного) совета образовательных организаций Александровского района

Но участвующие в деятельности управляющего (координационного) совета педагоги образовательных организаций Пятигорска образуют меньшинство (см. Рисунок 4) [3].



Рисунок 4 – Участие педагогов в работе управляющего (координационного) совета образовательных организаций Пятигорска

Кроме того, разброс данных выявлен в компетенциях управляющего (координационного) совета. Так, перечень компетенций, отмеченных респондентами из образовательных организаций Александровского района, минимален. Это может говорить о низкой осведомленности представителей образовательных организаций о работе данных советов.

С точки зрения выявления проблем в развитии государственно-общественного управления образованием интересны и данные мониторинга по оценке эффективности работы органов ГОУО в образовательных организациях. Вот как, например, она была оценена в образовательных организациях Ставрополя (см. Рисунок 5) [3].

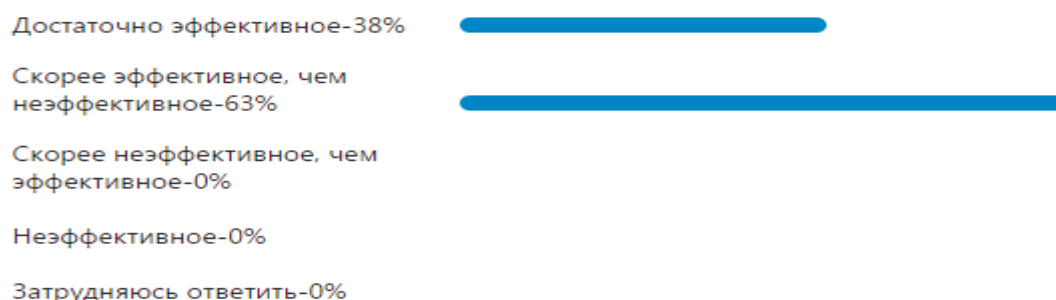


Рисунок 5 – Оценка эффективности функционирования органов ГОУО в организациях респондентов в образовательных организациях Ставрополя

В то же время в образовательных организациях Александровского района свыше 30% ответивших отметили, что работа органов ГОУО не эффективна. Это также может говорить о низкой подготовке работников образовательных организаций, участников программ мероприятий развития ГОУО.

Изучение данных мониторинга позволило также выяснить: 68%

респондентов считают, что реализован значительный объем инициатив, предложенных членами ГОУО (программы, планы, договоры, соглашения, акты). Однако 32% опрошенных отметили, что эти инициативы реализованы частично. Это дает основание предположить, что в данном направлении необходимо усилить работу.

Стоит также отметить мнение респондентов о работе тематических интернет-ресурсов, являющихся значимым инструментом информирования общественности. Так, в Ставропольском крае сильно разнится посещаемость респондентами официальных сайтов органов управления образованием и образовательных организаций. Например, представители образовательных организаций Ставрополя и Пятигорска намного реже заходят на такие сайты, чем сотрудники образовательных организаций Шпаковского и Александровского районов (см. Рисунок 6) [3].

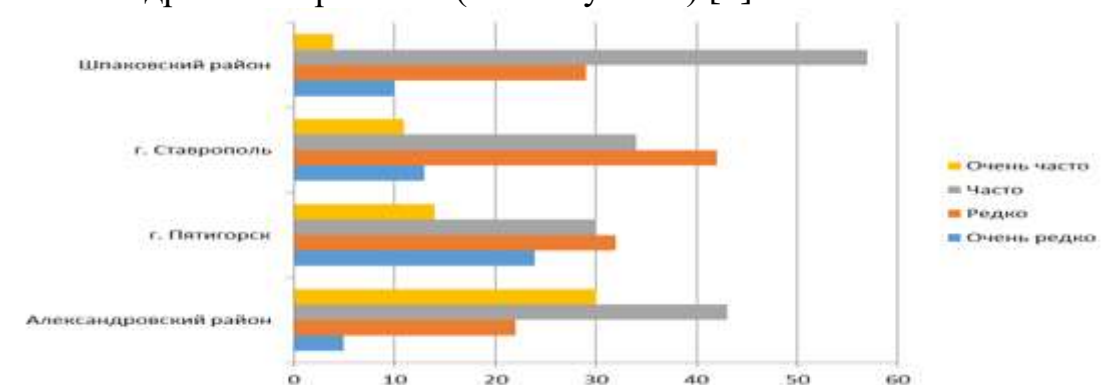


Рисунок 6 – Посещение официальных сайтов

Важно отметить: около 50% опрошенных (кроме представителей Александровского района) отметили, что информация на сайтах обновляется редко, и только около трети – что часто. При этом неудовлетворенные полнотой и актуальностью информации респонденты Шпаковского района в большей степени не посещают другие сайты для получения информации о системе образования. Кроме того, выявлен сильный разброс частоты обращений к публичной информации (новостям, отчетам, публикациям) о работе органов управления образованием и образовательных организаций. В частности, большинство опрошенных из Александровского района изучают данную информацию практически ежедневно или чуть реже, а вот свыше 30% остальных респондентов знакомятся с ней примерно раз в полгода. Около 20% опрошенных Ставрополя и Шпаковского района смотрят такую информацию раз в год (см. Рисунок 7) [3].

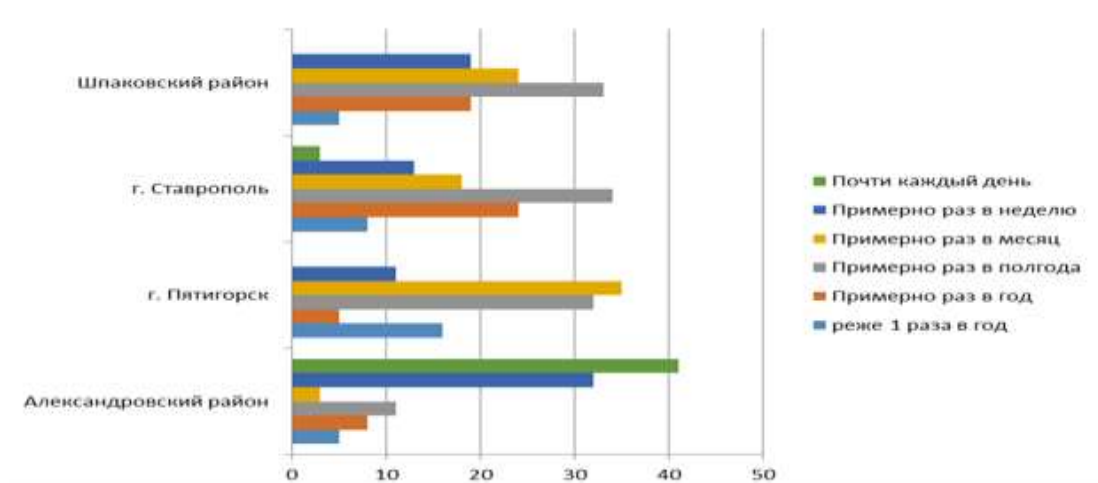


Рисунок 7 – Частота обращений к публичной информации

Возможно, редкое обращение за информацией связано с тем, что деятельность органов государственного-общественного управления, в целом, открыта, однако данные предоставляются не столь часто, а информация труднодоступна. Данный момент отмечен большинством опрошенных, кроме представителей образовательных организаций Александровского района, где обозначена открытость деятельности органов ГОУО.

В целом, мониторинг показал, что в Ставропольском крае общественность осведомлена о системе и органах ГОУО, однако выявлен ряд проблем.

В частности, отмечен недостаточный уровень осведомленности общественности о возможности общественного участия в управлении образованием и работе органов ГОУО. Обозначился также разный уровень вовлеченности педагогов в деятельность управляющих (координационных) советов у образовательных организаций. Кроме того, разброс данных выявлен в компетенциях управляющего (координационного) совета. Это может говорить о низкой осведомленности представителей образовательных организаций о работе данных советов.

Разнятся и оценки эффективности функционирования органов ГОУО в организациях респондентов, что может говорить о низкой подготовке работников образовательных организаций, участников программ мероприятий развития ГОУО. Неоднозначны оценки реализованного объема инициатив, предложенных членами ГОУО (программы, планы, договоры, соглашения, акты), что дает основание предположить: в данном направлении необходимо усилить работу.

Заметно разнятся также посещаемость респондентами официальных сайтов органов управления образованием, образовательных организаций и частота обращений к публичной информации (публикациям, новостям, отчетам) о работе органов управления образованием и образовательных организаций. Возможно, довольно редкое обращение за информацией связано с тем, что деятельность органов государственного-общественного управления, в целом, открыта, однако данные предоставляются не столь часто, а

информация труднодоступна.

Кроме того, выявлена относительная закрытость работы органов управления образованием от общественности.

По итогам анализа можно сделать выводы о причинах возникающих проблем в развитии государственно-общественного управления образованием в Ставропольском крае. Во многом, сложности наблюдаются в связи с незавершенностью процесса формирования условий, обеспечивающих соответствие всем принципам государственно-общественного управления в работе образовательных организаций. Кроме того, не всегда соблюдаются принципы ГОУО в работе образовательных организаций, в том числе при подготовке и осуществлении основных образовательных программ.

Стоит также отметить недостаточную организацию информирования населения о процессе и итогах работы ГОУО. К этому важно добавить нежелание части руководителей расширять полномочия для представителей общественности и всех участников образовательного процесса, а также в ряде случаев низкую инициативность родителей обучающихся и незаинтересованность некоторых педагогов в развитии профессионального самоуправления. Очевидна также необходимость более активного развития системы публичной отчетности о работе региональных органов управления образованием и образовательных организаций.

Таким образом, система государственно-общественного управления образованием Ставропольского края, как и в России в целом, находится в процессе активного развития и становления. Дальнейшая работа в этом направлении позволит завершить формирование эффективно работающей системы ГОУО, в которой будут заняты все участники образовательного процесса. Это поможет улучшить систему образования в России и обеспечить соответствие направлений ее развития актуальным потребностям общества.

Использованные источники:

1. К вопросу о формировании стратегических направлений инновационного развития региона, Таштамиров У.А., Момотова О.Н. // Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки. – Под редакцией О.П. Иванюта. – 2015.
2. Особенности изучения качества образования, Руденко М.Н., Момотова О.Н.// Научпарк. – Издательство: Издательский дом «Тэсэра» (Ставрополь) – 2012.
3. Периодическое экспертно-аналитическое электронное издание, обеспечивающее общественно-профессиональное обсуждение федеральной целевой программы развития образования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fcprnews.ru/info/view/type/1/id/380>

*Пономарева В.С.
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*

СУЩНОСТЬ КОНСАЛТИНГА И ЕГО СПЕЦИФИКА В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация: Работа посвящена теоретическим основам сущности консалтинга и его развития в сфере услуг. В условиях повсеместного продвижения консалтинговой деятельности возникает потребность рассмотрения цели консалтинговой деятельности, наиболее актуальных консалтинговых услуг и качеств, присущих консультантам.

Ключевые слова: консалтинг, сфера услуг, организации, специалисты.

Очень часто в условиях стремительного развития многие компании и организации остро ощущают дефицит внутренних ресурсов. Именно поэтому они вынуждены обращаться за помощью к высококвалифицированным специалистам, которые оказывают своеобразный вид услуг – консалтинг.

В широком значении этого слова консалтинг – это консультирование. По своей сути это особый вид интеллектуальных услуг, направленный на поиск оптимального решения в сложившейся ситуации. Осуществляется же эта процедура экспертами, командой специалистов или даже целыми компаниями и организациями, которые специализируются в этой области. Данный вид интеллектуальной деятельности подразумевает не только получение высококвалифицированной консультации. Эксперты могут предложить организации-клиенту и осуществление конкретных организационно-технических функций.⁸⁰

Консалтинг способен разрешить многие вопросы, связанные с экономической, управленческой, инвестиционной деятельностью компании, со стратегией планирования, оптимизацией непосредственно самого функционирования организации, процессом ведения бизнеса, исследованием рынков сбыта и его прогнозированием и т. д. Проще говоря, консалтинг – это своего рода скорая помощь, которая оказывается внешними экспертами в той или иной области.

Основная цель этой деятельности – улучшение качества управления всей организацией, повышение эффективности деятельности всей компании в целом, а также увеличение производительности труда каждого сотрудника и всей фирмы.

Принято считать, что предприятие прибегает к помощи бизнес-

⁸⁰ Управленческий консалтинг// Режим доступа// <http://fb.ru/article/146877/upravlencheskiy-konsalting-konsalting---chto-eto-vidyi-konsaltinga>

консультантов в случае кризиса, но это далеко не так. В современных условиях малого и среднего предпринимательства возникает множество других причин, по которым организации вынуждены обратиться к услугам специалистов. Например, когда компания стремится идти в ногу со временем, но не знает, как правильно осуществить требуемые преобразования и нововведения. Или предприятие собирается поменять имидж, зарекомендовать себя на рынке в лучшем виде, в этом случае также не обойтись без вмешательства сторонних экспертов.⁸¹

Консалтинговые услуги – это комплексная и всесторонняя проработка сложившейся непростой ситуации в делах организации, фирмы или какого-либо производства и предоставление в дальнейшем действенных рекомендаций, выполнение которых позволит повысить эффективность данной структуры, вывести её на новый уровень развития. Для оказания квалифицированной помощи одному человеку бывает обычно недостаточно. Необходим целый штат специалистов, компетентных в различных сферах. Именно эта потребность и вызвала к жизни такие компании, деятельность которых имеет своей целью исключительно оказание консалтинговых услуг.

Сущностная специфика предприятий сферы услуг заключается в том, что основным объектом технологических преобразований в их деятельности являются люди, и носителями технологии также являются люди. В отличие, например, от промышленности, где технология в основном определяется основными фондами, а объектом преобразования являются, в основном, материальные ресурсы.⁸²

Хотелось бы отметить, наиболее актуальные консалтинговые услуги:⁸³

1. В сфере финансов - оценка положения дел на сегодняшний день и помощь в достижении финансового благополучия.

2. В управленческой сфере - услуги для менеджеров по проблемам, возникающим в ходе стратегического планирования, а также в вопросах инвестиций, различного рода хозяйственной деятельности. Такая помощь призвана повысить эффективность работы любой компании, обеспечить её процветание.

Все специалисты в ней обязаны обладать высоким уровнем профессионализма:

- владеть технологиями решения проблем;
- знать все методы наблюдения, последующего анализа и прогнозирования для принятия адекватных решений;
- иметь навыки в стратегическом планировании и диагностике

⁸¹ Что такое консалтинговая компания и ее роль в бизнесе// Режим доступа// <http://fb.ru/article/143716/chto-takoe-konsaltingovaya-kompaniya-ee-rol-i-zadachi-v-biznese>

⁸² Воложанин, В.В. Оценка выбора стратегии развития социально-экономической системы на основе квантово-механической методологии с учетом уровня энтропии внешней среды / В.В. Воложанин А.А. Маннанов, О.А. Воложанина // Экономические науки. – 2010. – № 62. – С. 455–461.

⁸³ Консалтинговые услуги. Рынок консалтинговых услуг// Режим доступа// http://www.syl.ru/article/154500/new_konsaltingovyie-uslugi---eto-rynok-konsaltingovyih-uslug

сложившейся ситуации;

- уметь сформулировать точный диагноз в результате ревизии всех уровней и формирований компании.

Таким образом, услуги консалтинговой компании охватывают широкий спектр способов работы, среди которых можно выделить прогнозирование, стратегическое планирование, аудит, оптимизация деятельности фирмы, изучение рынков спроса и предложений, исследование цен и политики конкурентов, а также поэтапную реализацию разработанного плана действий. Чрезвычайно важно, чтобы работники консалтинговой фирмы на всех этапах сотрудничества с проблемной структурой оставались независимыми, сохраняли объективный взгляд на ситуацию и способность к принятию нетрадиционных решений. Для этого необходимо, чтобы компания, оказывающая содействие, ни в какой мере не находилась под воздействием компании-клиента. Фирма-исполнитель должна побуждать заказчика к использованию его собственного опыта, а также снабжать его новыми технологиями и методами улучшения работы. Компания, занимаясь консалтингом, должна иметь прекрасную репутацию, большой объем базы клиентов, постоянно совершенствоваться, изучая прошлый опыт и инновации в данной области.

Использованные источники:

1. Воложанин, В.В. Оценка выбора стратегии развития социально-экономической системы на основе квантово-механической методологии с учетом уровня энтропии внешней среды / В.В. Воложанин А.А. Маннанов, О.А. Воложанина // Экономические науки. – 2010. – № 62. – С. 455–461.
2. Управленческий консалтинг// Режим доступа// <http://fb.ru/article/146877/upravlencheskiy-konsalting-konsalting---chto-eto-vidyi-konsaltinga>
3. Что такое консалтинговая компания и ее роль в бизнесе// Режим доступа// <http://fb.ru/article/143716/chto-takoe-konsaltingovaya-kompaniya-ee-rol-i-zadachi-v-biznese>
4. Консалтинговые услуги. Рынок консалтинговых услуг// Режим доступа// http://www.syl.ru/article/154500/new_konsaltingovyie-uslugi---eto-ryinok-konsaltingovyih-uslug

Попов Д.А.

начальник электромонтажного участка

Жигулевский филиал АО «Спецэнергомонтаж»

Россия, Самарская обл., г. Жигулевск

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются содержание, объекты, алгоритм анализа и оценка эффективности ресурсного обеспечения предпринимательской деятельности в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова. Анализ, оценка, эффективность, предпринимательство, обеспечение, ресурсы.

Происходящие в настоящее время институциональные изменения в структуре отечественного предпринимательства связанные в первую очередь с депрессивным состоянием мировой экономики вызывают необходимость в изменении форм и методов хозяйствования организаций. В этих условиях всё более актуальным становится согласованное развитие предпринимательских структур, основанное в первую очередь на позициях методологии учета и анализа затрат. При этом следует отметить, что до сих пор удельный вес ресурсов в общих затратах на производство товара (услуги) превышает 75 %, т. е. в решающей мере влияет на себестоимость и финансовые результаты деятельности организаций, определяет конкурентоспособность конкретного вида товара и организации в целом.⁸⁴

Анализируя причины, не позволяющие в настоящее время эффективно управлять ресурсами предприятий в долгосрочной перспективе следует отметить, что одними из главных являются трудности в реализации процедур стратегического учета и анализа ресурсов, как функций стратегического управления, процесс которого представлен на модели рис. 1.

Рассматривая процесс стратегического учета и анализа, следует отметить, что анализируемый поток входных ресурсов упрощенно обычно определяется произведением годовых объемов выпуска продукции и норм расхода соответствующих ресурсов на одно изделие. В ходе планирования перспективной потребности в ресурсах необходимо учитывать их наличие в будущем, а также ожидаемый рост рыночных цен. В планируемой перспективе потенциальный дефицит и рост цен на отдельные виды ресурсов могут часто сочетаться. При анализе перспективной потребности входных ресурсов следует также учитывать, что ни ранее рассчитанные показатели, ни выработанные плановые решения, ни основные источники обеспечения не следует в будущем принимать как нечто неизменное или постоянное.⁸⁵

Предварительные допущения, используемые при оценке потребностей в ресурсах, необходимо периодически пересматривать, чтобы знать степень реальности изменяющихся со временем потребностей и возможность появления лучших поставщиков и эффективных способов выполнения поставок.

Понимая управление ресурсами предпринимательской структуры как сложную и многоступенчатую систему, и рассматривая его содержание, в целом состоящее из последовательно осуществляемых операций - планирования, организации, мотивации, контроля, учета, анализа и

⁸⁴ Руденко А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности интегрированных структур энергетического машиностроения в условиях цикличности экономики. Карпенко Е.Ю., Руденко А.А., Искосков М.О., Антипов Д.В., Данилова С.Ю. монография / Тольятти, 2014.

⁸⁵ Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел: Пер. с англ. М.: Информационно – издательский дом «Филинь», 1996.

регулирования следует учитывать фазовый этап (уровень) выполнения указанных мероприятий.

Если исходить из того, что стратегическое управление можно рассматривать в качестве управления фазовым состоянием экономики организации, то для обеспечения такого управления необходимо располагать информацией о состоянии этой экономики в каждую ее фазу, в том числе и в фазе стратегического управления, т. е. информацией, которую и формирует стратегический учет.

В системе управленческого учета ресурсов формируется информация о расходах, доходах и результатах деятельности в необходимом для целей управления ресурсами в аналитическом аспекте. Вопросы организации стратегического управленческого учета ресурсов практически не регламентируются законодательством.

Основными объектами управленческого учета ресурсов следует считать расходы (затраты, издержки) и доходы предприятия по использованию ресурсов, а также результаты как сопоставление доходов и расходов. Кроме того, в управленческом учете обязательно следует выделить такие объекты учета, как центры ответственности и система отчетности.

Управленческий учет принято отделять от управления финансами. Последнее преимущественно заключается в получении необходимого финансирования на наиболее приемлемых для организации условиях. Обычно на крупных предприятиях роль менеджеров по управленческому учету и финансовых менеджеров исполняют разные люди, относящиеся к финансовой и бухгалтерской службам. При этом с точки зрения оперативного текущего управления эта специализация представляется целесообразной, поскольку упомянутые оперативные функции требуют особых профессиональных навыков. Однако, если рассмотреть роль финансовых менеджеров в вопросах стратегии бизнеса, станет понятно, что для реализации желаемой стратегии, безусловно, очень важна способность предприятия привлекать и сохранять капитал. В противном случае существование бизнеса в целом может оказаться под угрозой. Это означает, что любое разумное понятие о системе стратегического управленческого учета не может не предусматривать обеспечения соответствующим капиталом новых стратегических мероприятий компании.

Необходимо иметь в виду, что по сравнению с финансовым, управленческий учет не только отражает совершившиеся факты хозяйственно-финансовой деятельности, но и дает почву для прогноза будущего развития организации. Большинство специалистов в области управленческого учета как раз эту его часть называют прогнозным, перспективным или стратегическим учетом.

Под стратегическим учетом ресурсов в данной работе понимается система регистрации, обобщения и представления данных, необходимых для принятия стратегических управленческих решений менеджерским аппаратом предприятия для эффективного управления ресурсами. Стратегический

менеджмент ресурсов уже был охарактеризован выше как итеративный процесс анализа, планирования и контроля. В рамках этих же понятий можно описать и процесс управленческого учета.

В общем виде, как отмечает Алле М., ситуационный анализ включает следующие взаимодополняющие методы: SWQT-анализ, анализ стоимостной цепи, стратегический анализ затрат и оценку конкурентной силы предприятия. Представляется, что указанные методы могут быть положены в основу ситуационного подхода к стратегическому учету ресурсов предприятия.⁸⁶

При определении системы подконтрольных показателей необходимо помнить о следующих требованиях: объем показателей должен быть ограничен; показатели должны содержать данные по всему предприятию в целом, а также по всем его подразделениям; выбранные показатели должны быть динамичными и перспективными (необходимо обеспечить возможность сопоставления данных, как минимум, за пять лет); показатели должны иметь характер раннего предупреждения; при выборе показателей необходимо обращать внимание на то, чтобы они были сопоставимыми (с прошлыми достижениями, с другими предприятиями и т. п.).⁸⁷

Таким образом, в системе стратегического менеджмента ресурсов акценты смещаются с простого фиксирования прошлых фактов в сторону перспективного, опережающего контроля, а также оперативного отслеживания и анализа будущих событий, то есть в фокусе анализа оказывается не прошлое, а настоящее и будущее.

Использованные источники:

1. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле : пер. с франц. Л. Б. Азимова и др. – М. : НИЦ «Наука для общества», 2008.
2. Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел: Пер. с англ. М.: Информационно – издательский дом «Филинь», 1996.
3. Руденко А.А. Методология стратегического планирования, учета и анализа материальных ресурсов. Захаров С.О., Руденко А.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 1. С. 43-47.
4. Руденко А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности интегрированных структур энергетического машиностроения в условиях цикличности экономики. Карпенко Е.Ю., Руденко А.А., Искосков М.О., Антипов Д.В., Данилова С.Ю. монография / Тольятти, 2014.

⁸⁶ Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле : пер. с франц. Л. Б. Азимова и др. – М. : НИЦ «Наука для общества», 2008.

⁸⁷ Руденко А.А. Методология стратегического планирования, учета и анализа материальных ресурсов. Захаров С.О., Руденко А.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 1. С. 43-47.

Попов Д.А.
начальник электромонтажного участка
Жигулевский филиал АО «Спецэнергомонтаж»
Россия, Самарская обл., г. Жигулевск

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В настоящее время все более актуальными становятся вопросы обеспечения эффективности функционирования организаций на основе прорывных технологий, и в первую очередь инновационных

Ключевые слова. Эффективность деятельности организации, инновационные проекты, прорывные технологии, оценка результатов деятельности

В современных условиях функционирования рыночного хозяйства все большее внимание уделяется проблемам эффективности деятельности предприятий на основе прорывных технологий. При этом многие специалисты делают акцент на комплексность и многогранность этой категории. Так, Е. Дихтль считает что, «эффективность предприятия должна оцениваться многокритериальным и многоуровневым образом, включая требования всех его контрагентов и самого предприятия как экономического субъекта, осуществляющего протяженное во времени объединение производственных, рыночных и инновационно-воспроизводственных процессов»⁸⁸. Таким образом, важной составляющей эффективности деятельности предприятия является эффективность реализуемых им инновационных проектов.

В мировой практике наиболее часто для оценки эффективности проектов применяют методы оценки эффективности проекта, основанные на дисконтированных оценках, поскольку они значительно более точны, так как учитывают различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности и т.д. К этим показателям относят метод индекса рентабельности, метод чистой текущей стоимости, метод внутренней нормы доходности и метод текущей окупаемости.⁸⁹

По отношению к предприятию, в пределах которого осваивается инновация, указанные виды эффективности можно подразделить на внешнюю и внутрихозяйственную эффективность. В данной работе остановимся на внутрихозяйственной составляющей. Этим подходом можно ограничиться в случае, если внедряется инновация локального уровня, не имеющая существенного социального, регионального или бюджетного значения.

Согласно сложившейся практике в таких случаях определяются следующие показатели экономической эффективности проекта: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности,

⁸⁸ Дихтль Е., Практический маркетинг: Учебное пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген. - М.: ИНФРА-М, 2008.

⁸⁹ Портер М.Э. Конкуренция: Учебное пособие. – М.: ИД Вильямс, 2007.

период окупаемости инвестиций. Считаем целесообразным дополнить эти показатели оценкой влияния инноваций на основные показатели финансового состояния и эффективности использования ресурсов предприятия.

Кроме того, считаем возможным внести ряд уточнений в методику оценки экономической эффективности инвестиционных проектов с учетом специфики инновационных инвестиций.

1) На наш взгляд, оценку экономической эффективности инновационных проектов следует вести, в первую очередь, исходя из теории сравнительной, а не абсолютной эффективности.

2) По нашему мнению, оценка эффективности инвестиций в инновации должна включать два основных направления оценки эффективности - собственного использования инноваций и продажи собственных результатов инновационной деятельности.

Иное направление анализа предполагает оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности с использованием одного из следующих методов:⁹⁰

- затратный, в основе которого лежит отождествление стоимости объекта инноваций затратам на его создание, охрану, подготовку к производству и продаже за прошедший период с учетом инфляции и всех потерь;

- доходный, в соответствии с которым стоимость объекта инноваций может быть определена как текущая стоимость чистого дохода, полученного от использования оцениваемого объекта за экономически обоснованный срок службы;

- рыночный, в основе которого лежит анализ сравнения цены продаж аналогичных объектов инноваций.

3) Принимая во внимание то, что инновационная деятельность, как правило, сопряжена с высоким уровнем риска, неотъемлемой частью анализа эффективности инвестиций в инновационные проекты должна быть оценка рисков.

Для этого могут быть использованы такие распространенные подходы, как метод вариации параметров, а также анализ чувствительности инновационных проектов по отношению к основным факторам риска.

Дополнением может служить анализ чувствительности проекта по основным факторам риска. В качестве таких факторов выбираются те исходные характеристики проекта, по которым наиболее вероятно возникновение негативных изменений.

В процессе анализа предполагается определять предельные негативные значения анализируемых показателей, при которых сохраняется экономическая целесообразность реализации проекта (интегральный

⁹⁰ Руденко А.А. Методология стратегического планирования, учета и анализа материальных ресурсов. Захаров С.О., Руденко А.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 1. С. 43-47.

экономический эффект проекта положителен). Кроме того, принято вычислять уровень устойчивости и чувствительности инновационного проекта как относительное отклонение предельного значения показателя от его исходной величины в процентах. Произведенные таким образом расчеты позволяют выявить «слабые места» проекта и могут быть использованы в анализе рисков предлагаемых к реализации инновационных проектов.⁹¹

Считаем, что использование в практике оценки экономической эффективности инноваций предлагаемых нами уточнений позволит более грамотно и корректно производить расчеты. Кроме того, это предоставляет возможности для оценки влияния отдельных факторов на общий уровень эффективности.

Сегодня область реализации инновационного менеджмента чрезвычайно многообразна. Он дает огромные преимущества организациям, функционирующим в различных сферах жизнедеятельности современного общества. Эти преимущества заключаются в рациональном использовании ограниченных ресурсов и времени.

Однако, разговоры о стратегиях, достаточно распространенные у собственников и управляющих, как правило, не имеют под собой реальной основы. Существующая на сегодняшний день практика административно-командного внедрения стратегического менеджмента в коммерческих фирмах обычно не дает (в лучшем случае) никаких результатов. В худшем — наращивает бюрократию и ресурсные затраты.

Сложность разработки и применения инновационных инструментов связана в первую очередь с фактически полным отсутствием примеров успешной реализации концепции инновационного менеджмента.

Существует распространенное заблуждение, активно стимулируемое организациями, которые занимаются инновациями, как в области управления, так и в технической области.

Нужно понимать, что компания, пришедшая к пониманию и внедрению инновационного управления, должна запастись терпением и встать на рельсы рациональных оценок и скрупулезного анализа, понимая при этом, что наиболее реальным механизмом повышения эффективности деятельности фирмы является инновационный путь её развития.

Использованные источники:

1. Дихтль Е., Практический маркетинг: Учебное пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген. - М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Портер М.Э. Конкуренция: Учебное пособие. – М.: ИД Вильямс, 2007.
3. Руденко А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности интегрированных структур энергетического машиностроения в условиях цикличности экономики. Карпенко Е.Ю.,

⁹¹ Руденко А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности интегрированных структур энергетического машиностроения в условиях цикличности экономики. Карпенко Е.Ю., Руденко А.А., Искосков М.О., Антипов Д.В., Данилова С.Ю. монография / Тольятти, 2014.

Руденко А.А., Искосков М.О., Антипов Д.В., Данилова С.Ю. монография / Тольятти, 2014.

4. Руденко А.А. Методология стратегического планирования, учета и анализа материальных ресурсов. Захаров С.О., Руденко А.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 1. С. 43-47.

*Попова Д.А.
студент 4го курса*

*Скиба А.В.
студент 4го курса*

*Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматривается сравнительный анализ традиционных и нетрадиционных методов учета затрат на предприятии.

Ключевые слова: позаказный, попередельный методы, ABC-метод и учет по системе «точно в срок».

В настоящее время, огромное внимание, как в отечественной, так и в мировой практике бухгалтерского учета уделяется вопросам управленческого учета, а также калькулированию себестоимости продукции, учету затрат и методам их планирования.

По общему правилу, метод калькулирования полагает систему производственного учета, который определяет себестоимость продукции (работ, услуг) и затраты на единицу продукции. Чтобы выбрать метод калькулирования себестоимости необходимо установить взаимосвязь с технологией производства, его организацией, особенностями выпускаемой продукции.

На данный момент нет конкретной классификации методов учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции, так как ученые не могут прийти к общему мнению. Исходя из этого, целесообразно предложить такую классификацию, как:

1. Традиционные (попроцессный, позаказный, попередельный) методы.
2. Нетрадиционные методы (ABC-метод или учет по бизнес-процессам, учет по системе «точно в срок», учет по последней операции) [1].

В то время, когда предприятия производили продукцию в ограниченном количестве, а основные затраты приходились на материалы и оплату труда производственным рабочим, тогда и были созданы традиционные методы калькулирования себестоимости. Затраты, которые приходились на обслуживание производства и его управление по большей части являлись косвенными и их сумма была незначительной, в следствии чего искажение

производственных затрат, посредством их распределения пропорционально заработной плате на продукцию были невелики. А вот стоимость обработки информации, наоборот, была довольно-таки большой. Таким образом, использование более сложных методов распределения накладных расходов было беспочвенно.

В процессе развития, условия рыночной экономики стали диктовать предпосылки появления новых методов учета затрат и калькулирования себестоимости, которыми послужили:

- Расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- Уменьшение доли прямых трудовых расходов в структуре себестоимости и увеличение косвенных затрат, в результате автоматизации производственных процессов;
- Возможность применения сложных методов распределения накладных расходов, в результате автоматизации учетных процессов [2].

Исходя из этого, стоит рассмотреть новые подходы и сравнить их с традиционными методами.

Activity based costing (ABC-метод) - это система, которая рассматривает операции в качестве главных объектов учета затрат и калькулирования для определения эффективности бизнес-процессов и исчисления себестоимости продукции. При этом используют метод постепенного (поэтапного) распределения косвенных затрат на себестоимость продукции, а предприятие рассматривают с точки зрения набора рабочих операций, определяющих его специфику [4].

Сравнительный анализ нового ABC-метода и традиционного позаказного метода [3].

Характеристики	ABC-метод	Позаказный метод
1. Деятельность, связанная с производством продукции	Подразделяется на ряд функций и операций	Представлена только операциями
2. Объект учета затрат	Только те операции, которые необходимы для реализации заказа	Заказ и продукция
3. Объект калькуляции	На промежуточном этапе - операции, на итоговом - продукция	Аналогично объекту учета затрат
4. База распределения накладных расходов	Определяется в соответствии с видом деятельности	Определяется в соответствии с основной заработной платой
5. Число ступеней, необходимых для распределения накладных расходов	2	1
6. Обеспечение контроля затрат на стадиях их появления	Вероятен	Усложнен
7. Использование	Усложнено, но существует	Не усложнено

	возможность упрощения с помощью автоматизации расчетов	
8. Направленность на задачи	Управления	Учета

Ошибочно полагать что используя ABC-метод можно решить все проблемы учета затрат. Разумеется, этот метод является более точным и усовершенствует систему учета затрат. Тем не менее, отрицательными моментами в его применении могут послужить:

1. Показатели распределения выбираются произвольно.
2. Крупные затраты, связанные с исследованием операций, а также ведением документаций и другое.

Еще одним нетрадиционным подходом является метод «точно в срок». Данная система основывается на своей концепции управления, которая направлена на исключение ненужных затрат и постоянное усовершенствование производственного процесса.

Метод «точно в срок» можно охарактеризовать тремя основными моментами:

1. Приближение суммы общих затрат к сумме затрат на обработку.
2. Контроль качества осуществляется повсеместно.
3. Материальные потоки организуются за счет спроса.

Подход «точно в срок» является преобразование поперечного метода учета затрат. В связи с этим целесообразно произвести их сравнительный анализ.

Сравнительный анализ нового метода «точно в срок» и традиционного поперечного метода [3].

Характеристики	Метод «точно в срок»	Поперечный метод
1. Страхование запасов	Нет	Есть
2. Размер запасов и закупок материальных ресурсов	Определяется потребность на данный момент	Определяется исходя из формулы оптимального размера заказа
3. Реализация	В приоритете	Не является приоритетным
4. Наличие запаса незавершенного производства	Отсутствует	Присутствует
5. Качество продукции	Брак не допускается	Возможно присутствие брака в небольших количествах
6. Расходы на хранение и внутризаводскую транспортировку	Сводятся к минимуму	Остаются на прежнем уровне
7. Трудозатраты	Входят в общепроизводственные расходы	На прямую переносятся на счет затрат

Положительными моментами метода «точно в срок» являются:

- Сокращение предельного уровня запасов и сведение к минимуму вложений в сырье и материалы;
- Снижение количества поставщиков, в связи с чем максимально сокращается время и расходы на переговоры;
- Применение долгосрочных контрактов с покупателями;
- Улучшение качества продукции;
- Сокращение расходов на хранение.

Безусловно, применение метода «точно в срок» обеспечивает эффективность бизнес-процесса и повышает конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе, и все это путем снижения затрат и повышения качества. Тем не менее имеются и недостатки при использовании данного метода, такой как сложность, порой даже невозможность избегания ошибок в ассортименте продукции и сбой поставок. Ведь даже один срыв может привести к остановке производственного процесса с неминуемыми последствиями.

В заключении хотелось бы сказать, что применение как традиционных, так и не традиционных методов учета затрат имеют свои положительные и отрицательные черты. Выбор того или иного метода должен зависеть напрямую от политики предприятия и их целей.

Использованные источники:

1. Говдя, В. В. Развитие методологических основ управленческого учета: научное издательство [Текст] / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева. – Краснодар: Изд-во «Ману-скрипт», 2013. – 187 с.
2. Дегальцева, Ж. В. Управленческий учет: планирование и бюджетирование: учебное пособие [Текст] / Ж. В. Дегальцева. – Краснодар: ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ». – 2012. – 217 с.
3. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения 07.06.2016 г.)
4. И. Н. Костенко, «Учет затрат по функциям (АВС-метод) и показательный метод» // Планово-экономический отдел, 2011. – № 4. – С. 84-102.

*Попова Д.А.
студент 4го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент*

*Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: данная статья посвящена особенностям психологического ценообразования.

Ключевые слова: психология, цена, аспект.

Ценовая политика является одной из главных составляющих рыночных отношений. Ее отличительной особенностью от продуктовой политики, а также распределения и продвижения товара является то, что цена прямо оказывает влияние на конечные результаты деятельности компании. При этом, закон спроса предполагает, что покупатели всегда покупают больше и по более низким ценам, или же в меньших количествах по более высоким ценам при соблюдении условия равенства других переменных. Данные утверждения имели бы равенство только в том случае, если бы на покупку с точки зрения потребителя, и продажу с точки зрения производителя не влияли другие факторы, такие как доход покупателя, предпочтения и вкус, ожидания потребителя в части цен и собственного бюджета в будущем, цены конкурентов, сезонность, усилия по рекламе и многое другое.

Безусловно, расчет базовой цены может производиться, опираясь, на спрос, цену конкурентов или издержки производства, но при окончательном установлении цены должны быть приняты во внимание и психологические аспекты. В рамках исследования, рассмотрим несколько видов психологии ценообразования:

1. Психология ценового барьера.

Данный аспект предполагает, что в тот момент, когда потребитель стремиться приобрести тот или иной товар, в его голове уже образовался определенный диапазон цен в размере от бюджета, которым он располагает. В зависимости от этого ценового диапазона потребитель уже и будет принимать решение.

Различия цен в пределах диапазона имеют небольшое влияние на принятие решения о покупке. То есть, внутри установленного диапазона не обнаруживается чувствительность к ценам. Стоимость продуктов, цена которых выходит за верхний предел допустимого встречают большое сопротивление, иначе говоря, спрос проявляет чувствительность к ценам.

Для более детального раскрытия психологии ценового барьера рассмотрим следующий пример:

Допустим, в результате исследований было зафиксировано, что на рынке верхней одежды можно выделить следующие ценовые сегменты:

1. от 5000 до 5500 рублей;

2. от 5500 до 6000 рублей;
3. от 6000 до 6500 рублей.

В первую очередь, для потребителя оптимальным решением будет приобрести верхнюю одежду в диапазоне от 5000 до 5500 рублей, в то время как верхняя одежда за 5600 рублей будет рассматриваться с точки зрения дорогого товара. Причем отрицательное отношение к этой цене будет значительно превосходить разницу в 100 рублей. Тем не менее, стоимость верхней одежды за 5200 рублей не будет считаться существенно дешевле стоимости за 5300 рублей [1].

2. Психологические аспекты восприятия чисел.

В литературе существуют такие понятия, как неровные или неокругленные цены, которые внушают потребителю большое желание купить, путем создания оптической иллюзии дешевого товара или выгодной покупки. Такой психологический прием подразумевает, что например, неровная цена 99 рублей вызовет большее желание купить товар, нежели чем равная 100 рублям. Этот же прием может встречаться в комбинации с ценовыми барьерами. Например, переход цены от 199 к 210 рублям будет восприниматься, как другой ценовой промежуток [3].

3. Психология обычных или традиционных цен.

У каждого потребителя существует своя определенная группа товаров, которые он приобретает постоянно. Такими товарами могут быть жвачка, сигареты, леденцы и другое. Приобретая регулярно какой-либо товар потребитель привыкает к определенной цене. Таким образом, если цена ниже установленного обычного уровня, то она не вызывает доверия, поскольку ассоциируется с низким качеством.

Однако в настоящее время значение традиционных цен существенно уменьшилось из-за темпов инфляции, которые порождают частые колебания цен, а также влияния благосостояния на чувствительность к мелким расходам.

Интересным является тот факт, когда страны Европы перешли от национальных валют к евро. Многие потребители не могли адаптироваться к новым ценам и считали, что все подешевело. Так, например, разница в цене на автомобиль в 7 000 евро против 8 000 евро стала казаться значительно меньшей, чем разница в цене от 15 000 до 17 000 немецких марок [2].

4. Психология сравнения цен.

Психология сравнение цен строится на том, что некоторые товары покупаются настолько редко, из-за чего потребитель не может распознать более низкую цену. Если, например, покупатель увидит объявление, что в настоящее время цена снижена с 100 до 95 рублей, то он будет считать такое внезапное снижение цены весьма благоприятным, несмотря на то, что уже в течение длительного времени цена 95 рублей являлась нормальной.

5. Психология восприятия цен на крупные упаковки товаров или комплекты товаров.

Метод такого ценообразования состоит в том, что цены устанавливаются на комплекты товаров, которые привлекают потребителя

якобы своей выгодностью. Иногда такая идея покупки «большой упаковки», не дает потребителю подумать, что товар «сейчас 3 изделия в упаковке за 500 рублей» дороже обычной цены, которая составляет 150 рублей за единицу товара. Отрицательным моментом такого ценообразования является то, что он не приводит к увеличению спроса, а покупатель лишь переходит в разряд накопления запасов.

6. Психология препарирования и анализа цен.

В ряде случаев потребителя удастся подготовить к переходу через ценовой барьер с помощью анализа цены. Такой анализ производится путем раскладывания цены на основные и дополнительные компоненты или продукты. Первоначальное решение потребителя о покупке будет базироваться на цене основного продукта, а к вспомогательным компонентам будет предложено оплатить отдельно, например, страховку или доставку товара.

7. Психология престижных цен.

Порой более высокая цена ассоциируется с более высоким статусом, что и делает продукт значительно привлекательным, оказывая положительное влияние на оценку потребителем ценности товара. Даже если рост ощущаемой ценности превышает рост цены, спрос может возрасть.

Другим объяснением может быть то, что потребитель не в состоянии дать оценку качественным характеристикам продукта. В таком случае цена служит для него единственным ориентиром, и цена выступает показателем качества.

В настоящее время, на практике не существует таких формул, по которым можно рассчитать оптимальные движения маркетологов в части технологий ценообразования с учетом психологии покупателя. В следствии чего выявляется огромное количество переменных, которые учитывают поведение покупателей при виде цены. На это поведение влияют вид товара, бюджет, внешняя среда и многое другое. Таким образом, единственно верным шагом становится поддержание статистики изменения объема продаж с учетом различных психологических факторов, которые может применять компания при установлении цены.

Использованные источники:

1. Деева А.И. Ценообразование: учебное пособие. – М.: МИКХиС, 2008.
2. Герасименко В.В. Ценообразование: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. «Маркетинг журнал 4р» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.4r.ru/ (дата обращения 07.06.2016 г.)

*Примакова А.В.
студент 4 курса
факультет управления
Пантелеева Т.А., к.филол.н.
доцент
кафедра «Менеджмента и торгового дела»
Российский университет кооперации
Россия, г. Мытищи*

**АНАЛИЗ НЕУДОВЛЕТВОРЁННОГО СПРОСА НА ПРЕДПРИЯТИИ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ МЯСОМ**

*Статья посвящена анализу методики исследования
неудовлетворенного спроса в розничной торговле мясом.*

Ключевые слова: розничная торговля, организация, спрос, опрос.

*Primakova A.V.
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*

**ANALYSIS OF UNSATISFIED DEMAND AT THE RETAILER OF
MEAT**

The article analyzes the research methods of unmet demand in retail meat.

Key words: retail trade, organization, demand a poll.

Предпринимательство - это сложный, тонко организованный механизм. Сегодня необходимо производить те товары и оказывать те услуги, на которые существует спрос [1, с.9]. Неудовлетворенный спрос – это нереализованный спрос из-за отсутствия товаров, нужных потребителю, или несоответствующие качеству, предъявляемым покупателем.

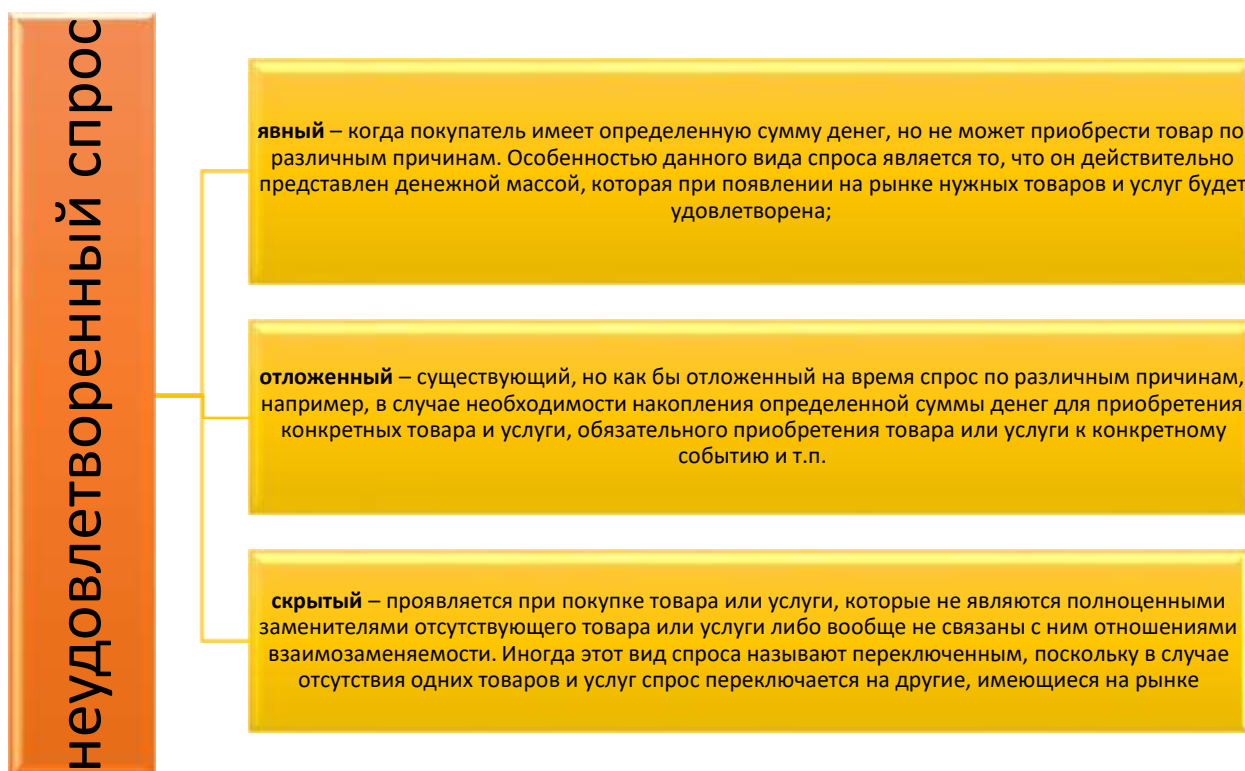


Рисунок 1 – Разновидности неудовлетворенного спроса

Неудовлетворённый спрос – очень сильный инструмент в изучении потребностей покупателей, которые предприятие не удовлетворило.

Анализ неудовлетворенного спроса должен вестись не только по наименованиям, но и по вкусовым предпочтениям. По результатам анализа неудовлетворенного спроса директор магазина должен принимать незамедлительные меры для завоза отсутствующих товаров.

Одной из эффективных форм изучения неудовлетворенного спроса является учет и анализ индивидуальных заказов и заявок покупателей на товары, которых не было в продаже в момент посещения магазина.

В качестве примера было проведено исследования неудовлетворенного спроса на предприятии ООО «Продукты» города Калуга, Данное предприятие ведет свою деятельность в сфере розничной продажи мясной продукции.

Анализ неудовлетворенности спроса необходим в реализации стратегии расширения ассортиментной политики предприятия.

Изучение ассортимента предприятия ООО «Продукты» позволило сделать вывод, что данное предприятие достаточно эффективно и грамотно ведет свою деятельность. Хорошую оценку заслуживает ассортимент предприятия. Он имеет достаточную широту, глубину и устойчивость.

Однако можно предложить внести некоторые изменения, которые приведут к удовлетворению спроса населения. Следует увеличить количество новых товаров, чаще обновлять ассортиментный перечень.

Важным показателем является обновляемость ассортимента. Постоянно обновляя свой ассортимент, магазин преследует следующие цели:

- рост конкурентоспособности магазина (товарные новинки могут

привлечь в магазин новых покупателей, демонстрирующих инновационный тип поведения);

- удовлетворение постоянно изменяющихся потребностей покупателей;

- отражение в ассортименте модных тенденций;

- соответствие передовым достижениям науки и техники и др.

При посещении магазина ООО «Продукты», со слов продавцов, от покупателей часто поступала просьба ввести в ассортимент субпродукты (печень, почки, сердце и т.д.)

Был сделан опрос, который проходил в течении двух месяцев в магазине. Опрашивали покупателей методом анкетирования. Всего было роздано 524 анкеты. 24 анкеты были забракованы.

В анкете было три вопроса.

1. Какой вид субпродуктов вы хотели бы видеть в нашем ассортименте?

2. Сколько раз в месяц вы бы покупали этот продукт?

3. В каком количестве вы бы его покупали?

Диаграмма покупательских предпочтений по введению нового товара на предприятие ООО "Калужские продукты"

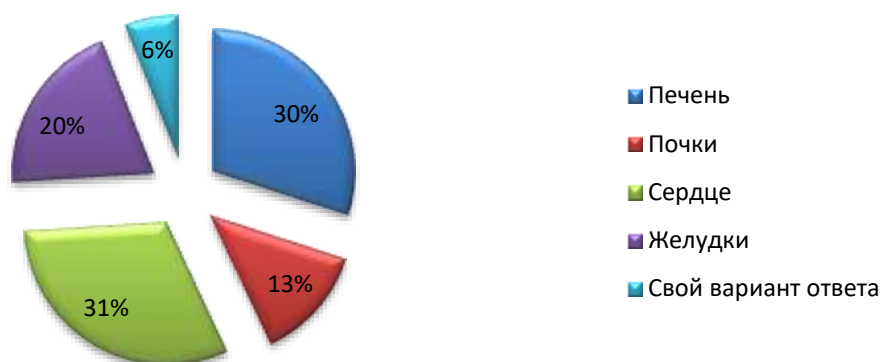


Рисунок 2 - Анализ покупательских предпочтений по введению нового товара на предприятии «Продукты»

Путем опроса населения было выявлено, какой субпродукт покупатели хотят видеть на прилавках магазина по результатам данного опроса большинство покупателей предпочитают сердце - 31% (155 человек) и печень - 30%(150 человек).

Масса продукта в месяц, кг

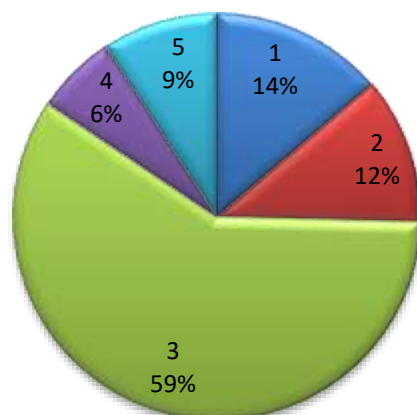


Рисунок 3– Желаемая масса нового продукта в месяц

По результатам следующих вопросов было определено, что преимущественно клиенты готовы купить субпродукт 2 раза в месяц по 3,0 кг – 189 человека из 305; или 4 раза по 1,25 кг – 116 человек из 305.

Диаграмма покупательских предпочтений по периодичности покупки в месяц

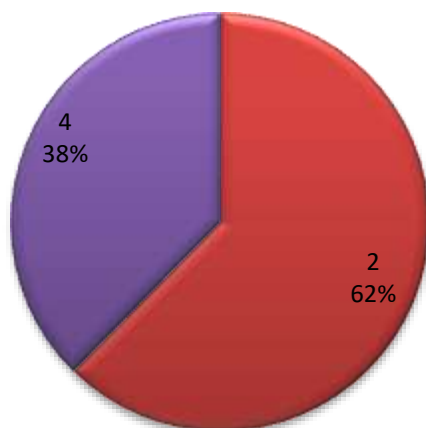


Рисунок 4 – Желаемая периодичность покупки в месяц

Таким образом, средняя потребность в субпродуктах будет составлять 695кг в месяц. При вместимости холодильной витрины 100 кг закупка должна производиться раз в 2 дня.

Таким образом, неудовлетворенный спрос представляет собой спрос на мясную продукцию, которая поступает в ООО «Продукты» в недостаточном количестве или неравномерно. Задачей предприятия является необходимость полностью проанализировать потребности покупателей и изменить ситуацию, тем самым повысив прибыль и рентабельность, что очень благоприятно скажется на самом предприятии.

Использованные источники:

1. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник. – 3-е изд., «Дашков и К^о», 2012 г. – 520 с.

*Проскуряков С.А.
студент 1курса магистратуры
факультет «Институт экономики, управления и права»
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»
Россия, г. Москва*

КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПОДХОДЫ К ЕЕ РЕШЕНИЮ

Аннотация

В данной статье изложены результаты анализа и подход к решению весьма актуальной проблемы в практике большинства отечественных предприятий – дебиторской задолженности.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, динамика дебиторской задолженности, дебиторская задолженность в различных отраслях, методы регулирования дебиторской задолженности.

В настоящее время проблема дебиторской задолженности встает почти на каждом предприятии, что доказывают данные о динамике изменения дебиторской задолженности по России. Динамика изменения дебиторской задолженности, их состав, структура и качество, а также интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия.

Предоставление компаниям-покупателям отсрочки оплаты является в России общепринятым стандартом делового оборота и важным условием для развития каналов сбыта. Как правило, отсрочка составляет от 30 до 90 дней. В России в 2009-2013 годах наблюдалась тенденция к постепенному снижению периода сбора дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в днях, что свидетельствовало о том, что российские компании достаточно эффективно налаживали работу по сбору оплаты за свои поставки. Однако в 2014 году этот показатель вновь начал увеличиваться вслед за нарастанием проблем в российской экономике, что демонстрирует график на рисунке 1.

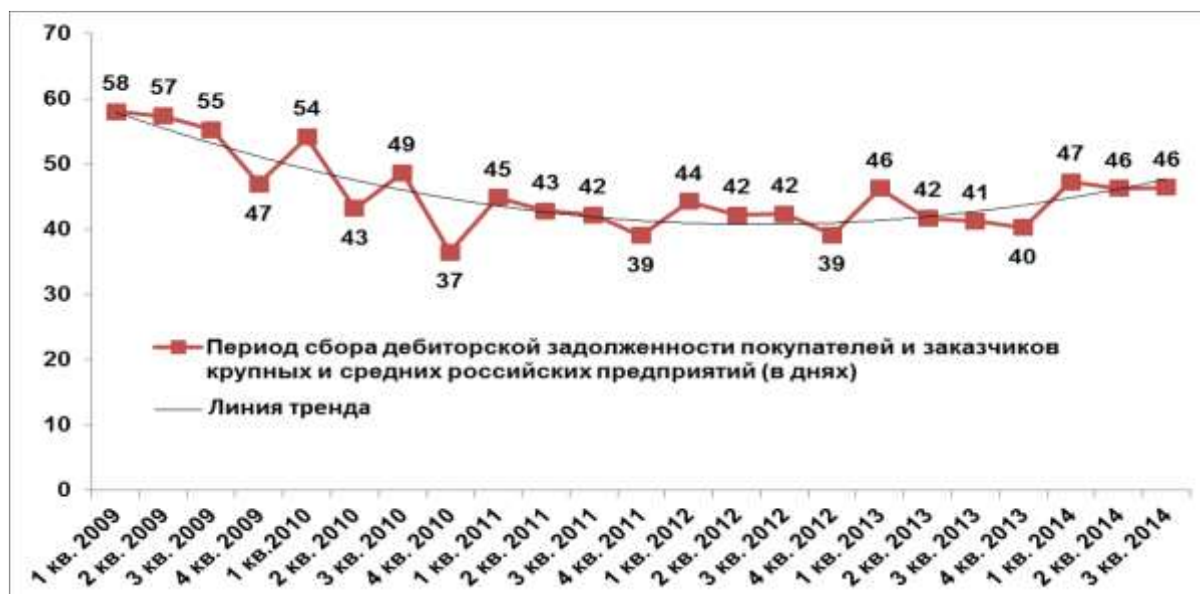


Рисунок 1. Динамика периода сбора дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних предприятий РФ (в днях)
92

Анализ проблем оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в отраслевом разрезе подтверждает, что в России данный показатель значительно различается в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Так, период сбора дебиторской задолженности для сектора оптовой и розничной торговли за 2014 год ниже, чем в среднем по стране. В ряде других ключевых отраслей, в частности, в строительной, горнодобывающей, фармацевтической, этот показатель, напротив, заметно превышает общероссийский уровень. Такие различия могут отражать прежде всего отраслевую специфику, технологии работы. В то же время, динамика периода сбора дебиторской задолженности показывает, что в значительной части отраслей российской экономики происходит рост данного показателя. Это свидетельствует как об усилении проблем с платежеспособностью покупателей и заказчиков, так и о том, что в нынешних экономических условиях компании этих отраслей для расширения и поддержания объемов бизнеса вынуждены иметь дело с клиентами из более рискованной группы. Состояние сбора дебиторской задолженности по отраслям и периодам отражено на рисунке 2.

⁹² «Развитие ситуации с дебиторской задолженностью в России»

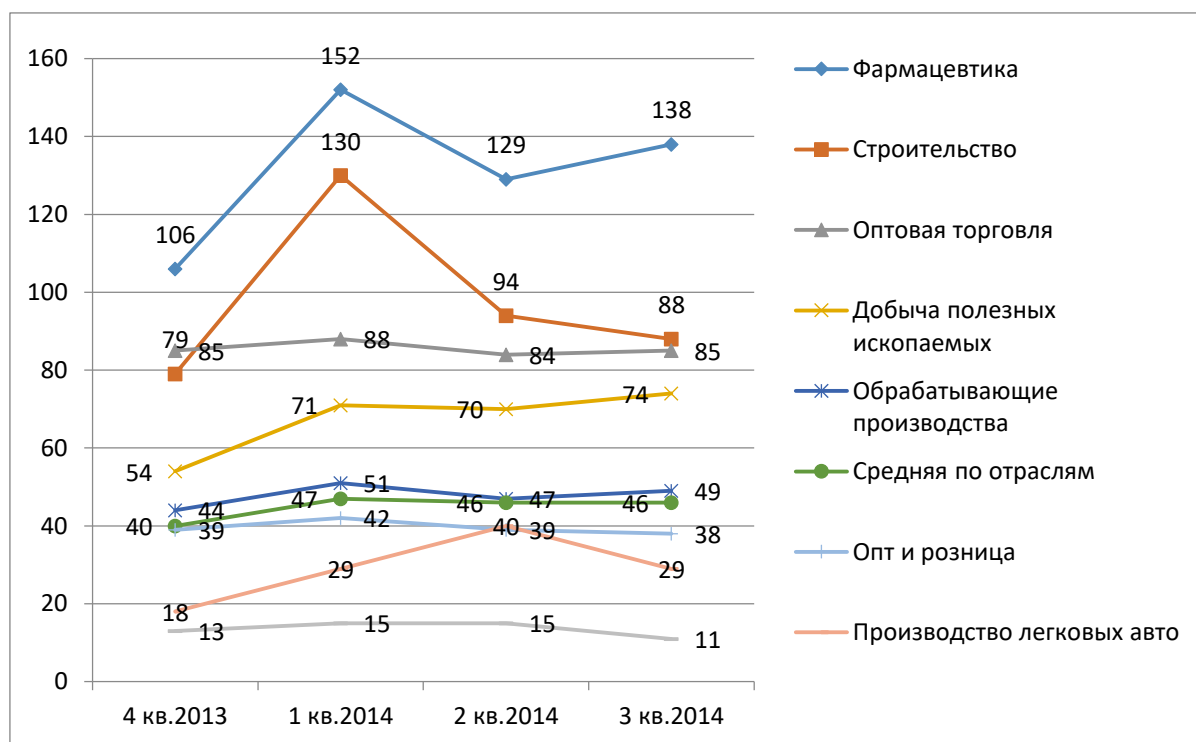


Рисунок 2. Период сбора дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних предприятий в России (по отраслям, в днях) ⁹³

В течение последних пяти лет доля просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков варьировалась от 8 до 12%, оставаясь по большей части в пределах 9-11% (рисунок 3). В последние два года наметилась тенденция к повышению доли просроченной задолженности, что может объясняться усилением негативных явлений в российской экономике и постепенным нарастанием проблем с платежной дисциплиной.

⁹³ «Развитие ситуации с дебиторской задолженностью в России»



Рисунок 3. Динамика доли просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних предприятий в России, 2010-2014.⁹⁴

Таким образом, в настоящее время фактически каждый десятый рубль из дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних российских предприятий представляет собой просроченный долг. Причем это значение является средним по всем отраслям российской экономики. Высокая доля просроченной дебиторской задолженности может оказаться губительной для компаний из низкомаржинальных отраслей.

Именно из-за этого перед компаниями встает вопрос: что же делать и как управлять дебиторской задолженностью?

Предоставление беспроцентного кредита покупателям оправдано только в одном случае, если выгода, от увеличения продаж за счет осуществления их в кредит, будет по крайней мере не меньше затрат, которые несет компания при предоставлении покупателям отсрочки платежей. По нашему мнению управление дебиторской задолженностью должно осуществляться при тесном взаимодействии финансового и коммерческого блоков. Задача первого – управление оборотными средствами компании, контроль за уровнем дебиторской задолженности, а задача продавцов – эффективно использовать такой инструмент, как предоставление покупателям отсрочки платежа, для привлечения наибольшего количества покупателей и обеспечения необходимого уровня продаж, что в конечном итоге приносит прибыль компании.

Для налаживания эффективного взаимодействия финансового и коммерческого блока в процессе управления дебиторской задолженностью действенным инструментом является разработанная кредитная политика

⁹⁴ «Развитие ситуации с дебиторской задолженностью в России»

компании. Это документ, регламентирующий условия предоставления коммерческого кредита покупателям и порядок сбора дебиторской задолженности. В нем должны быть отражены следующие аспекты:

- сотрудники, имеющие право принимать решения о предоставлении коммерческого кредита покупателям; стандарты оценки покупателей в целях предоставления им коммерческого кредита, деление покупателей на группы;
- максимальные размеры и сроки предоставления коммерческого кредита различным группам покупателей;
- регламент взаимодействия сотрудников компании и структурных подразделений при предоставлении покупателям коммерческого кредита;
- документы, которыми оформляется предоставление коммерческого кредита;
- особые условия предоставления коммерческого кредита и регламент их согласования.⁹⁵

Также для обеспечения лучшего контроля за дебиторской задолженностью со стороны коммерческого отдела, можно включить в систему мотивации продавцов коэффициент, зависящий от уровня дебиторской задолженности, или от отсутствия её просрочек.

Для организации управленческого учета дебиторской задолженности следует наладить учет дебиторской задолженности по договорам и по покупателям. Такие возможности предоставляют автоматизированные системы учета, например, «1С:Управление торговлей».

Одной из задач финансового директора является обеспечение приемлемого уровня ликвидности компании. Для этого есть правило – уровень дебиторской задолженности должен примерно соответствовать уровню беспроцентной кредиторской задолженности (задолженности поставщикам за товары и услуги). Таким образом, компания как бы финансирует отвлечение оборотных средств беспроцентным займом у кредиторов.

Если ожидается, что некоторую часть дебиторской задолженности вернуть будет невозможно, следует создать резерв на её покрытие. Решение о размере резервов может быть принято на основании статистики прошлых периодов и на основе профессионального суждения топ-менеджеров компании. Размер отчислений в резерв, как правило, в процентном соотношении к выручке от продаж в кредит, должен быть зафиксирован в Учетной политике управленческого учета.

Уровень дебиторской задолженности можно оценить различными показателями. По нашему мнению предпочтительно использовать показатель – средний период инкассации дебиторской задолженности.

средний период инкассации = Средняя дебиторская задолженность за период/продажи в кредит за день,

⁹⁵ «Дебиторская задолженность: управляем или контролируем?» Елизавета Семенкова

где: *продажи в кредит в день* = *продажи в кредит за период/Количество дней в периоде*;

этот показатель свидетельствует о сроке, на который предоставляется отсрочка покупателю. ⁹⁶

Обратным показателем к среднему периоду инкассации является **коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности**. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{дз} = \frac{Выр}{ДЗ}$$

где Выр - выручка от реализации;

ДЗ - средняя величина дебиторской задолженности.

По нашему мнению целесообразно отслеживать такие показатели, как соотношение объема продаж в кредит к общему объему продаж за период, динамика уровня просроченной дебиторской задолженности, уровень безнадежной дебиторской задолженности. При этом лучше выбрать 1-2 показателя, наиболее актуальных для данной компании. Показатели имеет смысл отслеживать в динамике, оценивать их изменение во времени. А также сравнивать показатели различных бизнес-единиц компании между собой. Например, если средний период инкассации в компании растет, надо выявить, чем обусловлен его рост. Возможно, вырос период инкассации по какому-то одному продукту или услуге, или продавцы вынуждены больше продавать в кредит, т.к. изменились условия рынка. Желательно сравнить показатели данной компании с показателями конкурентов, или среднерыночными, если есть возможность получить такую информацию.

Таким образом, изложенные результаты анализа и подход к управлению дебиторской задолженностью направлены на обеспечение эффективного регулирования процессов возврата долгов в современных условиях.

Использованные источники:

1. <http://www.citycg.ru/research/25.html> - «Дебиторская задолженность: управляем или контролируем?» Елизавета Семенова
2. http://ruicm.ru/media/publication/razvitie_situacii_s_DZ_v_Rossii.pdf - «Развитие ситуации с дебиторской задолженностью в России»

⁹⁶ «Дебиторская задолженность: управляем или контролируем?» Елизавета Семенова

*Простов С.Е.
студент
Институт экономики и управления
Ловянникова В.В., к.э.н.
доцент
СКФУ*

Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

На данный момент российская экономика переживает не лучшие времена своего развития и выделить главную причину экономического спада нельзя, так как в нашей стране, как и в любой другой, есть ряд причин, обуславливающих этот спад. Но прежде чем рассмотреть их сначала проведём анализ экономики страны в целом ответив на вопросы: структура экономики, темпы роста ВВП, доля в мировом ВВП.

Россия большая и богатая природными ресурсами страна она входит в тройку стран крупнейших экспортёров нефти, каждый год мы зарабатываем не меньше 153887,9 млн долл. США (по данным ФТС России и Росстата за 2014 год) [1] [2] от экспорта сырой нефти, также экспортируем природный газ, металлы, древесину и изделия из древесины, химические вещества и широкий спектр гражданской и военной техники. Но стоит отметить, что на потребительском рынке доминируют импортные товары и услуги, к примеру, за 2014 год мы потратили 263860,4 млн долл. США (по данным ФТС России) на импортные товары и услуги. [1]

Теперь рассмотрим темпы роста ВВП. За 2010 год рост ВВП составлял 4,5 %, а уже за 2014 год он составил 0,6%. Буквально за 4 года ВВП перестал расти и в 2015 году сократился на 3,7%, а в 2016 на 0,3% (I квартал 2016 года) (по данным Банка России). ВВП России в номинальных единицах на данный момент составляет 1 206,69 млрд долл. США (по данным Банка России за 2015 год), но стоит отметить что по показателю ВВП на душу населения страна занимает лишь 48-е место в мире. [3]

Доля в мировом ВВП России составляет 3,28 %, что является довольно низким показателем нежели среднем, так как доля в мировом ВВП Китая составляет 17,08 %, США 15,81 %, Индии 7,02 % и т.д. [4]

Из выше приведённых данных мы можем сделать вывод о том, что на данный момент в России сложился сырьевой тип экономики. Для сырьевого типа экономики характерны следующие черты: растущий экспорт сырьевых товаров, неконкурентоспособность производителей в национальной экономике, доминирование импортных товаров и услуг на потребительском рынке, рост противоречий между национальными производителями и национальными потребителями.

Конечно из всех перечисленных черт сырьевого типа экономики в той или иной степени они присущи России, но так как наша страна является частью мировой экономики то ей присущи и общие тенденции, связанные с

развитием постиндустриальных стран. Ещё стоит отметить что наша страна находится в состоянии перехода к постиндустриальной экономике.

Теперь сформулируем тот ряд проблем, с которыми столкнулась экономика нашей страны за последние годы. Ну, во-первых, это отнюдь не умеренная инфляция, которая благоприятствует росту ВВП и конкурентоспособности национальных производителей. Во-вторых, это неконкурентоспособность национальных товаропроизводителей, в следствие чего и доминирование на потребительском рынке импортных товаров и услуг. В-третьих, это высокая доля экспорта нефти в ВВП, в следствие чего прямая зависимость национальной валюты от цены на нефть.

Рассмотрим каждую из этих проблем более детально.

Во-первых, инфляционный рост цен. По данным Росстата инфляция в России за 2015 год составила 12,9%, ранее в 2014 году она составляла 11,4%, в 2013 году 6,5%, в 2012 году 6,6%, в 2011 году 6,1% и в 2010 и 2009 годах примерно 8.8%. [1]

По выше приведённым данным мы можем проследить положительные тенденции в российской экономике с 2010 по 2011 год, когда уровень инфляции сократился с 8,8% до 6,1% соответственно, далее мы наблюдаем незначительный рост инфляции с 2011 по 2013 года. Теперь рассмотрим 2014 и 2015 года, когда в 2014 уровень инфляции вырос на 4,9% и в 2015 ещё подрос на 1,5%.

Следует отметить что инфляция это абсолютно нормальный и присущий даже развитым странам процесс. Иногда она может оказывать и положительное воздействие на экономику, к примеру, ползучая инфляция (повышение общего уровня цен не превышающего 3-5% в год) оказывает благоприятное влияние на экономику и промышленность в целом, как говорил Лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон “При слабой инфляции колёса промышленности хорошо смазаны и выпуск продукции близок к производственным возможностям. Частные инвестиции весьма оживлены, и работы много. Поэтому многие бизнесмены и профсоюзные деятели говорят, что небольшая инфляция предпочтительнее небольшой дефляции”.

Также стоит отметить что хоть, и инфляция в России оказывает благоприятное воздействие на производителей, но она далека от понятия умеренной или ползучей поэтому в ней имеются и те негативные факторы, которые несёт в себе инфляция для населения страны.

Среди причин высокого уровня инфляции в 2014 и 2015 году следует выделить две основные - динамика курса, связанная с действием такого структурного фактора как - изменение цены на нефть и внешнеторговые ограничения. Это главным образом повлияло на инфляционные ожидания населения, что спровоцировало углубление экономического кризиса в стране. Дополнительным фактором углубления кризиса будет возвращение Ирана на энергетические рынки, так как для того чтобы получить покупателей он будет готов продавать нефть по заниженным ценам, что обязательно приведет к еще большему снижению ее стоимости. Ещё существенное влияние на это процесс

оказывает китайский фондовый кризис.

Вместе с тем из всех перечисленных причин экономического кризиса и соответственно инфляции необходимо особо обозначить те фундаментальные проблемы, которые заслуживают более тщательного внимания со стороны правительства и являющиеся главными причинами инфляции в России:

1) экономических санкции в отношении России, а также кредитная блокада, которая оказывает огромное влияние на банковскую систему и реальный сектор экономики.

2) стоимость нефти, снижение её цены незамедлительно приводит к падению покупательной возможности рубля с последующей за этим инфляцией, так как присутствует эффект “нефтяной иглы” – существенная зависимость национальной экономики от экспорта нефти.

Подводя итог можно отметить, что инфляцию в основном рассматривают как негативный фактор для экономики нашей страны, но можно отметить, что инфляции может приносить доход государству, коммерческим банкам и многочисленным промышленным монополиям, а людьми (большинством) она всегда воспринимается и будет восприниматься как процесс негативный и разрушительный.

Во-вторых, это неконкурентоспособность экономики. Для начала изучим причины экономического роста России в нулевые годы. Как известно дефолт 1998 года стал большим испытанием для нашей страны и дал толчок росту экономики, ежегодный рост реального ВВП вплоть до 2009 года составлял 6-8%. В основном экономисты говорят о том, что такой рост экономики в эти годы был связан с повышением мировых цен на рынке топлива. Да, я согласен с такой позицией, но это верно лишь отчасти. И одним из факторов такого роста была обвальная девальвация рубля, соответственно из-за дефолта 1998 года. В дальнейшем это всё привело к резкому росту цен на импортные товары и тем самым сделав нашу экономику на тот период конкурентоспособной, что и открыло путь тогда к развитию не сырьевого сектора экономики, появилась возможность импортозамещения товаров широкого потребления. Но естественно этим преимуществом в те годы мы не воспользовались и в течение 10 лет экономика нашей страны растеряла их полностью, только высокая экспортная цена на нефть и газ, о чём говорилось ранее, позволили несколько лет сохранять относительную экономическую стабильность.

Ситуация с потерей конкурентоспособности России за последние 10 лет оказалась парадоксальной. Парадоксальность заключается в том, что инфляция за последние 13 лет привела к укреплению валютного курса рубля, то есть относительной устойчивости по отношению к доллару. Да рубль иногда изменяет свою стоимость по отношению к мировым валютам (доллар, евро), но делает это предсказуемо (зависит от цен на нефть), что является несомненно плюсом чем минусом, так как ЦБ может регулировать его стоимость смотря в основном на рынок нефти и газа. Но есть в этой ситуации и минусы один из них зависимость курса национальной валюты от внешних

факторов.

Соответственно можно сделать вывод, что российская экономика за данный исторический период прошла путь от устойчивой конкурентоспособности до полной её потери и стала одной из множества ничем не примечательных сырьевых экономик.

В-третьих, гиперцентрализация. По данным Росстата, населения Москвы составляет 5,8% населения России, в ней производится более 2% объёма промышленного производства, также в ней сосредоточено 66% объёма всех иностранных инвестиций, 22,7% годового объёма денежных доходов населения от доходов населения всей России и более 60% всех российских денег. Все крупные и прибыльные предприятия имеют офисы в Москве, в ней сосредоточено просто огромное количество политических, финансовых и промышленных олигархий. [1]

Всё это ведёт к постоянно увеличивающейся пропасти между уровнем развития центра и периферийных регионов. Богатые регионы Сибири и Дальнего Востока превратились в сырьевые придатки центра страны. Каждый год в Москву всё больше и больше людей вынуждены ехать на заработки, так как в регионах слабо развита инфраструктура и мало рабочих мест.

Москва превратилась в “супер город” который мешает развиваться другим городам миллионникам главным образом своей гиперцентрализованностью.

Итак, выделим два основных фактора этой проблемы:

- 1) Сверхцентрализация системы управления
- 2) Авторитарная черта системы управления

Авторитарные и сверхцентрализованные системы управления всегда, при прочих равных условиях, приводят к сверхконцентрации ресурсов в столице. Что мы и наблюдаем в нашей стране.

Многие экономисты говорят о необходимости перехода к новым моделям управления, о формировании новой элиты и повышении доверия между государством и бизнесом. Но в реальной жизни осуществить все преобразования без ошибок со стороны правительства и бизнеса невозможно, поэтому не стоит говорить о доверии между этими двумя структурами. Хочется также сказать о политической элите. Политическая элита не может сформироваться в одночасье в той стране, которая вступила на путь рыночной экономики совсем недавно, должно пройти несомненно несколько десятков лет прежде чем политическая элита сформируется и даст положительные плоды.

Но, мне кажется, что несмотря на все проблемы, которые испытывает российская экономика, у неё всё ещё есть перспективы развития производственного и научного потенциала, а также достаточное количество ресурсов для восстановления экономики за счет активизации внутренних возможностей страны и части оставшихся конкурентных преимуществ, по сравнению с другими государствами, которые пока что могут сыграть роль одного из факторов дальнейшего экономического роста. Давайте рассмотрим

эти преимущества:

1) развитый научно-производственный потенциал, наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий в перспективных направлениях развития.

2) достаточные масштабы свободных производственных мощностей в наукоёмкой промышленности, богатые природные ресурсы, обеспечивающие большую часть внутренних потребностей в сырье и энергоносителях.

3) огромная территория и ёмкий внутренний рынок, дающие возможность широкого разнообразия потребностей населения.

4) значительные валютные резервы, большой объём несвязанных сбережений, вовлечение которых в экономический оборот способно удвоить инвестиционную активность.

5) политическая стабильность.

Стоит также отметить что у России сохраняется «потенциал ускорения развития и превращения в одного из мировых лидеров роста», а благодаря достаточно высокой инфляции в последние годы и санкций со стороны запада, которые вызвали политику импортозамещения нашей стране открывается большая возможность, которую, как я считаю, нельзя упустить, это благоприятный климат для национальных товаропроизводителей, заключающийся в частичном отсутствии импортных товаров и потери их конкурентоспособности на нашем рынке товаров и услуг.

Использованные источники:

1. <http://www.customs.ru/> [1]
2. <http://www.gks.ru/> [2]
3. <http://www.cbr.ru/> [3]
4. <http://www.imemo.ru/jour/meimo> [4]

Путкарадзе О. Н.

студент 1 курса магистратуры

ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

Российская Федерация, г. Краснодар

ПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ И ИХ МОДЕЛИРОВАНИЕ

В современных условиях субъекты хозяйственной деятельности вступают друг с другом в экономические отношения. Многие отношения носят характер обмена ресурсами, услугами, продуктами труда и т. д. В основном предметом обмена являются материальные и нематериальные блага экономического характера, имеющие денежную ценность. Все субъекты, вступившие в такие отношения, руководствуются конкретными целями и рассчитывают использовать специализированный труд или его результаты, помощь или поддержку других субъектов. Данные отношения, оформленные документально называются – контрактами.

Так, Шавкулова И. С. в своей работе «Институциональная экономика» дает следующее определение. Контракт (договор) — соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и

свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках и имеющее, как правило, юридические последствия [1]. Земцова Л. В. считает, контракт — это соглашение об обмене относительными правами собственности, имеющее, как правило, юридические последствия [2]. В результате выполнения контрактов, по мнению Лебедевой Н. Н. каждая из сторон получает то, что хотела, т.е. большую полезность, чем та, которой располагала до заключения контракта [3]. Таким образом, под контрактом понимается соглашение одного или нескольких субъектов об установлении, перераспределении и прекращении каких - либо прав, в первую очередь - прав собственности, в котором реализованы принципы свободы договора. Свобода заключения контракта означает, что субъекты действуют самостоятельно, без принуждения, то есть, ими движет исключительно собственная экономическая выгода.

В практике используется множество видов контрактов, и для их классификации, используют разные критерии. В одном случае критерием выступает степень регулярности или устойчивости взаимоотношений субъектов в рамках контракта. В другом случае учитывается степень неопределенности отношений субъектов, которая прямо влияет на возможность разрушения контракта. Действия каждого из субъектов, по мнению Макаровой. Г. Н., и Рудякова В. А. четко определяет полный контракт, его иногда называют совершенным или исчерпывающим. Это идеально разработанный, учитывающий все особенности договор [5]. Условиями заключения полного контракта являются: абсолютная рациональность субъектов, полная информация о заключаемом соглашении, идеальные вычислительные способности партнеров, в том числе и прогностические. Полный контракт наделен следующими свойствами: определять издержки, с которыми связана деятельность субъектов в каждой из возможных ситуаций, и та выгода, которую принесет их деятельность; предполагать абсолютно все случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующих этому штрафных санкций, то есть допустить возникнуть пересмотра условий контракта; необходимостью в каждый данный момент соблюдать условия контракта, так как соглашение добровольное, реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды. Из выше сказанного следует, что полный контракт определяет все действия, которые должны осуществить стороны при всех возможных обстоятельствах, включая случаи невыполнения условий контракта.

По степени детализации полным является классический контракт. Так, Олейник А. Н. считает классический контракт, произведен от контракта о продаже, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия [6]. Важнейшей характеристикой классического контракта является четкость и исчерпывающая определенность всех условий взаимодействия, возможность документально отразить все возникающие обстоятельства и пути их преодоления. Все возможные будущие события как

бы сводятся в нем к настоящему моменту времени. В классическом контракте все параметры обмена очевидны и, как следствие, транзакционные издержки близки к нулю. К существенным характеристикам классического контракта относится и то, что личные качества участников такого взаимосогласованного обмена не влияют на его условия. Кроме того, стороны, осуществляющие обмен в рамках данного типа контрактов, руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора, и потому решение споров, возникающих между участниками подобных соглашений, может происходить в гражданском суде. Из полноты классического контракта следует также, что если один из субъектов нарушил условия договора, отношения с ним сразу же прерываются, то есть подобные контракты являются самовыполняющимися. На практике классический контракт явление редкое, это связано с ограниченной рациональностью экономических субъектов, то есть участники контракта не могут с достаточной степенью точности предсказать будущее. Исходной является проблема ограниченности информации, имеющейся у субъектов, это способствует проявлению оппортунизма, т. е. склонности индивидов в стремлении к собственной выгоде прибегать к обману или сокрытию информации. Вместе взятые ограниченность информации и оппортунизм порождают проблему асимметричности информации, так как действия субъекта не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала или субъект располагает некоторыми результатами наблюдения, которых нет у принципала. Оппортунизм принято разделять на предконтрактный и постконтрактный. Предконтрактный оппортунизм выражается в сокрытии субъектом информации о своем типе. Так, Юдкевич М. М. считает, что следствием предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный отбор: более информированные агенты, стремясь максимизировать свое благосостояние, совершают действия, которые негативным образом сказываются на благосостоянии остальных участников взаимодействия [7]. Неблагоприятный отбор возникает не только тогда, когда информационное преимущество субъекта касается его собственных характеристик, но и тогда, когда оно относится к любой переменной, описывающей контрактные взаимоотношения. Постконтрактный оппортунизм выражается в сокрытии субъектом информации о своих действиях после заключения контракта. По мнению Юдкевича М. М. результатом постконтрактного оппортунизма является проблема морального риска: наличие издержек контроля за поведением агента создает у него стимулы к максимизации собственной полезности в ущерб целям принципала [7]. Субъект сосредотачивается лишь на тех аспектах деятельности, которые формально прописаны в контракте. Моральный риск возникает тогда, когда субъект получает некоторую частную информацию после заключения контракта. Информационная асимметрия основывается на том, что после подписания контракта и вступления в силу набора контрактных обязательств, принципал не может ни наблюдать, ни контролировать действия субъекта. Пользуясь асимметрией информации

субъект способен уклоняться от выполнения контрактных обязательств, экономя на издержках их соблюдения и увеличивая за счет этого свое благосостояние. Поскольку осуществление полного контроля за субъектом со стороны принципала практически невозможно, проблема морального риска свойственна практически всем контрактным взаимоотношениям. Проблемы, порождаемые обеими формами оппортунизма и асимметричности информации, — неблагоприятный отбор и моральный риск, — решаются посредством разработки оптимального контракта. В первом случае направлен на выявление типа субъекта, а во втором случае — на настройку его стимулов.

Принято выделять два способа выявления типа субъекта. По мнению Одинцовой М. И. это подача сигнала и просеивание. Сигнал — это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена. Понятие «просеивание» характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками [8].

Сочетание ограниченной рациональности и оппортунизма экономических субъектов являются предпосылками трансакционных издержек. Исходя из этого при составлении контрактов индивиды должны заботиться как об экономии затрат на обработку информации, так и о защите трансакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением сторон. Предконтрактные издержки предполагают издержки на составление проекта контракта, ведение переговоров и обеспечение гарантий реализации сделки. Чем выше предконтрактные издержки, тем более полный документ будет составлен, и таким образом стороны смогут предусмотреть возможные изменения конъюнктуры и отразить в соглашении методы адаптации к этим изменениям. Если же контрагенты стремятся снизить предконтрактные издержки, в условиях риска оппортунистического поведения это может привести к расходам, связанным с адаптацией к непредвиденным событиям.

Таким образом, можно сделать вывод, конструирование специальных механизмов для снижения асимметрии информации повышает трансакционные издержки заключения контракта, однако позволяет сделать контракт более полным, снижая возможность проявления оппортунизма в процессе реализации соглашения.

Использованные источники:

1. Институциональная экономика : учеб. пособие для студентов за- оч. дистанц. формы обучения / И. С. Шавкунова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. – 113 с.
2. Л. В. Земцова. Институциональная экономика : учебное пособие / Л. В. Земцова. —Томск : Эль Контент, 2012. — 168 с.
3. Лебедева Н. Н. Институциональная экономика: Учебник для бакалавров / Н. Н. Лебедева, И. П. Николаева. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 208 с.
4. Институциональная экономика: учебное пособие /С.С. Винокуров [и др.];

по ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.

5. Институциональная экономика : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 316 с.

6. Институциональная экономика: Учебное пособие/(Высшее образование: Бакалавриат). А.Н. Олейник. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 416

7. Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.

8. Одинцова, М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 459с. — Серия: Бакалавр. Академический курс.

Разжева Е.А.

магистрант 1 курса

факультет «Институт Экономики и предпринимательства»

кафедра «Бухгалтерский учет»

Нижегородский Государственный

Университет им. Н.И. Лобачевского

Россия, г. Нижний Новгород

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

В статье рассмотрены особенности бухгалтерского учета расходов на оплату труда. Выделены основные отличия российских и международных стандартов отчетности в области оплаты труда. Показана сущность расходов на оплату труда с точки зрения бухгалтерского, трудового и налогового законодательства. Изучены основы учета расходов на оплату труда.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, оплата труда, учет расходов, особенности, заработная плата, международные стандарты, МСФО, учет вознаграждений, отличия.

THE FEATURES OF WAGE'S REMUNERATION ACCOUNTING IN INTERNATIONAL AND RUSSIAN PRACTICE.

The article describes the features of accounting in the payment's field. There are the basic differences in Russian and international standards of wage's reporting. This article shows the essence of wage's costs according to modern accounting, labor and tax legislations. The basis of labor costs' accounting were carefully distinguished.

Key words: accounting, wage, costs' accounting, features, salary, international standards, IFRS (International Financial Reporting Standards), remuneration accounting, differences.

Расчет оплаты за труд является важным аспектом в работе любой

организации. На сегодняшний день существует не малое количество определений заработной платы. Больше число экономистов предполагают, что вместо определения как «зарплата», более уместным будет определение «трудовой доход», по той причине, что большее число Российских граждан, а именно 95% процентов среди населения считают заработную плату основным своим доходом в семейный бюджет.

Подсчет расходов на оплату работы захватывает одно из главных мест в системе бухгалтерского учета организаций. Для каждого предприятия затраты на оплачивание работы является первостепенной частью расходов, которые создают основную стоимость продукта либо предоставляемых услуг. В бухгалтерском учете все расходы, которые сопряжены с предоставлением работ или услуг, кроме этого производство продукции по экономическим критериям подразделяют под группы:

- финансовые затраты;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные потребности;
- амортизация;
- непредвиденные затраты.

Для того чтобы правильнее осознать, что же собою предполагает оплата труда следует прибегнуть к общепризнанным меркам трудового, налогового и бухгалтерского законодательства. Необходимо понимать, что относить какие-либо затраты к затратам именно на оплату труда в трудовом и бухгалтерском учете, к примеру, имеет возможность быть разрешено, в то время как в налоговом уже не имеется. В таблице далее (см. таб.1) показаны главные характерные черты учета затрат в заработную оплату сотрудникам.

Таблица 1. Характерные черты признания затрат в оплату работы с точки зрения трудового, налогового и бухгалтерского законодательства.

Особенности	Трудовое законодательство	Налоговое законодательство	Бухгалтерский учет
Регулирующие документы	ТК РФ	НК РФ	ПБУ 10/99
Состав расходов	вознаграждение за труд (должностной оклад, оплата по тарифным ставкам, сдельным расценкам и в других случаях, связанных с выполнением работником его трудовых обязанностей); компенсационные	любые начисления в пользу работников, если такие начисления предусмотрены: - законодательством РФ, - трудовыми договорами - коллективными договорами	по всем видам оплаты труда, премии, пособия, пенсии работающим пенсионерам выплата доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации

	вы- платы, производимые в виде доплат и надбавок, учитывающих любые отклонения условий работы от нормальных условий, которые являются частью оплаты труда и установлены трудовым законодательством; стимулирующие выплаты в виде надбавок, до- плат и премий поощри- тельного характера		
Дата признания рас- ходов	Не регулирует	Признаются ежемесячно	Признаются на дату начисления соответствующих сумм

Отталкиваясь от данного, для установления, что же перед собою предполагает оплата труда в одном из законодательств, необходимо опираться кроме того на общепризнанные мерки двух других. К примеру, при анализе определения оплаты работы в налоговом законодательстве необходимо принимать во внимание общепризнанные мерки трудового законодательства, чтобы, как частный инцидент, вычестить отдельные типы расходов из общих затрат согласно оплате труда для начисления налога. В тоже время главному бухгалтеру необходимо легко оперировать познаниями требований трудового законодательства во избежание неожиданных штрафных начислений от трудовой инспекции. Оплата труда предполагает собою комплекс средств, уплаченных сотрудникам в денежной и натуральной форме равно как за отработанный период, проделанную работу, так и в учрежденном законодательством режиме за не отработанный период.

Система учета заработной платы подразумевает:

- установление конфигураций и систем оплаты работы сотрудников компании;
- исследование критериев и установление объемов доплат за отдельные достижения сотрудников и специалистов компании;
- исследование организации должностных окладов служащих и специалистов;

- подтверждение характеристик и организации премирования работников.

Необходимость учреждения четкого контролирования за мерой труда и потребления определена, первоначально лишь, существенной трудозатратностью учетной работы в этом месте. Помимо этого, заработная оплата представляется одной с главных статей, создающих первоначальная стоимость продукта, произведенных работ либо оказанных услуг. Все данное предъявляет к организации учета заработной платы высочайшие условия, основное содержимое каковых устанавливают последующие задачи: - гарантировать необходимый надзор за верностью, оперативной и полнотой начисления заработной платы в согласовании с количеством и качеством потраченного труда каждым сотрудником и согласно предприятию в целом;

- грамотно совершить удержания с заработной платы любого сотрудника налогов и прочих разновидностей платежей;

- вовремя совершить расчеты согласно выплате заработной платы и др.

Учитывая характер удержаний из заработной платы, исследовательский подсчет согласно счету 70 «Расчеты с персоналом согласно оплате труда» ведутся в лицевом счете, который открывают в начале года на каждого работника независимо находится он в штате или работает не официально.

В течение года в лицевых счетах указываются сумма начисленной заработной платы, надбавки и премии, разовые выплаты, пособия согласно листам временной нетрудоспособности и иные выплаты с установкой абсолютно всех удержаний и средств к выдаче. Согласно об завершении любого отчетного года лицевые счета сдаются в сохранение в базу архива.

В согласовании с функционирующим законодательством согласно труду из финансов начисленной заработной платы удерживают налог на доходы физических лиц, средства согласно исполнительным листам судебных организаций, по заявлению работников и в прочих происшествиях. Порядок исчисления налога на доходы физиологических персон установлен ст.225 НК РФ. При установлении налоговой базы предусматриваются все доходы налогоплательщика, приобретенные им как в денежной, так и в естественной форме, а кроме того в виде материальной выгоды.

Доходы, не доступные налогообложению, перечислены в ст.217 НК РФ. При установлении налоговой базы согласно доходной прибыли, облагаемым согласно ставке 13%, используются налоговые вычеты, порядок и объемы каковых установлены ст. 218 НК РФ.

Система удержания алиментов в согласовании с исполнительным листам установлена семейным кодексом Российской Федерации, который вступил в свои полномочия в марте 1995 года, с временной инструкцией режима удержания алиментов.

Таблица 2. Корреспонденция счетов согласно операциям.

Содержание операции	Дебет	Кредит
Начисление заработной платы, премий	20 (23, 25, 26), 44	70
Начисление пособий по временной	69	70

нетрудоспособности, по беременности и родам, единовременного пособия при рождении ребенка		
Начисление ежемесячных пособий на детей в возрасте до 16 лет и др.; ежемесячных пособий на детей-инвалидов в возрасте до 16 лет и престарелых, достигших 80 лет	69	70
Начисление заработной платы по капитальным вложениям, осуществленным хозяйственным способом	08	70
начисление заработной платы за выполненные работы: - по доставке оборудования, требующего монтажа	07	70
– по перевозке приобретенных материалов и МБП	10	70
Начисление заработной платы по капитальному и текущему ремонтам, выполненным хозяйственным способом	20 (23, 25, 26), 44	70
Начисление заработной платы по ликвидации, реализации и прочему выбытию основных средств	47	70
Начисление заработной платы по исправлению брака	28	70
Начисление заработной платы по содержанию законсервированных производств	80	70
Начисление заработной платы по ликвидации (предупреждению) потерь от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных событий	80	70
Возвращение излишне выплаченной заработной платы	50	70
Начисление заработной платы за счет средств целевого финансирования	96	70
Начисления за счет других предприятий, организаций	76	70
Поступление компенсации от превышения выплат за счет фонда социальной защиты населения над суммой отчислений в этот фонд	51	69
Выплата заработной платы из кассы наличными	70	50
Выдача взамен заработной платы продукции, основных средств, прочих активов	70, 46, 47, 48	46, 47, 48, 01, 10, 12 40, 41
Удержания подоходного налога из заработной платы	70	68
Удержания перерасхода подотчетных сумм	70	71

Удержания за товары, купленные в кредит, за предоставленные займы, возмещение недостач материальных ценностей и денежных средств	70	73
Удержания по исполнительным листам (штрафы, алименты и др.) и профсоюзных взносов	70	76
Возмещение потерь от брака	70	28
Удержано по исполнительному листу	70	76.1
Удержан штраф за брак продукции	70	28
Удержана плата за квартиру и коммунальные услуги	70	76 с/с «Расчеты по квартплате»
Выдача депонированной заработной платы	76	50
Удержания по добровольному страхованию в пользу соответствующих организаций	70	65
Перечисления на счета работников в учреждениях банка, на благотворительные цели	70	76
Начисления ЕСН и страховых взносов в пенсионный фонд (по каждому виду фонда)	20 (23, 25, 26), 44, 08	69.1 «ФБ», 69.2 «ФСС», 69.3 «ФОМС», 69.4 «ПФ»

В национальных и иностранных способах учета вознаграждений работникам и затрат на плату труда есть ряд значительных различий. В интернациональной концепции сведения затраты регламентируются МСФО IAS 19 «Вознаграждения работникам», в то время равно как в РФ взамен подобного эталона спроектировано надлежащее место «Учет вознаграждений работникам». Наше время Положение определяет процедура отображения вознаграждений сотрудникам в бухгалтерском учете и отчетности учреждений (за изъятием кредитных учреждений и бюджетных учреждений), представляющих юридическими лицами согласно законодательству РФ. [ПБУ вознаграждения сотрудникам 11-7-26] Серия различных методов вознаграждений работникам, практикующихся в обществе, в РФ пока что никак не используется. Сопоставительный анализ методологии учета возмездий сотрудникам в государственной и всемирной практике приведен далее.

Таблица 3. Методологии учета вознаграждений работникам в международной и российской практике.

Идентификация объекта учета	Международная практика	Российская практика
Экономическое содержание объекта учета	Краткосрочные вознаграждения. Вознаграждения по окончании трудовой деятельности. Прочие долгосрочные вознаграждения работникам. Выходные	Фонд заработной платы (основная и дополнительная). Выплаты социального характера. Расходы, не учитываемые в фонде заработной платы и выплатах

	пособия. Компенсационные выплаты долевыми инструментами	социального характера
Нормативно - правовое регулирование объекта учета	МСФО (IAS) 19 "Вознаграждения работникам"	Нет аналогов данного стандарта. Система нормативно- правового регулирования бухучета расходов на оплату труда и отчислений на социальные нужды
Используемый счет учета	Каждая компания разрабатывает свою систему счетов	Счет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда"
Оценка вознаграждения работникам	Недисконтированная стоимость. Дисконтированная стоимость. Справедливая стоимость	Недисконтированная стоимость
Методика определения дисконтированной стоимости вознаграждения работникам	Применяется метод актуарной оценки для определения дисконтированной стоимости обязательств по пенсионным планам	Не практикуется
Методика определения справедливой стоимости выплат долевыми инструментами	Применяются методы, основанные на моделях оценки опционов	Не практикуется
Отражение в отчетности информации о вознаграждении работникам	Требования к раскрытию информации в финансовой отчетности разработаны по каждой из пяти групп выплат	Информация о задолженности перед персоналом организации раскрывается в бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности

Отталкиваясь из материалов таблицы №3, с точки зрения экономики, сравнения предмета, очередности учета и отображения в отчетных бумагах вознаграждений сотрудникам между эталонами РФ и МСФО не имеется совпадений ни согласно одному из разглядываемых характеристик.

Важность правильного расчета и учета возмездий сотрудникам согласно оплате работы тяжело пересмотреть. Исчисленные средства вступят в окончательную первоначальная стоимость предоставляемых услуг, трудов и выпускаемой продукции, что нередко составляет ее значительную часть. Кроме того заработная плата для многих сотрудников представляется единственным источником заработка. Точность расчетов оплаты работы чрезвычайно значима, т.к. в результате они проявляют воздействие на

необходимую сумму страховых вкладов, а кроме того налога на доход и НДФЛ.

Использованные источники:

1. ПБУ вознаграждения сотрудникам 11-7-26
2. Особенности учета расходов на оплату труда [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ucheta-rashodov-na-oplatu-truda>
3. Анализ проекта положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-proekta-polozheniya-po-buhgalterskomu-uchetu-uchet-voznagrazhdeniy-rabotnikam>
4. Особенности учета оплаты труда [Электронный ресурс] URL: <http://www.vevivi.ru/best/Osobennosti-ucheta-oplaty-truda-ref214859.html>

*Ребковец В.В.
студент 3курса
Алешкевич О.С.
студент 3курса
факультет «Банковское дело»
Бухтик М.И., к.э.н.
научный руководитель
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

ПЕРЕХОД К РЕЖИМУ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В трансформационной экономике Республики Беларусь инфляция является одной из важнейших проблем. Инфляция наносит серьезный ущерб стабильности предприятий и финансовых учреждений, экономическому развитию страны, её населению, подрывают доверие народа к правительству. Регулирование инфляции относится к прямой задаче государства. Большинство стран с переходной экономикой контролирует рост цен и придерживается его в определенных границах [1, с. 144].

Одной из основных задач центрального банка является достижение стабильности инфляционных тенденций, которые способствуют обеспечению стабильности национальной валюты и экономического роста. Всё большее количество развивающихся государств переходят к использованию режима инфляционного таргетирования.

В мировой практике используются различные способы таргетирования. Основными из них являются: монетарное таргетирование, валютное таргетирование и инфляционное таргетирование. Рассмотрим несколько подробнее режим инфляционного таргетирования.

Инфляционное таргетирование представляет собой режим монетарной политики, предусматривающий принятие центральным банком или денежными властями обязательств по обеспечению уровня инфляции в рамках ограниченного коридора в среднесрочном периоде, выполняемых на

основе качественного прогнозирования инфляционных процессов, эффективного использования трансмиссионного механизма и проведения транспарентной и открытой для общественности монетарной политики [2, с. 23].

В условиях Республики Беларусь переход к инфляционному таргетированию представляется многоплановой задачей, решение которой потребует выполнения ряда общеэкономических мер, обеспечивающих возможность определяющего воздействия на инфляцию через инструменты Национального банка, и прежде всего через его процентную политику.

Для того, чтобы определить пути перехода Республики Беларусь к инфляционному таргетированию необходимо разобраться в этом процессе. При высоком уровне инфляции в стране Национальный банк обычно повышает процентные ставки, что отрицательно сказывается на функционировании реального сектора экономики. Инфляционное таргетирование позволяет избежать конфликта интересов, поскольку главной целью денежно-кредитной политики становится не стимулирование высокого уровня занятости или роста производства, а плановое «создание» инфляции. Кроме того, на его основе можно принять антиинфляционные меры для предупреждения инфляции.

Необходимым исходным макроэкономическим условием для инфляционного таргетирования, как правило, считается достаточно длительный период относительно низкой инфляции.

Для определения уровня и динамики развития инфляционных процессов используются индексы цен (показатели, отражающие темпы роста цен на товары и услуги по сравнению с базовым периодом), к ним следует отнести: индекс потребительских цен, индекс оптовых цен, дефлятор валового национального или внутреннего продукта.

Таблица 2.1 – Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года)

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015
Индекс потребительски цен, %	113,3	110,1	109,9	208,7	121,8	116,5	112

Источник: [3, с.22]

Анализируя изменение индекса потребительских цен за период 2008-2014гг. следует отметить, что на протяжении первых 3-х лет исследуемого периода данный показатель снижался, но в 2011 г. наблюдается резкий скачок индекса потребительских цен, что было отражено кризисными явлениями в экономике. В течении последних 3-х лет происходит тенденция снижения индекса потребительских цен.

Экономическая политика в Республике Беларусь направлена на снижение инфляции и поддержание стабильного обменного курса белорусского рубля. Приоритетной задачей является защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной

способности и курса по отношению к иностранным валютам.

Препятствиями для реализации политики инфляционного таргетирования являются:

- Механизм государственного воздействия на систему ценообразования, фискальное доминирование (высокая доля перераспределяемого через бюджет ВВП, высокий уровень косвенных налогов);
- Высокая степень монополизации банковской системы.
- Неполная самостоятельность центрального банка, низкий уровень привлечения иностранных инвестиций;
- Низкая капитализация банков и предприятий, высокая доля немонетарных факторов инфляции и сильная зависимость инфляции от колебаний валютного курса;
- Неразвитость финансовых рынков. Важнейшим условием реализации режим инфляционного таргетирования представляется наличие развитых финансовых рынков, что облегчает центральному банку проведение денежно-кредитной политики, направленной на заданное снижение инфляции, способствует установлению устойчивой связи между монетарными инструментами и оперативными целями.
- Высокая степень долларизации экономики. Значительная долларизация экономики создаёт препятствия для перехода к инфляционному таргетированию, так она повышает значимость обменного курса по сравнению с внутренними процентными ставками.

Долларизация экономики обусловлена тем, что высокий уровень инфляции приводит к обесценению сбережений в национальной валюте, они становятся непривлекательны для экономических агентов [4, с.129].

По словам заместителя председателя правления Дмитрия Калечица на конференции "Экономика Беларуси: снова перед выбором" в Республике Беларусь Национальный банк до 2020 года планирует перейти на инфляционное таргетирование. Успешный переход к инфляционному таргетированию требует создания ряда институциональных, финансовых и экономических условий. Прежде всего, необходимо обеспечить реализацию мер структурного характера, в том числе направленных на устранение ценовых диспропорций и снижение степени монополизации экономики. Степень прямого государственного регулирования экономических процессов должна снижаться за счёт:

- уменьшения степени административного регулирования цен;
- расширения каналов небанковского финансирования экономики, снижения директивного кредитования;
- сокращения доли государственной собственности, реформирования государственных предприятий с целью эффективного распределения активов [5, с.3].

Таким образом, в Беларуси имеются проблемы как институционального

плана, так и вытекающие из собственной макроэкономической и монетарной политики и складывающейся макроэкономической ситуации в стране, что затрудняет возможность использования инфляционного таргетирования на данный момент. С учётом имеющихся препятствий, для Республики Беларусь на наш взгляд наиболее приемлемым представляется облегчённый вариант инфляционного таргетирования. Для перехода к режиму инфляционного таргетирования необходимо выполнение ряда условий.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки.: Учеб. / Г.И. Кравцова, Г.С.Кузьменко, Е.И. Кравцов и др.; Под ред. Г.И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2010. – 527 с.
2. Корищенко К. Н. Концепция перехода к инфляционному таргетированию в России // Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора наук .Спб., 2007.
3. Статистический Ежегодник Республики Беларусь, 2015// Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол.: И.В. Медведева [и др]. – Минск, 2015. – 524 с.
4. Перспективы перехода к режиму инфляционного таргетирования в Республике Беларусь [Текст] / Н. В. Лузгин, Н. В. Годес // БЕЛОРУССКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ : ежеквартальный научно-практический журнал. - 2010. - N 3. - С. 121-132.
5. Совершенствование механизмов реализации денежно-кредитной политики в 2013 году [Текст] / С.В. Калечица // Банковский вестник: Информационно-аналитический научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь.-2013- N 1.- с 3.

*Репнякова Т.В.
аспирант 3го года обучения
ФГБУН ФИЦКИА РАН
Россия, г. Архангельск*

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОНЯТИЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НОРМАТИВНО-ПРАВОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Терминологическое употребление понятий «бизнес» и «предпринимательство» в научной литературе чаще всего используются как тождественные. При этом на законодательном уровне нет понятия «малый и средний бизнес», что приводит к неточности формулировки тех исследований, которые посвящены развитию малого и среднего бизнеса за счет мер государственной и муниципальной поддержки. В статье предпринята попытка доказать отсутствие принципиальных отличий этих понятий на основе глубокого анализа научных работ и правоприменительной практики в правовом поле Российской Федерации.

Ключевые слова: малый бизнес, малое и среднее предпринимательство, правовая база.

На первоначальных этапах работы по анализу малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации часть ученых сталкивается с выявлением разночтений в понятиях «малое и среднее предпринимательство» и «малый и средний бизнес». Особенно актуальным этот вопрос является для исследований, связанных с нормативно-правовыми актами, обеспечивающими развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

Изучение понятия «малое и среднее предпринимательство» с точки зрения законодательства Российской Федерации следует начинать с Федерального закона Российской Федерации от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В законе регулируются отношения, возникающие между юридическими, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяются понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки.

Понятию «малое и среднее предпринимательство» в отличие от «малого и среднего бизнеса» придается в этом законе юридический статус, и оно приобретает правовое содержание и обоснование. «Бизнес» употребляется в упомянутом Федеральном законе только два раза:

- в п.3 статьи 14, где указано, что поддержка не может оказываться в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;

- в п.2 статьи 15, где к инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства относится «бизнес-инкубатор»;

Упоминание слова «бизнес» можно встретить в некоторых основополагающих законах – Кодексах Российской Федерации и Федеральных Законах. Так, например, в Трудовом кодексе Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. №197-ФЗ слово «бизнес» употребляется один раз в сочетании «игорный бизнес». Во второй части Налогового кодекса Российской Федерации от 05 августа 2000 №117-ФЗ - девять раз слово «бизнес» употребляется в аналогичных словосочетаниях. В других Кодексах Российской Федерации это слово не употребляется.

В Федеральных законах РФ «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 №307-ФЗ и «О содействии развитию жилищного строительства» от 24 июля 2008 г. №161-ФЗ «бизнес» употребляется в сочетаниях «бизнес-планы», «бизнес-инкубатор». В остальных законодательных актах Российской Федерации не встречается других словосочетаний со словом «бизнес».

Несмотря на то, что правовой фундамент малого и среднего предпринимательства не предполагает употребления понятия малый и

средний бизнес, в некоторых нормативно-правовых актах Российской Федерации используется это словосочетание. Например, в Приказе Министерства экономического развития Российской Федерации от 31 декабря 2009 г. №580 «Об официальном сайте Министерства экономического развития Российской Федерации в сети интернет» информационные материалы на сайте Минэкономразвития России, размещаемые в соответствии с текущими задачами Минэкономразвития России должны содержать раздел «Малый бизнес» по направлению «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства».

Естественным можно считать появление отождествления этих понятий в публикациях, касающихся законодательных актов по поддержке малого и среднего предпринимательства, что четко сформулировано в Своде программ и мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства на федеральном и региональном уровнях.

Трактовке терминов бизнес и предпринимательства в научном сообществе уделяется особое внимание. Понятие «предприниматель» и «предпринимательство» впервые употребил английский экономист Ричард Кантильон (1680-1734)⁹⁷. По его мнению, предприниматель – это человек, действующий в условиях риска. Источником богатства Р.Кантильон считал землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ.

Позже известный французский экономист Жан Батист Сэй (1767—1832) в книге «Трактат политической экономии» (1803)⁹⁸ сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединение, комбинирование трех классических факторов производства — земли, капитала, труда. Он указывал также, что «талант английских предпринимателей» был одним из факторов успеха развития промышленности Англии. Основной тезис Ж.-Б. Сэя состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя, по мнению ученого, служит вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции, обеспечить «дух порядка». Предприниматель, считает он, — это лицо, которое берется на свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт.

Английские ученые-экономисты Адам Смит (1723— 1790) и Давид Риккардо (1772—1823) представляли экономику как саморегулируемый механизм, в котором творческому предпринимательству не находилось места. Вместе с тем в своем основном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776)⁹⁹ А.Смит уделил внимание характеристике предпринимателя. Предприниматель, по мнению А. Смита, будучи

⁹⁷ Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще (впервые опубликована в 1755 г.)

⁹⁸ Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. – М.: Дело, 2000

⁹⁹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. - М.: Наука, 1993

собственником капитала, ради реализации конкретной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложение капитала в то или иное дело всегда содержит в себе элемент риска.

Иначе, взглянул на эту проблему английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1974 г. Ф. фон Хайек (1899—1984)¹⁰⁰. По его мнению, сущность предпринимательства — это поиск и изучение новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности.

Особое значение для понимания сущности предпринимательства имеет точка зрения американских экономистов К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю, которые выделили четыре взаимосвязанные функции предпринимателя:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов — земли, капитала и труда — в единый процесс производства товаров и услуг;

- предприниматель берет на себя разработку и принятие основных решений в процессе ведения бизнеса, т.е. тех операций, которые и определяют курс деятельности предприятия, направления развития бизнеса:

- предприниматель — это новатор, лицо, стремящееся производить новые продукты (услуги), разрабатывать новые производственные технологии или вводить новые формы организации и развития бизнеса:

- предприниматель берет на себя риск, возникающий при осуществлении предпринимательской деятельности, так как получение прибыли для предпринимателя не гарантировано, вознаграждением за затраченное время, усилия и способности могут быть как прибыль, так и убытки. При этом предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными денежными средствами.

Новаторство, риск, творческий характер и инновационность деятельности, с точки зрения зарубежных классиков экономической теории являются неизменными атрибутами предпринимателя, и соответственно, они должны присутствовать в его деятельности. В нашей стране понятие «предпринимательство» закреплено в законодательстве и экономической теории, поэтому все его составляющие на практике должны эффективно работать и способствовать экономическому росту Российской Федерации.

О понимании этого факта на уровне власти свидетельствуют активные попытки законодательного регулирования предпринимательской деятельности с точки зрения их инновационности. В конце 1997 года членами Совета Федерации и депутатами Госдумы был вынесен на обсуждение проект федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике». Он не был принят, но отдельные нормы нашли свое отражение в других Федеральных законах. Речь идет, в частности, о Федеральном законе от 19.07.2007 N 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования

¹⁰⁰ Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. №12

инновационной деятельности».

Важность развития инновационной составляющей предпринимательства просматривается и в Приказе Министерства Экономического развития Российской Федерации №411 от «01» июля 2014 г. «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»:

- создание венчурных фондов, единственной целью создания которых провозглашается развитие в субъекте Российской Федерации инфраструктуры венчурного (рискового) финансирования малых и средних предприятий в научно-технической сфере, инновациях;

- поддержка развития бизнес-инкубаторов инновационного типа;

- отдельные требования к субъекту РФ: «4.1. Субъект Российской Федерации создает и (или) обеспечивает деятельность организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработки и внедрения инновационной продукции»;

- возможность предоставления субсидия федерального бюджета на реализацию мероприятия «Создание и (или) обеспечение деятельности центров молодежного инновационного творчества», ориентированных на обеспечение деятельности в научно-технической сфере субъектов малого и среднего предпринимательства, детей и молодежи и прочие сферы деятельности властей, затрагивающие развитие малого и среднего предпринимательства.

В Федеральном законе №209-ФЗ от 24 июля 2007 года критерии малого и среднего предпринимательства применены ко всем зарегистрированным индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, занимающимся коммерческой деятельностью. Инновационные субъекты малого и среднего предпринимательства, как бы вычлняются из их общей совокупности, следовательно, функция «новаторства» присуща не всему предпринимательству, а только какой-то его части. При этом понятие «малый и средний бизнес» не входит в нормативно-правовые акты Российской Федерации, и, как следствие, предпринимательство и бизнес на законодательном уровне (негласно) становятся синонимами.

Тождественность в понимании бизнес и предпринимательство часто встречается в законотворчестве Российской Федерации при разделении субъектов малого и среднего предпринимательства для оказания государственной и муниципальной поддержки. Важным критериям дифференциации является приоритетность основного вида деятельности предпринимателя для региона РФ с точки зрения социально-экономического развития территории.

Осипов Е.М.¹⁰¹ в трактовке бизнеса и предпринимательства в отечественной науке выделяет три подхода.

Сторонники первого подхода рассматривают эти понятия как тождественные. В частности, авторы «Современного экономического словаря»¹⁰² в статье «Бизнес» (англ. business — дело, предпринимательство) прямо отсылают ко второму термину. А в статье «Предпринимательство» через запятую ставят слово «бизнес» и дают такое- определение: «инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельности граждан, физических и юридических лиц, направленная, на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, на оказание услуг».

Отождествляют названные понятия и авторы «Социологической энциклопедии»¹⁰³, определяя бизнес (предпринимательство) как целенаправленную деятельность в условиях рынка, направленную на получение прибыли. В обоих названных случаях бизнес и предпринимательство рассматриваются не только как тождественные, но и как взаимозаменяемые понятия.

Сторонники второго подхода¹⁰⁴ считают, что предпринимательство — «это не всякий бизнес, это стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Тогда как бизнес — это репродуктивная деятельность в сфере организации, производства, распределения и реализации товаров и услуг без новаторства, без инициативы в развитии инновационных процессов. Это осуществление или организация из года в год одного и того же производства, сбыта, распределения или другой деятельности в рамках апробированных технологий, норм и правил для удовлетворения сложившихся потребностей». В данном случае, хотя предпринимательство и представлено как вид бизнеса, оно кардинально отличается от него отсутствием рутинности и ориентацией на нововведения. Здесь очевидно влияние воззрений Й. Шумпетера на интерпретацию этого феномена российскими учеными.

Сторонники третьего подхода характеризуют бизнес уже, чем предпринимательство, и относят его только к коммерческой, финансовой и торговой сфере деятельности.

Последний актуален для вынесения мотивированного отказа в государственной и муниципальной поддержке, который получают субъекты

¹⁰¹ Осипов Е.М. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России. — М.: Издательство Московский университет, 2012. — 208 с. С. 32-34

¹⁰² Райзенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2011. С.44

¹⁰³ Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т.1 / Национальный общественно-научный фонд; руковод.научн.проекта Г.Ю. Семигин; гл.ред.В.Н.Иванов. — М.: Мысль, 2003. С.99

¹⁰⁴

малого и среднего предпринимательства, относящихся к этим видам деятельности. Второй подход больше соответствует ориентации на зарубежные страны. Так Кофановой Т.А. и Пунановой Т.И.¹⁰⁵ после изучения применимости терминов «малое предпринимательство» и «малый бизнес» сделан вывод о том, что авторами большинства российских учебников они используются как синонимы, в западной же традиции под предпринимательством понимается особый, творческий характер экономической деятельности, а под бизнесом - любая экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Глубокая проработка вопроса о поиске отличий и равенства «малого бизнеса» и «малого предпринимательства», проведенная Осиповым Е.М. ¹⁰⁶ привели его к выводу о том, что они имеют многие общие сущностные характеристики и могут использоваться как тождественные.

Отсутствие противоречий в этих понятиях раскрывается после этимологического анализа слова «бизнес». Понятие «бизнес» пришло в русский язык из деловой английской литературы и означает дело, деятельность. В англоязычных странах бизнесом (перевод с английского: busy – «занят»; business – «дело»), как делом, может заниматься не только предприниматель, бизнесмен, но также полицейский, учитель, врач, сторож, водитель, т.е. представитель наемного труда. В этом смысле, понятие «бизнес» шире термина «предпринимательство», так как бизнесом занимаются ради получения дохода, средств существования, тогда как традиционно предполагается, что предпринимательство преследует совершенно конкретную цель – получение и максимизацию прибыли.

Недостатком такого определения в российских реалиях является тот факт, что грамотно выявить творческую составляющую в деятельности любого человека достаточно сложно, особенно если речь идет о человеке, самостоятельно организующем свою деятельность. Для человека, который занимается каким-либо делом в России помимо «предприниматель», «бизнесмен», могут употребляться слова «работник», «рабочий», «служащий», происхождение которых не согласуется с «деятелем».

Общее значение слова «раб» – невольный, зависимый, угнетенный, подчиненный, обращенный в собственность другого человека. Древнерусское слово рабъ пришло в IX-X веках из старославянского языка. С XI века употребляется в трех значениях: невольник, слуга, проситель. Исконно русской формой является робъ, а исходной – orbe. Сопоставляется с немецким словом arbeit – работа. Родственно латинскому слову orbus – осиротевший, лишенный чего-либо. Аналогичен разбор слова «служащий» «слуга».

«Деятельность» - «деятель» собственно русское слово. Образовано с

¹⁰⁵ Кофанова Т.А., Пунанова Т.И. Термины «малое предпринимательство и «малый бизнес» в современной экономической литературе // Научный вестник Костромского государственного технологического университета. №1, 2011

¹⁰⁶ Осипов Е.М. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России. – М.: Издательство Московский университет, 2012. – 208 с. С. 32-34

помощью суффикса «-тель» от дѣяти – «делать», многократного образования к дѣти в том же значении (дело, деть). Наряду с этим возможно сравнение славянского dьlo, и литовского dailė «искусство, ремесло». Именно в России бизнес как «деятельность» будет соотноситься с предпринимательством, как с искусством и ремеслом. Исконно славянское понимание деятельности ближе в этом случае, чем англоязычное, которое связано, в том числе, и с наёмным трудом, основанным на исполнении воли сторонних людей.

Исследования нормативно-правовой базы в Российской Федерации, российских ученых и применение этимологического метода позволяют считать понятия «малый и средний бизнес» и «малое и среднее предпринимательство» взаимозаменяемыми. Терминологические нюансы употребления этих понятий не оказывают существенного влияния на применение слов «бизнес» и «предпринимательство» как с точки зрения законодательства, так и с точки зрения отечественной экономической науки. Интеграция в мировое экономическое сообщество требует внесения ясности в рассматриваемые понятия, поэтому не исключено дальнейшее изучение терминологии и ее сопоставление с практикой зарубежных стран.

Использованные источники:

1. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще (впервые опубликована в 1755 г.)
2. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономики. – М.: Дело, 2000.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. – М.: Наука, 1993.
4. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. №12
5. Осипов Е.М. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России. – М.: Издательство Московский университет, 2012. – 208 с. С. 32-34
6. Райзенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. С.44
7. Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т.1 / Национальный общественно-научный фонд; руковод.научн.проекта Г.Ю. Семигин; гл.ред.В.Н.Иванов. – М.: Мысль, 2003. С.99
8. Кофанова Т.А., Пунанова Т.И. Термины «малое предпринимательство и «малый бизнес» в современной экономической литературе // Научный вестник Костромского государственного технологического университета. №1, 2011
9. Фокин Н.И. Экономика: в начале было слово. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://dictionary-economics.ru/word/Бизнес>]
10. Шанский Н.М. и др. Краткий этимологический словарь русского языка. Пособие для учителей. Под ред. Чл.-кор. АН СССР С.Г. Бархударова. Изд. 3-е, испр. и доп. М., «Просвещение», 1975.
11. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка. Т.1 (А – Д): пер. с нем. И доп. О.Н. Трубачева / под ред. И с предисл. Б.А. Ларина. – 2-е изд.,

стер. – М.: Прогресс, 1986. – 576 с.

*Рогова Е.В.
студент 4 курса
Ярославский филиал
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Ярославль*

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «БАНК СГБ»

Статья посвящена одному из видов банковской деятельности – кредитованию физических лиц, рассмотрены предоставляемые услуги в коммерческом банке ПАО «БАНК СГБ».

Ключевые слова: кредитование, физическое лицо, автокредитование, потребительское кредитование, «БАНК СГБ».

The article deals with one of the kinds of banking activities is crediting natural persons considered services provided to commercial bank PJSC "BANK of GBS.

Keywords: lending, person, car loans, consumer loans, "the Bank of GBS.

Кредит для физических лиц -займ, выдаваемый населению на личные нужды, например, на покупку автомобиля, бытовой техники, недвижимости и т.д. Кредитование, является наиболее значимым показателем в деятельности банков. Понятие займа и кредита содержится в гл. 42 Гражданского кодекса Российской Федерации. В параграфе 1 указанной главы содержатся положения о займе, а в параграфе 2 - о кредите. В соответствии с п. 1 ст. 807 Гражданского кодекса по договору займа одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества.

Российские банки выдали жителям РФ кредитов более чем на 9 трлн. руб. Если разделить эту сумму на общее количество, проживающих в России людей, то на сегодняшний день на каждого человека приходится 43,5 тыс. руб. долга. Статистика также показывает, что более чем 1,5 млн. наших соотечественников выплачивает одновременно 4 и больше кредитов. Огромная часть этих кредитов - потребительские займы на текущие нужды граждан. Это 6,2 трлн. руб. В данную сумму не входят ипотека и жилищные кредиты.

По итогам 2013 г. видно, что жители РФ стали реже брать небольшие займы (их число упало на 20%), а чаще отдавать предпочтение крупным кредитам. Так, на покупки стоимостью 100-500 тыс. руб. люди стали в прошлом году брать на 7,5% больше кредитов, чем в 2012 г. А сверхдорогие приобретения - дороже 500 тыс. руб. - граждане делают при помощи кредитования на 23,8% чаще.

Автокредитование сегодня также очень популярно в России – из 9 трлн. руб. взятых кредитов в РФ 1,3 трлн. составляют автокредиты. На данный

момент средний размер займа на приобретение авто составляет около 500 тыс. руб. За январь-сентябрь 2013 г. 46% новых автомобилей покупались в кредит. Ожидается, что в 2014 г. уже более 50% машин наши соотечественники будут покупать при помощи автокредитования.

Ипотека сегодня в России не очень востребована. Причина тому - сложная экономическая ситуация в стране, а также не слишком выгодные условия кредитования. Даже трудоустроенное население, которое имеет зарплату в районе 30-40 тыс. руб., не можете себе позволить взять кредит на жилье. Ведь процентная ставка по ипотечным кредитам в нашей стране составляет в среднем около 12% годовых. А еще есть первоначальный взнос - 10-30% от стоимости кредита, - далеко не каждая семья располагает такими сбережениями.

Так, например, статистика по кредитам, активного населения в 2016 году, по сравнению с периодом прошлого 2015 года, показала высокий уровень роста. Так, прирост объема новых кредитов увеличился на 33%, а их количество на 47%. В сравнении с первым месяцем 2015 года, в текущем году кредитов наличными было оформлено на 40% больше. Если год назад банки выдали 663 тыс. новых ссуд, то сейчас их количество составило 887 тыс. Динамика объема показала еще большую разницу – на 104%. Суммарный объем новых кредитов в начале прошлого года составил 40,4 млрд. рублей, а в 2016 – 82,3 млрд. рублей. Увеличение наблюдается и по среднему объему одного кредита. Если в январе 2015 года он составлял 64 тыс. рублей, то в этом году данный показатель находится на уровне 93 тыс. рублей. Также наблюдается положительная динамика и по кредитным картам. Россияне получили их за первый месяц текущего года на 73% больше: 456 тыс. новых карт, против 264 тыс. в январе 2015. На фоне уменьшения среднего лимита (до 32 тыс. с 43 тыс. рублей) объем новых кредитов по кредитным картам все же увеличился – с 11,3 млрд. до 14,6 млрд. рублей. Это на 29% больше, чем за тот же первый месяц 2015 года. Если же сравнивать январь текущего года с декабрем 2015, то динамика получится негативной (сокращение количества на 46%, а объема на 55%). Ведь декабрь всегда является максимально прибыльным месяцем, в то время как в январе наблюдается затишье в кредитной активности населения.

Для примера из многочисленных банков России, выбран ПАО «БАНК СГБ». У банка 13 филиалов, 52 дополнительных офиса продаж в различных регионах России, в основном на территории Вологодской, Архангельской, Ивановской, Ярославской областей, а также в Республике Коми, и 12 оперкасс вне кассового узла. Численность персонала — около 1,5 тыс. человек. На обслуживании у банка находятся почти 28 тыс. юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Довольно хорошо развит и розничный бизнес - банк выступает достаточно крепким игроком по количеству выданных авто- и ипотечных кредитов, выпуску пластиковых карт. Всего услугами Банка СГБ пользуются более 700 тыс. частных лиц. В нетто-активах с долей 60% доминирует кредитный портфель. Около 80% ссуд предоставлено

корпоративным клиентам. В ценные бумаги вложено чуть более 9% нетто-активов. Основу клиентской базы составляют средства частных клиентов (47% пассивов) и остатки на расчетных счетах юридических лиц (около 25% пассивов). На рынке межбанковских кредитов Банк СГБ, как правило, выступает нетто-кредитором. По итогам 2011 года банк получил чистую прибыль в размере 277,7 млн. рублей (в 2010 году аналогичный показатель составил 463,3 млн). Банк был основан в Вологде в 1994 году. Зарегистрирован Центральным Банком Российской Федерации 29 апреля 1994 года, регистрационный номер 2816.

Основными направлениями деятельности ПАО «БАНК СГБ» являются: рост финансовых показателей по всем направлениям деятельности Банка; поддержание оптимальной структуры баланса, управление текущей и перспективной ликвидностью; сохранение текущей клиентской базы, привлечение новых клиентов; укрепление устойчивых долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами; увеличение кредитного портфеля и улучшение его качества; объективная и точная оценка финансового положения заемщиков, регулярный эффективный контроль качества обслуживания ими долга; совершенствование мер и процедур выявления, оценки и урегулирования возникающих кредитных рисков и их минимизация; сохранение и укрепление позиций Банка в розничном секторе рынка банковских услуг; развитие продуктового ряда в соответствии с потребностями клиента; увеличение объема привлеченных средств населения; расширение спектра услуг, предоставляемых держателям карт; эмиссия и эквайринг микропроцессорных карт.

Таким образом, самые лучшие условия для кредитования в ПАО «Банк СГБ», там довольно хорошо развит и розничный бизнес - банк выступает достаточно крепким игроком по количеству выданных авто- и ипотечных кредитов, выпуску пластиковых карт. Всего услугами Банка СГБ пользуются более 700 тыс. частных лиц.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
2. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Науч. тр. / Вольное экономическое общество России. – Т. 136. – 2010. – С. 102 – 113.
3. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. – С. 27 – 29.
4. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
5. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Из практического опыта исследования сущности рисков в управлении оборотными активами промышленных предприятий занятых производством тяжелых технических тканей //

Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 2 (27). – С. 25.

6. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 24.

7. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

Родина М.Б.

магистрант

АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»

высшая школа брендинга

ОПЫТ УСПЕШНОГО ПРИМЕНЕНИЯ РЕБРЕНДИНГА НА ОСНОВЕ МЕТОДА ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ АКЦЕНТУАЦИЙ

Описание методик работы с целевой аудиторией при проектировании бренда на основе психологических акцентуаций – архетипирование, психотипирование, психогеометрия. Рассмотрение их практического применения и последующего экономического результата на примере ребрендинга ювелирной компании «Artefactorium».

Ключевые слова:

Брендинг, ребрендинг, дизайн, архетип, психотип, психогеометрия, дизайн, целевая аудитория, рынок, отрасли, проектирование, стратегия, аналитика, психология,

Современная практика построения бренда базируется на том теоретическом постулате, что все сообщество потребителей можно разделить на сегменты по устойчивым сочетаниям психологических комплексов.

Мощный интеллектуальный импульс теория и практика отечественного брендинга получили с выходом фундаментального труда Маргарет Марк, Кэрол Пирсон **“Герой и бунтарь”**.¹⁰⁷ Главная идея книги - это соотнесение потребительских реакций с различными устойчивыми сочетаниями психологических комплексов. Разделение всей совокупности потребителей на основании предложенных в книге “архетипов” оказалось не единственно возможным. Сегментация аудитории может быть проведена и на основе других, отличающихся от архетипирования, признаков. Творческое развитие идея получила в курсах лекций и семинаров, предлагаемых ВШБ. Наиболее разработанными представляются методики: “Психотипирование” и “Психогеометрия”. Каждая из методик обладает своими особенностями, опирающимися на различные стороны человеческой психики. Последовательное применение всех трех направлений позволяет максимально

¹⁰⁷ Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов. Год выпуска: 2005 Автор: Маргарет Марк, Кэрол Пирсон

точно сегментировать полный континуум потребителей и выделить в нем Целевую аудиторию для конкретного продукта компании заказчика. Дальнейшее выстраивание бренд-стратегии в этом случае базируется на максимально точном представлении облика потребителя.

Работа с конкретным продуктом реальной компании выявила необходимость в четком, проведенном на основе строгой процедуры, определении характера этого продукта. Под определением характера продукта удобно понимать место этого изделия или услуги в ряду других результатов человеческой деятельности, вводимых на рынок. Поиск универсального средства классификации привел к сходному по сути методу из, казалось бы, отдаленной области знания - археологии. Таким методом, обладающим необходимой и достаточной разрешающей способностью, является "Типологический метод В.А.Городцова".¹⁰⁸

Суть этого подхода состоит в том, что любое изделие, а именно с ними имеют дело исследователи древностей, занимает свое место в пирамидальной интеллектуальной структуре. Словесное описание предмета отражает его предназначение (функцию), материал, и морфологические особенности любой степени подробности. Небольшая корректировка метода позволяет предельно точно выявлять сегменты рынка, на которые нацелена деятельность компании.

Таким образом, в соответствии с характером задачи сформировалась комплексная процедура работы, включающая в себя четыре компонента: Архетипирование, психотипирование, психогеометрию и типологизацию продукта.

Для апробации метода была взята ситуация в конкретной компании - "Artefactorium".

Первым этапом работы с любой компанией является сбор исходных данных о характере продукта, целевой аудитории, выяснение возможных конкурентов, и знакомство со структурой предприятия. Обычно сочетание продукта компании и целевой аудитории является устойчивой связкой в процедуре применения метода архетипирования. В случае с компанией "Artefactorium" была возможность несколько изменить традиционную процедуру. Специфика работы предприятия позволила напрямую познакомиться с кругом потребителей и изначально выявить тот кластер в линейке архетипов, к которому они относятся. Им оказался архетип «Маг», по классификации Маргарет Марк, Кэрол Пирсон.

«Artefactorium» это в первую очередь не компания, а площадка для общения ярких интересных творческих людей. По разным поводам на территории предприятия собираются мастера различных техник авторских украшений. (работа с кожей, бисер, вязание, валяние) Но в основном это ювелиры.

Они занимаются творчеством и получают удовольствие от жизни – ярко

¹⁰⁸ Общество исследователей Рязанского края. Серия методическая. Вып. 6. Рязань. , 1927

выраженные гедонисты. При этом каждый занимается собственным делом – созданием ярких уникальных вещей.

В основном это творцы – одиночки. В то же время им необходима поддержка, одобрение и уважение в профессиональной среде.

Сосредоточенность на уникальных по сути изделиях побуждает этих людей создавать вокруг себя комфортную среду, не отвлекающую от основного процесса созидания. Как следствие они любят хорошие сервисы.

Они артистичные и творческие натуры, индивидуалисты.

Согласно описанию архетипа, «Маг» Маргарет Марк, Кэрол Пирсон, человек этого склада имеет следующие ключевые характеристики.

Основное желание - Знание фундаментальных законов того как работает мир и вселенная.

Цель – сделать мечты явью

Превратить свинец в золото – метафорично из обычных материалов создать действительно ценные украшения.

«Чудесный» переход от видения к проявлению – от разработки предмета к его реализации.

Обобщенный образ посетителя “Artefactorium”, с учетом, конечно, присущих каждому индивидуальностей, полностью соответствует этому тексту.

Столь подробно внимание на посетителей фиксируется не случайно – именно они в результате дальнейшего хода работы окажутся основной целевой аудиторией компании. Параллельно с исследованием этой группы был проведен архетипический анализ покупателей продукции компании, они были отнесены к категориям «Маг» и «Мудрец».

Следующим этапом анализа стала проработка аудитории компании по процедуре «Психотипирования». Суть методики состоит, в отличие от «Архетипирования», в соотношении направленности реакций в паре субъект – объект с тем или иным исходно выделенным психотипом. Так в случае с посетителями компании “Artefactorium” довольно четко узнается психотип – «истероидный».

Истероидный тип личности это «выскачка», для которого важно быть в центре внимания. Данный тип получает энергию для жизнедеятельности извне, путем получения эмоций от окружающих. В лучшем случае эмоции восхищения, но если с этим туго, то любые эмоции ему подойдут.

Истероидная модель поведения привлекает к индивиду больше внимания, поклонников, социальной значимости.¹⁰⁹

Человек, относящийся к этому психотипу контактен, коммуникабелен, легко входит в доверие. И он умеет прекрасно манипулировать другими. Истероид эгоистичен, любит работать на виду, чтобы при случае блеснуть своими незаурядными способностями.

Люди, относящиеся к этому психотипу одеваются броско, даже

¹⁰⁹ <http://видеть-насквозь.рф/psihotipy>

экстравагантно, любят яркие цвета и блестящие аксессуары. Они умеют красиво говорить, обладают проникновенным, интонационно убедительным голосом. А грациозные жесты, богатая мимика дополняют портрет этого психотипа. Увлечения у истероидов, как правило, необычные, в свете новых веяний. Такой человек во всем любит оригинальничать и подчеркнуто демонстрировать собственные достоинства. 110

Ювелиры, создающие и покупающие авторские, необычные ювелирные украшения удовлетворяют ключевую потребность – выделяться с помощью внешних атрибутов. После анализа трендов, был выявлен тренд на создание собственного хенд-мейд бизнеса, что в свою очередь является поводом для Демонстрации собственных незаурядных способностей.

Для полноты понимания специфики оперативного применения в области брендинга следует указать, что в качестве Целевой аудитории «истероиды» - это активные экстраверты, находящиеся на оральной стадии, люди сконцентрированные на собственном образе.

Работа с брендом компании в качестве необходимого элемента включает в себя построение зрительного образа фирмы. При том, что на первый взгляд, это наиболее творческая часть процесса, и как следствие труднее прочих поддающаяся формализации, существуют подходы преодолевающие эту трудность. Речь идет о психогеометрической методике, - система анализа личности, которая была разработана в США. Её автор - доктор психологии Сьюзен Деллингер (Susan Dellinger). Она много лет проработала с персоналом и свой опыт обобщила в психогеометрии.

Опытным путем полученные и надлежащим образом сгруппированные наблюдения позволяют ориентироваться в том наборе основных геометрических фигур, которые гармонируют с различными архетипами и психотипами. Процесс подбора адекватной визуализации глубинной сути предлагаемого продукта в свою очередь добавляет красок в образ компании и приближает аналитика к максимально адекватной (идеал не достижим по определению) картине того явления, которое подлежит преобразованию в процессе ребрендинга.

Для архетипа маг и других близких архетипов в гедонистическом векторе свойственна динамическая, не стабильная фигура – зигзаг. Она наиболее полно отражает свойства психики - эмоциональную контрастность. А для архетипа мудрец больше подходит прямоугольник. Это уравновешенная, устойчивая фигура. Чаще всего используемая в схемах. Она выражает структурированность, и логичность присущие шизо-параноидальному характеру. В случае с рассматриваемым предприятием “Artefactorium” были учтены психологические акцентуации целевой аудитории и выявлена общая форма логотипа – зигзаг. Так как архетип самой компании – мудрец, в центральном элементе композиции становится прямоугольник. Таким образом визуальный образ релевантен целевой

¹¹⁰ <http://www.wild-mistress.ru/wm/wm.nsf/publicall/2007-11-22-533348.html>

аудитории и имеет детали обозначающие собственную идентичность. Сочетая образ отправителя и получателя на выходе в логотипе компании сочетаются зигзаг и прямоугольник.

Обладая доступной полнотой описания целостного явления компания – продукт – потребитель, полученного путем последовательного применения актуальных методик, авторам оставался решающий шаг – выработка рекомендаций по изменению образа фирмы. Это действие потребовало дополнительного аналитического усилия, которое и было осуществлено. Особенность ситуации состоит в том, что продуктами компании являются не только сами ювелирные изделия, но и услуги по предоставлению производственных площадей и оборудования сторонним ювелирам, а также выполнение заказов на отдельные виды обработки изделий в рамках проектов тех ювелиров, которые не являются сотрудниками компании. Предельно точное расположение результатов любой человеческой деятельности в ряду себе подобных оптимальным образом достигается применением «Типологического метода В.А.Городцова» Изначально он был разработан для классификации археологических изделий, которые также являются продуктами человеческого труда. Применение этого метода в случае “Artefactorium” выявило принципиально иные ниши бытования на рынке этих двух типов продукта. И если сегмент рынка, охватывающий производство ювелирных украшений представляет из себя высококонкурентную площадку, то ниша услуг по коворкингу и дружелюбному обучению ювелиров в настоящее время не столь насыщен предложениями.

На основании понимания ситуации, полученном после применения всех изложенных выше процедур анализа были выработаны следующие рекомендации.

1. Сосредоточиться на коворкинге в качестве основного направления деятельности компании.
2. Сместить акцент в изготавливаемых на производственных площадях предприятия ювелирных изделиях с чисто рыночного на выставочный, демонстрирующий технологические возможности оборудования и творческий потенциал сотрудников.
3. Сделать акцент в материалах, представляющих фирму, на дружелюбности в творческом сотрудничестве с ювелирами индивидуумами и людьми, желающими обучиться ювелирному делу.
4. Разработать детальный план обучения, применимый к ученикам разной степени подготовленности.

Предложенный план действий, в более детализированном, естественно, виде был с энтузиазмом принят руководством “Artefactorium”.

По прошествии полугода с момента принятия решения руководством о перемене вектора приложения усилий были получены следующие результаты.

После смены маркетинговой стратегии и визуальной коммуникации бренда, прибыль компании увеличилась на 30%. В связи с обновленным позиционированием был видоизменен и усилен ряд направлений

деятельности компании. В совокупности с соответствующей обновленной визуальной парадигмой, изменения привели к положительным результатам развития компании.

По итогам анализа эффективности ребрендинга от заказчика – владельца компании «Artefactorium» было получено следующее резюме: «Работа над брендом позволила систематизировать накопленный опыт по различным направлениям деятельности мастерской. Например, по направлению обучения были переработаны материалы и разработаны новые программы, которые повысили посещаемость текущих обучающих программ и привлекли новых клиентов. Это позволило увеличить прибыль мастерской примерно на 20%. Рост прибыли по остальным направлениям, таким как заказы, проведение свадебных мастер-классов увеличился на показатель от 20 до 30%.

Внедрение визуальных элементов бренда облегчает разработку сайта и полиграфической продукции. Подготовка к выставкам так же значительно облегчилась.

В виду отсутствия проработанных элементов бренда у мастерской, сложно судить о предполагаемых потерях от его отсутствия. На взгляд заказчика уровень прибыли не мог оставаться на таком же уровне с поправкой на состояние рынка. Прибыль начала падать. Ребрендинг помог сохранить компанию и увеличить прибыль.

Визуальная концепция и, составленные на основе новой концепции текстовые материалы, повысили лояльность клиентов мастерской.

Так же повысилась и лояльность работников. Она была обусловлена активным вовлечением их в жизнь мастерской и началом их продвижения как учеников и работников мастерской. Такой подход так же был предложен в рамках создания нового бренда

Размер компании в плане увеличения сотрудников и производственных площадей произошел на 10%. Были приняты меры по оптимизации их работы, что положительно сказалось на финансовых составляющих мастерской и удовлетворенности мастеров.

Предполагается, что в будущем: Увеличится разнообразие модельного ряда украшений. Как уже упоминалось, вовлечение мастеров в проекты мастерской дает новые идеи и концепции коллекций украшений. Увеличится поток клиентов на обучающие программы. Это возможно достигнуть разработкой новых программ, нацеленных на людей, уже прошедших обучение - КОВОРКИНГ. Представление о клиентах и их потребностях так же дал ребрендинг. Повышение лояльности клиентов и сотрудников в долгосрочной перспективе может как снизить издержки в работе мастерской, так и повысить качество работы в целом.»

Убедительные результаты ребрендинга компании “Artefactorium” позволяют сделать следующие выводы.

Методика анализа положения компании в системе «продукт-потребитель» на основе последовательного применения технологий

«архетипирования», «психотипирования» и «психогеографии» работоспособна и действенна.

В ходе исполнения аналитической части работы по ребрендингу выявлена оптимальная последовательность применения этих методик. На каждом этапе достигается большая определенность в вербальном представлении особенности предприятия.

Существенным дополнением к существующим подходам стало применение метода типологизации – выявления особенностей позиции продукта в ряду сходных.

Повторный прогон через процедуру «архетипирования-психотипирования-психогеографии» пары «продукт-потребитель», намеченной в качестве основной, открывает дополнительные возможности для построения визуально-вербального облика компании, подвергающейся ребрендингу.

Получено понимание, что важнейшим требованием при осуществлении всех этих преобразований является сохранение в практически неизменном виде основных фондов предприятия. В нашем случае используются без каких-либо трансформаций производственные площади, оборудование, а также навыки и компетенции персонала.

Использованные источники:

1. Аакер Д.А. Стратегия управления портфелем брендов. М.: Эксмо, 2008. – 320 с.
2. Аакер Д.А., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга. М.: Гребенников, 2003. – 380 с.
3. Гладуэлл М. Переломный момент. Как незначительные изменения приводят к глобальным переменам. М.: Альпина Паблишер, 2015. – 256 с.
4. Годин А.М. Брендинг: Учебное пособие М.: Дашков и К, 2013. – 183 с.
5. Городцов В.А. Типологический метод в археологии. — Рязань, 1927.
6. Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Системный бренд-менеджмент: учебник. М.: Юнити-Дана, 2012. – 655 с.
7. Гэд Т. 4D брендинг. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 432 с.
8. Дубровин И.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник. М.: Дашков и К, 2012. – 578 с.
9. Йохимштайлер Э., Аакер Д.А., Куэлч Д., Хардинг Д., Марука Р.Ф., Кенни Д., Вишванат В., Дж. Бренд-менеджмент. Harvard Business Review on Brand Management. М.: Юнайтед Пресс, 2014. – 192 с.
10. Карпова С. В. Брендинг. М.: КноРус, 2008 г.
11. Лейни Т. А., Семенова Е. А., Шилина С. А Бренд-менеджмент. М. Научная Книга, 2008
12. ЛеПла Дж. Ф., Дэвис С.В., Паркер Л.М., Стамбо Ш., Самуэльсон Л., Нобис Э., Стерджилл К. Стратегии развития бренда. Оригинальный практический инструментарий для лидерства вашего бренда. М.: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 384 с.
13. Линдстром М. Buyology. Увлекательное путешествие в мозг современного

потребителя. М.: Альпина бизнес букс, 2012. – 208 с.

14.Макашев М.О. Бренд-менеджмент. С-Пб.: Питер, 2013. – 224 с.

15.МакКоннелл Б., Хуба Дж. Эпидемия контента. Маркетинг в социальных сетях и блогосфере. М.: Вершина, 2008. – 192 с.

16.Надо Р. Живые бренды: Новый подход к созданию и продвижению брендов... М.: ИД Гребенникова, 2008. – 232 с.

17.Перция В., Панин А., Мамлеева Л., Ткаченко О., Логачева Т. Анатомия бренда. М.: Диалектика, 2011. – 240 с.

18.Салливан Л., Беннет С. Анатомия рекламных объявлений. Как создавать продающие тексты. С-Пб.: Питер, 2016. – 368 с.

Родионов А.В., д.э.н.

профессор

кафедра Гуманитарных дисциплин и экономики

Илюхина Л.В., д.с.н.

профессор, заведующая кафедрой

Гуманитарных дисциплин и экономики

Каменский институт (филиал) государственного образовательного

учреждения высшего профессионального образования «Южно-

Российский государственный политехнический университет им. М.И.

Платова (Новочеркасский политехнический институт)»

РФ, г. Каменск-Шахтинский

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы выбора методов управления расходами предприятия. Изучены условия применения методов выбора. Указаны этапы выбора методов управления расходами предприятия. Охарактеризованы цели управления расходами предприятия.

Ключевые слова: предприятие, расходы, структура, организация, метод

In the article the questions of choice of methods of charges management of enterprise are considered. The terms of application of methods of choice are studied. The stages of choice of methods of charges management of enterprise are indicated. The aims of charges management of enterprise are described.

Keywords: enterprise, charges, structure, organization, method

Влияние условно переменных факторов на выбор методов управления расходами разный, однако практически во всех случаях применение содержательно сложных методов управления расходами, особенно на стратегическом уровне, обусловлено значительным влиянием этих факторов. И наоборот, когда влияние факторов оценивается как незначительное, применение сложных методов усложнено, и в случае их выбора нужно учитывать изменение влияния условно переменных факторов.

В отличие от нелинейного влияния условно постоянных факторов на

выбор методов управления расходами влияние условно переменных факторов достаточно линейно: незначительное влияние факторов препятствует использованию методов управления расходами, тогда как сильное – способствует. Преимущество сильного влияния условно переменных факторов на выбор методов управления расходами заключается в том, что в этом случае упрощается организация их применения. Следовательно, выдерживается условие экономической целесообразности.

Таким образом, в зависимости от места управления расходами в системе управления предприятием в выборе методов управления расходами речь идет не только о целесообразной, но и о возможной реализации выбранных методов. В отличие от влияния условно постоянных факторов в этом случае возможность реализации имеет принципиальный характер: если управление расходами не приоритетно, то использование стратегического управления расходами, так же как и интеграция управления, расходами с другими сферами маловероятны. С другой стороны, если управление расходами подчинено выполнению целевых задач, то содержание управления расходами будет преимущественно сведено к формированию нужной информации для их выполнения [1,2].

На основе выявления влияния условий и факторов на выбор методов управления расходами предприятий приводится алгоритм процедуры выбора методов управления расходами (рис. 1).

Использование алгоритма дает возможность выбрать метод или совокупность методов управления расходами, применение которых оправданы в конкретных изменениях и определенных обстоятельствах которые постоянно формируют и сопровождают деятельность предприятия [3].

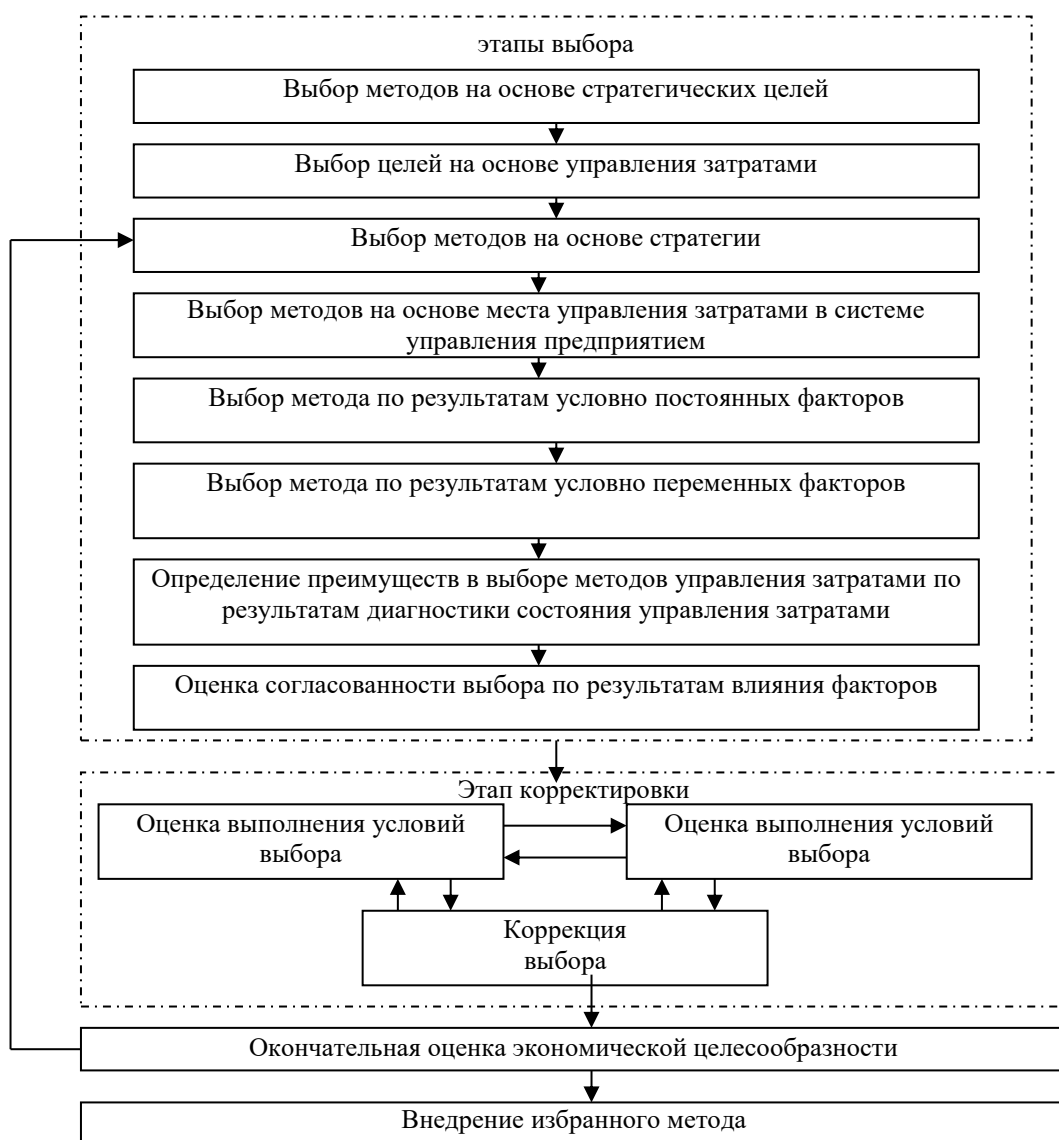


Рис. 1. Этапы выбора методов управления расходами предприятия

В приведенном алгоритме этап корректировки является итеративным: после выбора методов управления расходами, с учетом влияния факторов, оценивается выполнение условий выбора, строится иерархия методов и осуществляется корректировка выбора. Последнее применяется в условиях, когда сформированная совокупность методов не отвечает отмеченным условиям.

В процессе корректировки рассматриваются другие сочетания из числа уже выбранных методов. Выявляется их согласованность и проводится оценка выбора. В рассмотренной совокупности постоянными являются методы, выбранные с учетом влияния определяющих факторов. Состав других методов может изменяться.

Традиционно итерационный характер любого алгоритма является слабым местом, потому что допускает дополнительные расходы времени и нуждается в большем количестве ресурсов во время реализации, чем последовательный характер. В этом случае количество комбинаций

незначительно: маловероятно, что по итогам этапа выбора будут названы более чем 3-4 метода, то есть итерационный характер операций алгоритма не снижает его результативности.

Построение иерархии методов осуществляется в том случае, если выбраны несколько методов управления расходами. Если по итогам окончательной оценки экономическая целесообразность отсутствует, что маловероятно, но возможно, то процедуру выбора методов управления расходами целесообразно повторить, начиная с рассмотрения влияния выбранной стратегии: вероятно, при другой стратегии и другом месте управления расходами в системе управления предприятием возможен другой выбор методов с нужной экономической целесообразностью. Предполагается, что цели предприятия остаются неизменными, потому что их изменение существенно влияет на выбор методов управления расходами [2].

Таким образом, выбор методов управления расходами предлагается осуществлять с учетом влияния целевых, условно постоянных и условно переменных факторов, предопределяющих выбор методов, а также с учетом условий экономической целесообразности, гармонизации общего применения методов и реализации функций управления расходами. Кроме этого, в процедуре выбора методов управления расходами нужно учитывать результаты диагностики состояния управления расходами на предприятии.

Целью управления расходами является их уменьшение или превышение получаемого дохода над осуществленными расходами (в долгосрочном периоде). Однако детализация целей стратегического управления расходами в краткосрочном периоде в зависимости от текущего состояния предприятия может быть разной: от очень быстрого их уменьшения к наиболее полному использованию имеющихся ресурсов (с учетом того, что расходы отображают процесс использования ресурсов в ходу получения результата деятельности предприятия). В большой мере выбор методов управления расходами зависит от места управления расходами в системе управления.

Использованные источники:

1. Ларькова Е.П. Проблема позиционирования предпринимательства в современном информационном обществе / Е.П. Ларькова, Л.В. Илюхина // Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции (Каменск-Шахтинский, 12 ноября, 2014г.). – Новочеркасск: Лик. – 2015. – С. 416-417.
2. Терновский О.А. Ресурсное обеспечение безопасности развития конкурентного потенциала аграрного предприятия / А.В. Родионов, О.А. Терновский, Е.И. Макарова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – № 5, 2016. – Эл. Ресурс. – Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3943
3. Kokodey T.A. A Three-Dimensional Matrix Model for Determining the Optimal Strategic Choice for a Company/ Periodica Polytechnica, Social and Management Sciences (Budapest University of Technology and Economics), 2013 – № 21(2) – P. 59-65.

*Романенко В.А.
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*

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малый бизнес в России постепенно развивается и занимает свое место в структуре рыночной экономики, способствуя повышению качества и уровня жизни населения.

Малый бизнес требует государственной поддержки, поскольку деятельность субъектов малого предпринимательства играет большую роль не только для каждого человека, но и для всего государства в целом. Опираясь на зарубежный опыт, можно сказать, что гарантией успешного развития субъектов малого бизнеса является постоянная государственная поддержка. Данная черта присуща развитым странам, так как для них малое предпринимательство выступает важным экономическим сектором.

В России же положение малого бизнеса противоречиво и в большинстве случаев осуществляется за счет кредитования, бюджетных средств и собственного капитала. Однако собственные источники для дальнейшего развития имеют не все малые предприятия. Количество убыточных малых предприятий на 2015 г. составляет 106668, при этом сумма убытка составляет 305994 млн. руб. Рассматривая общее количество малых предприятий, необходимо подчеркнуть, что из них удельный вес убыточных - 17,6%, в том числе:

- в строительстве-11,6%
- в сельском хозяйстве-5,2%
- в оптовой и розничной торговле - 40,3%
- на транспорте-6,7%
- в промышленности-9,8%.

В России проблема поиска источников финансирования предпринимательской деятельности становится все более актуальной.

Можно выделить некоторые причины данной проблемы:

1. несовершенство нормативно-правовой базы;
2. наличие высоких процентных ставок по кредитам;
3. отсутствие собственных денежных средств;
4. несовершенство налоговой и финансово-кредитной систем;

В целом развитие в нашей стране малого предпринимательства как сектора экономики происходит медленно. На протяжении 2010-2014гг. наблюдалась положительная динамика развития - количество малых предприятий возросло на 28%, а именно:

-2010г - 1644,3 тыс;

-2014г - 2103,8 тыс.

Однако за последние 2 года темпы роста малых предприятий существенно замедлились:

- в 2014 - 2103,8 тыс;

- в 2015 -2340,0 тыс.

Перед государством стоит задача способствовать развитию и поддержке малого бизнеса.

Возможными вариантами преодоления данной ситуации могут послужить следующие меры:

1.обеспечение увеличения финансирования программ развития малого бизнеса;

2.сокращение имущественных издержек предприятий (например, снижением ставок по аренде помещений и участков земли муниципальной, региональной или федеральной собственности).

3.усовершенствование нормативно-правовых норм в области государственного контроля, налогообложения и использования государственной собственности.

4.развитие специализированных институтов, которые будут обеспечивать разработку и реализацию государственной политики в отношении поддержки малого бизнеса.

5.обеспечение защиты и безопасности субъектам малых предприятий от криминального произвола.

Таким образом, необходимо устранить те факторы, которые негативно влияют на реализацию поддержки государством малого бизнеса, и создавать благоприятные условия, способствующие развитию действующих предприятий и созданию новых .

Использованные источники:

1. Ресурсный центр малого предпринимательства // электронный ресурс / режим доступа / <http://rcsme.ru/ru> Copyright © 1998-2016/

2. Захарян А.В. Российский малый бизнес сегодня: условия выживания - действенная поддержка/Султан Р.Н., Захарян А.В.// В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 155-158.

3. Захарян А.В. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления /Головки Т.А., Захарян А.В.//В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015.С.106-109.

4. Захарян А.В. Мировой финансовый кризис 2008 года - экономика РФ - последствия кризиса/Захарян А.В.//Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 9. С. 2.

*Рудковская Е.Е.
студент 4 курса
Симонова А.Д.
студент 4 курса*

*инженерно-экономический факультет
Белорусский государственный технологический университет
Беларусь, г. Минск*

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ И ИДЕЙ СОЦИОНИКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Статья посвящена изучению принципов и идей соционики, областям ее применения, а также применению принципов соционики при проведении переговоров.

Ключевые слова: соционика, социотип, деловые переговоры.

The article is devoted to the study of the principles and ideas of socionics, its applications, and the application of the principles of socionics in negotiations

Key words: socionics, sociotype, business negotiations

Соционика – это наука, изучающая процесс обмена информацией между человеком и внешним миром, т.е. каким образом люди воспринимают, перерабатывают и выдают информацию [1]. Также можно определить соционику как науку о типах психоинформационных систем (человек, коллектив, этнос, государство) и взаимодействиях между ними, или как науку о типах информационного метаболизма.

Характер мышления, потребности, мотивация поведения и само поведение человека (и человеческих сообществ) определяются во многом его типом информационного метаболизма (ТИМом). Каждый ТИМ характеризуется особенностями восприятия тех или иных аспектов окружающего мира, на которые накладываются воспитание и культурный контекст эпохи. По характеру восприятия, переработки и выдачи информации выделяются 16 типов информационного метаболизма в зависимости от комбинации 8 функций [2]. Рассмотрим данные типы ТИМов:

1) Интуитивно-логический экстраверт (Искатель или Дон-Кихот) своего дела новатор. Он будет с радостью придумывать новые технологии, не вникая в мелочи и детали. Хорошо видит всю картину в развитии.

2) Логико-интуитивный интроверт (Аналитик или Робеспьер) с удовольствием будет реализовывать свои уникальные и глубокие знания, внося свой вклад в развитие компании, делаясь своими навыками с другими.

3) Сенсорно-этический интроверт (Посредник или Дюма) отлично справится с обязанностями дипломата. Дюма очень дружелюбен, может уговорить кого угодно. Для его комфортной работы необходимо организовать дополнительный отдых с чаепитием и различными вкусностями, а также интересные экскурсии.

4) Этико-сенсорный экстраверт (Энтузиаст или Гюго) будет с удовольствием заботиться о своем коллективе, заряжая ее своим энтузиазмом,

вести к общей цели. Это отличный трудолюбивый работник, хороший руководитель, прекрасный представитель компании, который с легкостью будет привлекать новых клиентов и удерживать старых.

5) Интуитивно-этический интроверт (Лирик или Есенин) – эмоциональная и творческая личность. Он хороший эмоциональный лидер команды. Но ему необходимо предоставить свободный график работы, а также творческую атмосферу.

6) Сенсорно-логический экстраверт (Маршал или Жуков) – отличный лидер, который прекрасно ориентируется в нестандартных кризисных ситуациях. Он может взвалить на себя львиную долю работы лишь за искреннюю благодарность и высокий социальный статус.

7) Логико-сенсорный интроверт (Инспектор или Максим) – отлично впишется в любую иерархию и будет хорошим как начальником, так и подчиненным. Дисциплинированный сотрудник, хорошо соблюдающий нормы и правила.

8) Этико-интуитивный экстраверт (Наставник или Гамлет) отлично справится с привлечением новых клиентов. Обладает ораторскими навыками и хорошо управляет аудиторией, умеет заразить своим видением других людей. Будет отличным представителем компании, умеет найти подход к любому человеку, выявить его слабые стороны и в чем-то убедить.

9) Логико-интуитивный экстраверт (Предприниматель или Джек) – имеет отличную предпринимательскую жилку. С успехом создаст новый товар или услугу, организует производство или продажи. Он с легкостью управляет предприятием в сложных непредсказуемых условиях.

10) Этико-сенсорный интроверт (Хранитель или Драйзер) – самый добросовестный сотрудник, умеет найти к любому человеку подход, построить длительные отношения. Прежде всего, ценит достойную оплату труда и ее стабильное повышение, а также признание заслуг.

11) Сенсорно-этический экстраверт (Политик или Наполеон) – предпочитает престижную работу, при этом оплата ее должна быть тоже достойной. Ему необходимо управлять большим количеством людей, при этом он с легкостью завоевывает их внимание и уважение, умеет каждого воодушевить на дела. С легкостью ведет переговоры, договаривается с клиентами и партнерами.

12) Интуитивно-логический интроверт (Критик или Бальзак) является носителем огромных баз знаний, с помощью которых прекрасно строит прогнозы, выбирает время для действий, отслеживает тенденции. Терпеть не может рутину, она его медленно убивает. Такой сотрудник хорошо генерирует идеи, разрабатывает новые технологии.

13) Этико-интуитивный интроверт (Гуманист или Достоевский) от природы психолог, поэтому легко подстраивается под любого человека, воодушевляет и вдохновляет, стремится разрешить конфликт по-хорошему. Старается помогать коллегам. Ценнейшее свойство – умение приспособиться к эмоциям другого человека, сопереживать, снять эмоциональное

напряжение, успокоить.

14) Сенсорно-логический интроверт (Мастер или Габен) старается любое дело выполнить идеально и довести до совершенства. Для него необходима финансовая стабильность, а также полное отсутствие контроля в принятии решений, ему будет очень импонировать физический комфорт.

15) Интуитивно-этический экстраверт (Коммуникатор или Гексли) с удовольствием будет налаживать контакты, творческое общение – это его конек. Это отличный вдохновитель разнообразных начинаний. Ему будут скучны формальности.

16) Логико-сенсорный экстраверт (Администратор или Штирлиц) по своей натуре трудоголик, готов проводить на работы выходные и праздники. Действительно очень хороший руководитель от природы, берет на себя полную ответственность за себя и подчиненных, хорошо контролирует процессы. [3].

Рассмотрев все 16 социотипов, можно говорить о том, что соционическая классификация позволяет уже говорить о мотивации, ценностях, общем направлении поведения человека. Для каждого человека соционика разворачивает его возможности, которые он порой и не осознает, позволяет ему правильно оценивать свои сильные и слабые стороны, а, следовательно, верно выбирать области применения своих сил, талантов, навыков, правильно строить отношения с другими людьми.

Области применения соционики разнообразны. Также соционика является неотъемлемой частью успешных переговоров. Она позволяет лучше оценить деловых партнеров, спрогнозировать их поведение и выбрать верную стратегию ведения деловых переговоров.

Деловые переговоры – это процесс, в течение которого переговорные стороны движутся от изначально несовместимых позиций до точки, в которой договор может быть достигнут.

Рассмотрим следующий пример переговоров:

Компания занимается подбором персонала уже 5 лет, за которые у нее сложился круг постоянных клиентов. Поскольку круг этот ограничен, то потеря любого из них может иметь существенные последствия для финансового положения компании. Две недели назад менеджер по персоналу одной из фирм-клиентов подал заявку на подбор кандидата на позицию маркетинг-менеджера. Консультантом компании была проведена обычная процедура подбора, оговоренная в информационном листе компании, и для прохождения собеседования к менеджеру по персоналу фирмы-клиента были направлены два кандидата.

После проведения собеседования с кандидатами менеджер по персоналу перезвонила консультанту компании и сообщила, что ни один из кандидатов не устраивает ее в полной мере, и что необходимо продолжить поиски.

Однако, приехав через две недели в фирму клиента, консультант случайно столкнулся в коридоре с одним из кандидатов, отправленных

раньше на собеседование. В ходе эмоциональной беседы выяснилось, что кандидат получил прямое предложение по телефону от президента фирмы-клиента и уже даже вышел на работу. Консультант вернулся в офис и доложил о ситуации директору компании по подбору персонала. Директор рекрутинговой компании отправляется на встречу с президентом фирмы-клиента.

Роли и интересы:

Директор компании по подбору персонала – получить деньги за выполненную услугу и компенсацию за нанесение морального ущерба, при этом не упустить фирму из круга клиентов.

Президент фирмы-клиента – оставить кандидата на работе, но компании по подбору персонала денег не платить.

Ходы и аргументы в реализации целей сторон:

Решения и действия Президента фирмы-клиента

Взять пришлось «по звонку» от родственника одного из кандидатов из организации с коротким названием и большими полномочиями. И теперь стоит вопрос не о выплате гонорара рекрутерам, а об их ответственности за внедрение такого кандидата в фирму, что, естественно, создало для нас «море проблем». Как будут решаться эти проблемы теперь? Что Вы, как Директор компании по подбору персонала, посоветуете? Например, как теперь выплачивать зарплату, в конвертах? И кто возьмет на себя уплату всех налогов? А ведь теперь не так просто будет «оптимизировать» их выплаты...

Решения и действия Директора компании по подбору персонала

И думать не хотелось о возможных последствиях такого решения для нашего сотрудничества с Вашей компанией. Как член Ассоциации рекрутеров, я должен, просто обязан, под страхом отзыва лицензии на работу с трудовыми ресурсами, поставить Ассоциацию в известность о факте неуплаты за взятого на работу кандидата. Даже если этого не сделаю я, из уважения к своему клиенту – нет гарантии, что эта история не выплывет наружу. Да сами рекрутеры, которые искали этих кандидатов, «солят» информацию, не получив свой гонорар за проделанную работу! А вот после этого с таким клиентом не то, что ни одно кадровое агентство не сможет работать... Все гораздо хуже: все кадровые агентства немедленно переведут эту организацию в разряд «доноров» и откроют сезон охоты на ее ключевых сотрудников. И к гадалке ходить не надо, чтобы представить масштаб возможных потерь – до 30-40% «уведенных» ключевых сотрудников за полгода! Стоит ли таких неприятностей решение вопроса о закрытии разовой сделки по одной единственной спорной вакансии?

В результате Президенту фирмы-клиента пришлось выплатить компании по подбору персонала деньги за выполненную услугу и компенсацию за нанесение морального ущерба, т.к. у него не нашлось более весомых аргументов для отстаивания своей точки зрения.

Президент фирмы-клиента был в своем ответе неуверенным и задавал слишком много вопросов, это говорит о том, что ему сложно принимать

быстрые решения и противостоять сопернику. Исходя из этого, можно говорить о том, что поведение Президента фирмы-клиента и его аргументирование своей позиции, позволяет отнести его к такому социотипу как Гюго. Это объясняется тем, что Гюго не присущи гибкость в поведении и быстрая адаптация к ситуации, жесткость и бескомпромиссность в отношениях с людьми, а также хорошие стратегические и технологические способности.

Директор компании по подбору персонала быстро оценил сложившуюся ситуацию и расстановку сил и перешел в наступление. Его ответ был четким, аргументированным и уверенным, поэтому его поведение попадает под описание такого социотипа как Жуков. Жуков обладает быстрой реакцией, сочетающейся с хорошей выдержкой. Умеет управлять людьми, быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах. Способен быстро принимать кардинальные решения. Активно отстаивает интересы свои и своей группы.

Исходя из вышеизложенного, можно заметить, что переговоры занимают важное место в деятельности предприятий и организаций, где от них во многом зависит успешность работы, взаимная выгода, производство продукта или предоставление услуг. Соционика же, в свою очередь, позволяет оценить деловых партнеров, спрогнозировать их поведение, степень надежности, разработать стратегию проведения деловых переговоров и определить перспективы сотрудничества. А также помогает понять мотивы других людей, что дает возможность принимать решения о формах сотрудничества с теми или иными партнерами. Таким образом, применение принципов и идей соционики позволит повысить успешность там, где речь идет о важных переговорах.

Использованные источники:

- 1 Соционика. Введение/ А. Аугустинавичюте – ООО "Фирма "Издательство АСТ"; СПб.: Terra Fantastica, 1998. – 448 с.
- 2 Психологические типы/ К. Г. Юнг – Изд-во: «Алфавит», 1992. – 110 с.
- 3 Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе/ О. Креггер, Дж. Тьюсон, Х. Ратледж – Изд-во: «Астрель», 2001. – 384 с.

*Рудковская Е.Е.
студент 4 курса
Симонова А.Д.
студент 4 курса*

*инженерно-экономический факультет
Белорусский государственный технологический университет
Беларусь, г. Минск*

МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена рассмотрению различных подходов к изучению каналов распределения продукции, выявлению особенностей маркетинговых каналов, а также методов повышения организации маркетинговых каналов.

Ключевые слова: канал распределения, канал товародвижения, маркетинговый канал.

The article is devoted to consideration of various approaches to the study of channels of distribution of products, identification of marketing channels and methods to improve the organization of marketing channels.

Key words: distribution channel, channel of distribution, marketing channel.

Для успешной деятельности на современных рынках каналы дистрибуции получают все большее значение, чем сам продукт, что связано с рядом обстоятельств.

Одной из самых важных тенденций, которые характеризуют современную концепцию комплекса маркетинга, является снижение роли такого традиционного элемента, как товар и возрастание значимости таких элементов, как место и продвижение. Несмотря на то, что дифференциация по товару как и прежде остается наиболее значимым параметром для достижения успеха, характеристики товара очень быстро копируются и в практике ведущих западных компаний уже отчетливо прослеживается тенденция дифференциации товара на основе его дистрибутивных атрибутов. В результате, происходят изменения в способах сегментирования потребителей, когда наиболее важными критериями сегментации становятся способ покупки, специфика использования товара и др.

При этом качественный товар более не является залогом победы в конкурентной борьбе, а лишь «входным билетом» на конкурентный рынок. И борьба за потребителя происходит уже за рамками самого товара. Владение покупательской аудиторией также не является абсолютной гарантией успеха – отношения с покупателями необходимо активно поддерживать и постоянно укреплять, влиять на предпочтения и формировать лояльность потребителей. Поскольку уменьшается роль самого продукта, то значение «не продуктовой» части товара возрастает. Изменение баланса сил приводит к тому, что контроль над каналом распределения становится для производителя важнее контроля над продуктом, и дистрибуция становится объектом приложения значительных маркетинговых усилий [1].

В результате отмеченного перераспределения рыночной власти

некоторые дистрибьюторы начинают оказывать давление на производителей, диктуя им отпускные и продажные цены, необходимость производства тех или иных товаров (особенно остро данная проблема встает на продовольственных рынках).

Именно в связи с наблюдаемыми рыночными тенденциями возникает необходимость исследования маркетинговых каналов распределения продукции. В частности, нуждается в уточнении сам термин «маркетинговый канал распределения», поскольку существует как большое количество трактовок данного термина, так и используют различные термины, такие как «канал распределения», «маркетинговый канал», «канал товародвижения», «канал дистрибуции».

Существуют различные определения каналов распределения, которые целесообразно сгруппировать в несколько подходов.

Субъектный подход:

В отечественной и зарубежной литературе встречаются следующие трактовки канала распределения.

А. Д. Чудаков отмечает: «канал распределения представляет собой ряд организаций или отдельных лиц, которые осуществляют передачу того или иного товара на пути от производителя к потребителю».

Канал распределения – это собой совокупность независимых организаций, участвующих в процессе продвижения товара или услуги от производителя к потребителю, который либо непосредственно использует этот товар или услугу или производит на их основе другие товары или услуги.

Каналом распределения – это совокупность предприятий, организаций, фирм, а также лиц, обеспечивающих передвижение товара и передачу права собственности на него от изготовителя потребителю. Канал распределения – это совокупность независимых юридических или физических лиц, участвующих в процессе движения товара от производителя к потребителю, получивших название посредники.

В книге «Managing Channel Profits» (Управление прибылями маркетингового канала) А.Р. Jeuland и S.M. Shugan отмечают, что маркетинговый канал дистрибуции состоит из нескольких участников, каждый из которых имеет свои собственные критерии принятия решений. Однако решения каждого участника канала влияют на прибыли и, соответственно, на деятельность всех остальных участников маркетингового канала, то есть прослеживается взаимосвязь всех участников данного канала. Недостаток координации в деятельности участников канала ведет к нежелательным последствиям как для участников, так и для конечных потребителей.

При этом ключевой характеристикой распределения в данном подходе называется не простое перемещение товара из рук в руки, а наличие передачи права собственности на передаваемый товар. Происходит своеобразная перепродажа товара, причем, за исключением конечного потребителя, другие участники этой цепочки покупают его с целью последующей продажи, а не

для использования в соответствии с назначением.

Системный подход:

Американская маркетинговая ассоциация (American Marketing Association) определяет канал распределения следующим образом: это структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг.

Каналы распределения – системы, состоящие из отдельных организаций, участвующих в процессе доставки товаров или услуг в распоряжение потребителей.

Канал распределения – это система, обеспечивающая доставку товара к местам продаж, состоящая из элементов внутренней среды предприятия изготовителя и внешней среды. В структуру элементов внутренней среды входят обработка заказов, подбор транспортных партий, выходной контроль, упаковка, оформление документации. Элементы внешней среды – собственно каналы распределения. Они выполняют такие функции, как:

- исследования (сбора маркетинговой информации),
- стимулирования сбыта,
- установления контактов с потенциальными покупателями,
- предпродажной подготовки товара,
- организации товародвижения (транспорт, складирование),
- финансирования,
- принятия риска [2].

Канал товародвижения – это путь, по которому товары движутся от производителей к потребителям. Благодаря ему устраняются длительные разрывы во времени, месте и праве собственности отделяющие товары и услуги от тех, кто хотел бы ими воспользоваться.

По мнению Г. Ассэля, понятие «канал распределения» (channel of distribution) определяет как торгово-распределительные сети, по которым перемещается продукция к покупателям.

Логистический подход:

Канал распределения с точки зрения логистики представляет собой обособленную совокупность звеньев логистической системы, ориентированных по основному потоку, сформированному с целью выполнения маркетинговых требований и/или экономии на масштабах логистической деятельности за счет гармонизации транзакционных единиц упаковки, хранения, грузопереработки и транспортировки продукции [3].

Инфраструктурный подход:

«Телефоны, телевидение и компьютеры стали важными каналами распределения товаров и услуг. Они служат не только для передачи коммуникационных сообщений, предназначенных для потенциальных потребителей, но и для организации сотрудничества и кооперации с ними».

Что касается каналов товародвижения, то можно встретить следующие определения данного термина:

Канал товародвижения - это совокупность фирм посредников, физических лиц, способствующих физическому перемещению товаров и передаче прав собственности по цепочке от производителя к потребителю.

Канал товародвижения – совокупность различных организаций и отдельных лиц (потребителей), связанных с передвижением и обменом товаров [4].

Таким образом, данные определения соответствуют субъектному подходу в определении сущности каналов распределения. Далее рассмотрим, что понимается под маркетинговым каналом. В литературе по маркетингу существует немало определений понятия «маркетинговый канал» (marketing channel). Такие авторы, как Льюис В. Штерн, Адель И. Эль-Ансари, Энн Т. Кофлан под этим термином понимают организацию определенной системы, обеспечивающей доступ конечного потребителя к товарам и услугам (системный подход к определению каналов распределения).

П. Дойль считает, что маркетинговые каналы образуют взаимозависимые организации, участвующие в процессе доведения товаров или услуг до конечных пользователей (субъектный подход к определению каналов распределения).

«Маркетинговые каналы – это постоянно меняющаяся система отношений между экономическими институтами, вовлеченными в процесс купли-продажи. Так как каналы динамичны, трудно дать четкую классификацию институциональным отношениям, которые существуют в любой момент времени» [5].

Таким образом, по сути, практически все приведенные выше определения сводятся к толкованию маркетингового канала, или канала распределения, как канала сбыта продукции и услуг конечному потребителю. В связи с этим понятия «маркетинговый канал» и «канал распределения» часто рассматриваются в качестве синонимов. В то же время, определение, данное Российской электронной библиотекой «Эрудиция», подчеркивает наличие личностного момента в формировании маркетинговых каналов, на который можно воздействовать путем организации различных маркетинговых мероприятий. Повышение эффективности организации каналов распределения обычно рассматривается с точки зрения оптимизации числа звеньев в канале и подбора оптимальной ширины канала.

На основании выявленных особенностей маркетинговых каналов, необходимо сделать вывод о том, что повышать эффективность организации маркетинговых каналов распределения, в отличие от каналов распределения, целесообразно с помощью налаживания взаимоотношений между участниками каналов, повышения уровня заинтересованности участников в своей деятельности, улучшения уровня сервиса в обслуживании каждого последующего звена в канале. Все это делает каждый отдельный канал распределения уникальным, трудным для изучения.

Использованные источники:

1. Уиллер, С., Властелины каналов: Как лидирующие компании создают

инновационные стратегии маркетинга и продаж [Channel Champions: How Leading Companies Build New Strategies to Serve Customers] / С. Уиллер, Э. Хирш / Пер. с англ. М.: Издательский дом Гребенникова, 2006. 255 с.

2. Гольдштейн, Г.Я. Маркетинг: маркетинговые решения по распределению товаров (услуг) / Г. Я. Гольдштейн, А. В. Катаев [Электронный ресурс]. - [2006]. - Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m21/8.htm>

3. Логистические каналы и сети в логистике [Электронный ресурс]. - [2006]. - Режим доступа: http://www.uni-car.ru/page_16.php .

4. Федько, В. П. Маркетинг / В. П. Федько. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. - 415 с.

5. Управление каналами распределения, синтез [Электронный ресурс]: Российская электронная библиотека «Эрудиция». - [2006]. - Режим доступа: http://www.erudition.ru/referat/printref/id.49613_1.

Рудковская Е.Е.

студент 4 курса

Симонова А.Д.

студент 4 курса

инженерно-экономический факультет

Белорусский государственный технологический университет

Беларусь, г. Минск

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТА.

МОДЕЛЬ SERVQUAL

Статья посвящена рассмотрению методов оценки качества обслуживания клиента, эффективности использования методики «SERVQUAL», а также выделению приоритетных направлений инновационной деятельности.

Ключевые слова: качество обслуживания клиентов, модель «SERVQUAL», оценка качества обслуживания.

The article is devoted to methods of assessing the quality of customer service, efficiency methodology "SERVQUAL", and the allocation of priority directions of innovation activity.

Key words: customer service quality model "SERVQUAL" service quality assessment.

Качество обслуживания клиентов – один из наиболее существенных факторов конкурентоспособности предприятий сферы услуг и торговли. Высокий уровень сервиса приводит к увеличению количества постоянных клиентов и формирует благоприятный имидж предприятия, что влечет за собой увеличение объемов продаж, как в натуральном, так и в денежном выражении.

В постиндустриальную эпоху развития новой экономики сфера услуг приобретает все большую приоритетность, а потребители услуг становятся все более требовательными в своем выборе. Это ведет к тому, что лояльность

клиентов может быть достигнута лишь при условии высокого качества обслуживания, обеспеченного инновационными изменениями в различных сферах деятельности организации. Разработка направлений инновационной активности организации требует применения адекватных подходов к оценке качества обслуживания потребителей услуг. Среди таких подходов наиболее эффективным для указанных целей может оказаться использование методики «SERVQUAL», которая научно обоснована, имеет логическую завершенность и широкую практическую апробацию.

Сфера услуг относится к важнейшим видам деятельности, связанным с функционированием и развитием всех отраслей экономики как страны в целом, так и отдельно взятых регионов, а также с удовлетворением жизненно важных потребностей человека. Мировая практика свидетельствует, что удельный вес добавленной стоимости в сфере услуг существенно выше, чем в промышленности и сельском хозяйстве. Поэтому ускоренное развитие сферы услуг выступает важнейшим фактором увеличения темпов роста валового внутреннего продукта.

Условия рыночной экономики, когда деятельность любого хозяйствующего субъекта подчинена закону максимального удовлетворения потребностей потенциальных и реальных потребителей, диктуют повышенные требования к состоянию и развитию организаций сферы сервиса. Современные направления совершенствования функционирования таких организаций основываются на активном использовании в их деятельности различного рода инноваций.

Согласно основным направлениям экономической политики РФ в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года инновационная продукция (инновация) - это результат инновационной деятельности, воплощенный в товарах, работах и услугах, предназначенных для реализации. Под инновационной деятельностью понимается выполнение работ или оказание услуг, направленных на:

- создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);
- создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;
- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Основная доля инноваций используется организациями, во-первых, как средство решения производственно-хозяйственных, во-вторых, как коммерческих задач. Инновации в этом случае выступают одной из форм разрешения противоречий между растущими потребностями в новых продуктах и ограниченными возможностями производственно-сбытового процесса, которые в свою очередь обусловлены применяемыми технологиями, а также организационно-экономическими, информационными

и др. условиями осуществления производственной и коммерческой деятельности.

Первое направление предполагает поиск идеи инновационной услуги и ее разработку. Под «услугой-новинкой» принято понимать:

- качественно совершенно новую услугу;
- услугу, имеющую усовершенствования по сравнению с уже представленными на рынке;
- услугу, обладающую рыночной новизной, то есть имеющую опыт реализации на конкретном рынке и внедряемую в новую рыночную сферу.

Второе направление основывается на измерении качества обслуживания клиентов конкретной организации и разработке комплекса мероприятий по его повышению. Данные мероприятия могут касаться организационных, технических, экономических или социально-психологических аспектов деятельности предприятий сферы услуг.

Несмотря на то, что подходы к повышению качества продуктов в равной мере применимы к услугам, выявление того, что именно следует улучшить, предполагает оценку степени удовлетворенности клиента процессом обслуживания, а также результатами этого процесса.

Общепринятый в мировой практике подход к выполнению таких оценок заключается в измерении расхождений между тем, чего ожидают клиенты, и их оценкой реально оказанной услуги. Величина этого расхождения указывает, какие именно улучшения необходимо осуществить [1].

Изучение специальной литературы по вопросу оценки качества услуги (обслуживания) позволяет сделать вывод, что большинство авторов сходятся во мнении, что наиболее эффективным, наглядным и полезным в условиях сервисной организации является использование методики «SERVQUAL». Она была разработана с целью преодоления сложности перевода абстрактных рассуждений о качестве услуг в плоскость конкретных управленческих решений по улучшению качества обслуживания потребителей.

Используя метод интервью для опроса потребителей услуг (в различных сферах сервиса), Зейтмал В.А., Парашураман А. и Берри Л.Л. оценивали их реакции на качество обслуживания по десяти критериям. Опрос показал, что установленные параметры измерения не являются независимыми. В результате их наложения, исследователи свели их к пяти [2]:

- 1) Осязаемости (проявлению физических свойств средств обслуживания, персонала, связей);
- 2) Надежности (способностью выполнять обещанное клиентам);
- 3) Отзывчивости (дружелюбному, открытому отношению к клиентам);
- 4) Гарантированности (знания, навыков и способности к искреннему и доверительному обслуживанию клиентов);
- 5) Эмпатии (пониманию клиента и его индивидуальных запросов).

Модель, которая дает общее представление о качестве услуги на основе различий между ожиданиями клиентов и тем, что они получили,

называется «SERVQUAL».

При подробном рассмотрении представленной модели можно сделать вывод о том, что ее использование наиболее точно подходит для повышения инновационной активности предприятий сферы обслуживания. При проведении анализа качества обслуживания это обусловлено получением возможностей:

- приобрести целостное представление о существующих ожиданиях клиентов относительно взаимодействия с сервисными служащими;
- выделить приоритетные для клиента параметры оценки работы сервисной службы;
- оценить фактический уровень восприятия клиентами работы сервисной службы и обнаружить «дефицит» удовлетворенности клиентов;
- идентифицировать «разрывы» в деятельности клиентской службы, обуславливающие выявленные недостатки;
- определить направления повышения эффективности деятельности сервисных служащих с учетом ожиданий и предпочтений клиентов.

Выявление этих возможностей позволяет разрабатывать обоснованную инновационную политику предприятия, работающего в сфере услуг, которая может основываться как на поиске идеи и разработке «услуг-новинок», так и на совершенствовании методов оказания уже освоенных видов услуг.

Практическую реализацию и эффективность использования методики «SERVQUAL» для определения приоритетных инновационных направлений деятельности предприятий сферы обслуживания представим на примере предприятия, занимающегося предоставлением комплекса услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей.

Вопросы анкеты, разработанные авторами модели «SERVQUAL», необходимо адаптировать к условиям и специфическим особенностям деятельности конкретного предприятия. Это может быть положено в основу разработки опросной анкеты для клиентов предприятия.

Практика показывает, что на успешно действующих предприятиях ожидаемые оценки качества обслуживания потребителей респондентами-руководителями являются более высокими, то есть более жесткими. А фактическое состояние оценивается руководителями на более низкие баллы, чем со стороны респондентов-потребителей. Это говорит о том, что менеджмент предприятия вполне осознает правильность предъявляемых требований потребителей к качеству обслуживания, понимает, что ситуация далека от идеальной и требует кардинального изменения с целью совершенствования деятельности предприятия.

С использованием практического примера можно проиллюстрировать эффективность описанного выше подхода к разработке направлений инновационной деятельности на основе использования методики «SERVQUAL».

Таким образом, на основе проведенного исследования качества обслуживания потребителей конкретного предприятия можно сформулировать приоритетные направления инновационной деятельности. Среди них целесообразно выделить:

1. Улучшение наглядности и содержательности информационных материалов.
2. Повышение оперативности обслуживания клиентов на основе внедрения новых производственно-информационных технологий.
3. Внедрение новых методов мотивации персонала.
4. Повышение технологической квалификации сервисных служащих.
5. Оптимизация сроков и объема выполнения работ с целью улучшения деловой репутации предприятия.
6. Развитие инициативы и творческого подхода в работе сервисных служащих.

Для каждого из обозначенных направлений необходимо использовать соответствующие им технологические, организационные, информационные и др. нововведения. Только в комплексном сочетании они позволяют организации функционировать на новом качественном, конкурентоспособном уровне обслуживания клиентов.

Использованные источники:

1. Чейз, Р. Б. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. / Р. Б. Чейз, Ф. Р. Джейкобз, Н. Д. Аквилано. – 10-е изд. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007.
2. Янченко, В. Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход: Монография / В. Ф. Янченко. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2001.
3. Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик; пер. с англ.; под ред. В. В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002.

*Рудковская Е.Е.
студент 4 курса
Симонова А.Д.
студент 4 курса*

*инженерно-экономический факультет
Белорусский государственный технологический университет
Беларусь, г. Минск*

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

Статья посвящена рассмотрению содержания и взаимосвязи стимулирования сбыта в комплексе продвижения продукции, его направления, цели и средства. Дана характеристика наиболее эффективных средств и приемов стимулирования сбыта.

Ключевые слова: сбыт, стимулирование, маркетинг, комплекс

продвижения, конкуренция, клиенты, продажи.

The article is devoted to consideration of the content and relationships to stimulate sales in the complex promotion of products, its direction, goals and means. The characteristic of the most effective tools and techniques of sales promotion.

Key words: sale, stimulation, marketing, promotion complex, competition, clients, sales.

Стимулирование сбыта как форма продвижения товара представляет собой маркетинговую деятельность по стимулированию роста продаж. Оно служит для поддержки, информирования и мотивации всех участников процесса сбыта (внешней, оптовой и розничной торговли) в целях создания непрерывного потока реализации товара.

Кроме того, эта форма продвижения товара охватывает и функцию координации между рекламой и продажей товара, а также все мероприятия, которые позволяют оференты (производитель или посредник) для дополнительного оказания особого стимулирующего воздействия на посредника и его сотрудников, на работников службы внешних связей и на потребителя.

Стимулирование сбыта имеет двойственный характер:

- стимулирование покупателя с целью ускорения принятия им решения о покупке;
- стимулирование продавца с целью интенсификации его усилий, направленных на продажу товара покупателю.

Выделяют три направления стимулирования: стимулирование конечных покупателей (потребителей), стимулирование организаций оптовой и розничной торговли, стимулирование собственного торгового персонала.

В зависимости от направления в методах стимулирования отражаются те или иные черты двойственности. Стимулирование конечных покупателей (потребителей) обычно проводится производителем или розничным торговцем по отношению к конечным покупателям с целью ускорения процесса покупки. Возможна кооперация производителя и розничного торговца на основе принципа разделения затрат с целью стимулирования покупок товаров производителя в торговых точках розничного торговца. Стимулирование участников каналов товародвижения проводится производителем по отношению к оптовой или розничной торговле или оптовым торговцем по отношению к розничной торговле с целью ускорения продвижения товара по каналам товародвижения. Когда осуществляется процесс стимулирования торговых посредников, их можно рассматривать и как покупателей, и как продавцов, обеспечивающих движение товара дальше по каналу товародвижения, поэтому к ним могут быть применены три типа методов стимулирования:

- стимулирование покупки: например, скидка за оптовую покупку;
- стимулирование продажи: например, премия за реализацию в

установленный срок всего объема приобретенного товара;

- стимулирование покупки и дальнейшей продажи: скидка на приобретение партии товара, предлагаемая с условием, что вся сумма скидки или ее часть будет потрачена покупателем на рекламу приобретенного товара с целью дальнейшей продажи. В этом случае покупатель рекламирует как себя, так и товар продавца.

Стимулирование собственного торгового персонала проводится внутри фирмы для интенсификации процесса продажи. К данным мероприятиям относятся премии за объем продаж, соревнования на звание лучшего продавца и т.п.

При планировании и проведении мероприятий по стимулированию сбыта важен комплексный подход, когда задействуется вся цепь движения товара от производителя к конечному покупателю. Особенно распространенная ошибка – отказ от стимулирования торгового персонала. Следствием такой ошибки становится сниженный результат мероприятия в целом.

Первыми стали применяться мероприятия по стимулированию организации розничной торговли. [2] Они реализовывали определенный, ограниченный круг целей, связанных с ускорением товарооборота и увеличением объемов продаж.

Для этого применялись следующие методы:

- распродажа сезонного товара в связи с окончанием сезона;
- распродажа товара с истекающим сроком годности или имеющего незначительные повреждения;
- быстрый сбыт морально устаревшего, немодного товара;
- увеличение объема покупки;
- увеличение частотности покупок.

Сейчас круг целей, реализуемых с помощью стимулирования, значительно расширился. Среди них можно выделить: быстрое ознакомление потребителей с фирмой, товаром или услугой, выведение на рынок торговой марки; развитие положительного отношения к товару, фирме; углубление знаний о товаре, услуге; совершение первой, пробной покупки; удержание внимания покупателей в период увеличения спроса на своей торговой марке, сохранение доли рынка; переключение на свою торговую марку, увеличение доли рынка; привлечение клиентов определенного сегмента; формирование контингента постоянных покупателей; создание и поддержание определенного имиджа; закрепление в сознании покупателя лозунга и рекламного образа имиджевой рекламной кампании; не прямое снижение цен на товар; внедрение в сознание покупателя названия и дизайна торговой марки (через дисконтные карты, кепки, футболки, другие сувениры).

В связи с этим цели стимулирования можно классифицировать по следующим направлениям:

- увеличение объемов продаж и прибыли, ускорение товарооборота;
- реализация различных этапов пирамиды коммуникации.

Проведение мероприятий по стимулированию продаж на современном этапе носит комплексный характер реализации сразу нескольких целей и предполагает использование технологии применения агрессивного сэмплинга с целью переключения потребителя на свою торговую марку.

Применительно к торговой точке различные виды стимулирования можно классифицировать по их происхождению и воздействию на клиентов:

1) Общее стимулирование. Применяется на месте продажи, служит инструментом общего оживления торговли. Одновременно объединяет продажу по сниженным ценам, демонстрацию товара, дегустации, игры, использование актеров, праздничное убранство торговых залов, афиши, таблички с пояснениями, броские рекламные объявления, наличие центрального подиума, а также рекламную кампанию в прессе (распространение листовок с купонами, дающими право на покупку со скидкой, вручение подарков в случае приобретения определённого количества товара, конкурсы, игры и др.).

2) Избирательное стимулирование (селективное). Предполагает размещение товара вне мест общей выкладки на выгодной позиции. Товар может быть сосредоточен также в каком-либо месте торгового зала, например, выставка-продажа канцелярских товаров. Этот вид стимулирования включает также размещение товаров на выносных лотках или в тележках, расположенных в проходах или на пересечении торговых линий. При этом реклама используется в меньшей степени, используются только рекламные планшеты и указатели.

3) Индивидуальное стимулирование. Осуществляется в местах общей экспозиции товаров и, как правило, исходит от производителя. Рекламная афиша, планшеты, указатель показывают, что в отношении определенного товара или группы товаров осуществляется стимулирование в виде снижения цен, конкурсов, игр, премий и пр. Меры по стимулированию воспринимаются потребителем лишь в тот момент, когда он останавливается перед магазинной полкой с конкурирующими товарами [1].

Конкуренция между компаниями растет, и потребителям все сложнее различать конкурирующие торговые марки. Фирмы усиливают стимулирование, и потребители начинают лучше ориентироваться в их товарах.

Популярность стимулирования определяется его способностью активизировать процесс продажи, однако, если пользоваться этими приемами необоснованно, то полученный результат может разочаровать и даже принести убытки. Стимулирование сбыта содействует кратковременному увеличению объема сбыта, поэтому воздействие этого приема должно быть ограничено во времени. Именно этим приемы стимулирования сбыта отличаются от скидок, предлагаемых в рамках ценовой политики.

В отличие от остальных инструментов маркетинговых коммуникаций стимулирование сбыта имеет и другие специфические особенности. Оно дополняет предложения товара, создавая мотивацию к покупке именно в

предлагаемый ограниченный период, повышает информированность потенциальных потребителей, создавая благоприятные условия для пробы товара. Сочетание дополнительной мотивации и ограничения на период ее действия создает условие для быстрой реакции потребителей на предлагаемые стимулы. Быстродействие приемов стимулирования сбыта может соперничать только с приемами личных продаж, при этом требуя гораздо меньших усилий.

Предложения стимулирования сбыта не создают у потребителей впечатление навязчивости, хотя частота их повторения может быть сопоставима с рекламой.

Таким образом, стимулирование сбыта – это система побудительных приемов, преимущественно краткосрочных, обычно предлагаемых на временной или территориальной основе, применяемых в течение всего жизненного цикла товара для оказания воздействия на трех участников рынка (потребителей, торговых посредников, торговый персонал), призванных стимулировать немедленное совершение покупки и ускоренный сбыт продукции. Перед стимулированием сбыта всегда ставилась задача активизировать процесс продаж услуг. Поэтому оно рассматривается как действия, мероприятия, акции, направленные на возникновение дополнительной мотивации к совершению сделки в самое ближайшее время. Основной целью стимулирования сбыта является приближение товара к покупателю. Стимулирование влияет на поведение потребителя, превращая его из потенциального в реального покупателя. Эффективное стимулирование сбыта, интегрируясь в маркетинг того или иного товара благодаря решаемым задачам, является одним из важнейших элементов комплекса продвижения.

Использованные источники:

1. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер; перевод с англ. Ю.Н. Каптуревско-го. - СПб: Питер, 2009. - 400 с.
2. Быков, И.А. РК Современные технологии / И.А. Быков. - ИВЭСЭП, 2008.- 567 с.
3. Ильин, А.С. Реклама в коммуникационном процессе / А.С. Ильин. - М.: Кнорус, 2009. - 144 с.

*Рудковская Е.Е.
студент 4 курса
Симонова А.Д.
студент 4 курса*

*инженерно-экономический факультет
Белорусский государственный технологический университет
Беларусь, г. Минск*

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена рассмотрению содержания основных методов оценки логистических издержек при распределении продукции, а также приведены наиболее эффективные способы снижения издержек.

Ключевые слова: логистические издержки, бенчмаркинг, распределение продукции.

The article is devoted to consideration of the content of the main methods of assessment of logistic costs in the distribution of products, as well as the most effective way to reduce costs.

Key words: logistics costs, benchmarking, distribution of products.

Деятельность любого коммерческого предприятия направлена на получение прибыли путём удовлетворения потребностей покупателей и при этом сопровождается определенными затратами. Величина затрат зависит от того, насколько эффективно используются предприятием методы их снижения. Значительную часть затрат составляют так называемые логистические издержки, т.е. затраты, связанные с движением товара от первичного источника (поставщиков сырья, материалов, комплектующих) до конечного потребителя. При определении эффективности логистической системы предприятия проводится сравнение внутренних и внешних затрат. Определяется, какие виды деятельности выполняются лучше, чем у других производителей, сравнивается структура логистических издержек на данном предприятии и у его конкурентов. Для осуществления контроля над логистическими издержками можно предложить следующие рекомендации.

1. Концентрировать усилия на контроле затрат в местах их возникновения.
2. Обрабатывать данные по разным видам затрат по-разному.
3. Сокращать виды деятельности (процедур, работ, операций) с целью сокращения издержек. Попытки снизить уровень дополнительных затрат редко бывают эффективными (может снизиться качество продукции). Нельзя пытаться выполнить с низким уровнем издержек то, что не нужно делать вовсе, оценивать деятельность предприятия в целом. Для этого нужно иметь представление о результатах деятельности во всех функциональных областях логистики.

В процессе контроля над логистическими издержками недостаточно контролировать затраты, которые образуются в пределах одного предприятия.

Требуется выявление всех затрат и ясности механизма их образования. Традиционные методы учета логистических издержек осуществляют калькуляцию расходов по отдельным функциональным областям, т.е. известно лишь, во что обходится реализация той или иной функции. Это не позволяет выделять затраты по отдельным логистическим процессам, формировать информацию о наиболее значимых затратах и о характере их взаимодействия друг с другом. Например, расходы, связанные с процессом выполнения заказа (комплектация заказа, отгрузка, доставка), складываются из множества логистических издержек, возникающих в разных сферах, и интегрировать их в единую статью расходов в рамках функционального учета сложно. Кроме того, традиционно логистические издержки объединяются в крупные агрегаты, что не позволяет провести детальный анализ различных по происхождению затрат, учесть в деталях все последствия принятых управленческих решений. В результате решения, принятые в одной функциональной области, могут привести к непредвиденным результатам в других смежных с ней областях.

В отличие от традиционного подхода к учету логистических издержек, логистика предусматривает ведение пооперационного учета логистических издержек на всем пути. В логистике ключевым событием, объектом анализа является заказ потребителя и действия по выполнению этого заказа. Калькуляция логистических издержек должна позволить определить, приносит ли конкретный заказ прибыль и каким образом можно сократить логистические издержки на его выполнение. Учет логистических издержек по процессам дает наглядную картину того, как формируются затраты, связанные с обслуживанием клиента, какова доля в них каждого из подразделений. Суммируя все расходы по горизонтали, можно определить затраты, связанные с отдельным процессом, заказом, услугой, продуктом и т.д.

При анализе логистических издержек необходимо соблюдать следующие правила: четко определять и обосновывать конкретные виды логистических издержек, которые следует включать в схему анализа; определять центры сосредоточения логистических издержек, т. е. функциональные области бизнеса, где концентрируются значительные логистические издержки и где снижение их уровня может обеспечить повышение добавленной ценности для потребителя; выявлять важные пункты сосредоточения логистических издержек в пределах каждого центра их концентрации, т. е. отдельные участки в рамках одного центра логистических издержек; логистические издержки необходимо отнести на конкретные факторы, имеющие отношение к оценке альтернативных действий, и установить критерий принятия решений; все логистические издержки рассматриваются в виде единого потока, сопровождающего конкретный бизнес-процесс; стоимость следует рассматривать как сумму, которую платит потребитель, а не как сумму логистических издержек, возникающую в пределах предприятия как юридического лица; затраты классифицируют по

признакам и анализируют каким-либо методом, производят диагностику логистических издержек; процесс оценки логистических затрат зависит от субъективных суждений и решений, т. к. нет однозначных правил определения того, какие затраты включать в анализ и как их распределять по разным носителям.

При проведении анализа логистических издержек необходимо использовать методы:

- стратегический (бенчмаркинг) – сравнение положения предприятия с точки зрения затрат на обслуживание потребителей с аналогичным положением его ближайших конкурентов;
- стоимостной – нормативный метод, основанный на изучении элементов издержек и направленный на снижение издержек и соответственно повышение потребительской ценности продукции;
- функционально-стоимостной – направлен на снижение уровня затрат на обслуживание потребителей, основан на тщательном изучении этапов процесса выполнения заказов и выяснение возможности стандартизации для перехода к более дешёвым технологиям.

Основное внимание необходимо уделять сокращению логистических издержек, занимающих наибольшие доли в сумме всех логистических издержек. Таковыми являются транспортно-заготовительные расходы (до 60%) и затраты на содержание запасов (до 35%). В структуре затрат на товародвижение расходы на содержания сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции составляют 44%, на складирование и диспетчирование – 16%, На распределение продукции расходы составляют примерно 40% (магистральные и технологические перевозки соответственно 23 и 9%, 8% – непосредственно сбыт готовой продукции). В состав издержек по распределению продукции входят расходы: на упаковку, складирование, транспортировку, хранение готовой продукции, на отгрузку, на рекламу, изучение ценовой политики, изучение рынка сбыта (потребительского спроса).

Поэтому в качестве способов снижения издержек, связанных с распределением продукции можно предложить следующее:

- улучшение взаимодействия предприятия с его поставщиками и потребителями в цепи поставок (координация деятельности предприятия и его партнёров в области своевременной доставки продукции снижает уровень затрат на складские операции, управление запасами, хранение и доставку готовой продукции);
- поочерёдность отпуска продукции;
- компенсация роста затрат в одном звене цепи поставок за счёт сокращения издержек в другом (транспорт направляется по маршруту, который длиннее, но топливо на этом пути можно купить намного дешевле);
- использование прогрессивных методов работы для повышения производительности труда сотрудников и эффективности деятельности функциональных подразделений по распределению продукции;

- выбор оптимального объёма упаковки (винную продукцию привозят в Россию в цистернах, а здесь уже разливают в мелкие упаковки);
- изготовление упаковки из вторсырья (возвратная упаковка);
- введение инновационных технологий в производство упаковки;
- выбрать наиболее экономически выгодный вид транспорта, его условия транспортировки;
- снижение затрат на топливо путём выбора оптимальных мест заправки с учётом стоимости топлива в различных странах, а также разрешённого объёма ввоза топлива в страну или вывоза из страны;
- снижение затрат на "суточные" и "квартирные" путём нормирования времени выполнения рейса;
- снижение расходов на дорожные сборы за счёт выбора оптимального маршрута, а также применение смешанных автомобильно-морских, автомобильно-железнодорожных сообщений,
- повышение производительности труда;
- определение местоположения складов, обеспечивающего минимальные общие издержки;
- нахождение рационального распределения мест поставки;
- выбор оптимального вида отгрузки продукции (ручная, механизированная);
- рациональный выбор вида рекламы;
- рациональное размещение рекламы (изучив занятость населения в каких-либо отраслях, в дни их отдыха осуществлять вещание рекламы по телевидению; размещение рекламы там, где большее скопление людей, чтоб как можно большее количество людей увидело рекламу);
- выбрать наиболее выгодные условия рекламы (в рекламных агентствах скидки и бонусы на размещение, оформление рекламы на более длительный период или как постоянному клиенту и другие условия) и другие.

Предложенные способы снижения издержек по распределению продукции действительно являются результативными в повышении эффективности деятельности предприятия и на многих предприятиях применяются очень успешно. Благодаря анализу логистических издержек по распределению продукции руководство предприятия может стратегически планировать распределение продукции, что позволит избежать нежелательных затрат на производство и максимально получать прибыль от производства.

Использованные источники:

1. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер; перевод с англ. Ю.Н. Каптуревско-го. - СПб: Питер, 2009. - 400 с.
2. Быков, И.А. РК Современные технологии / И.А. Быков. - ИВЭСЭП, 2008.- 567 с.
3. Ильин, А.С. Реклама в коммуникационном процессе / А.С. Ильин. - М.: Кнорус, 2009. - 144 с.

*Румачик И.А., к.полит.н.
доцент
кафедра конфликтологии,
связей с общественностью и журналистики
Корягина А.С.
студент, 3 курс
Кишов А.С.
студент, 3 курс
Институт международных отношений
Пятигорский государственный университет
Россия, г. Пятигорск*

ПРОБЛЕМА МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ ПРИ УСИЛЕНИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассматриваются проблемы межэтнического взаимодействия в трудовом коллективе, актуальные причины современных межэтнических конфликтов, а также особенности конструктивного этнического взаимодействия. В условия форсированной миграции представители различных этнокультур оказываются более подвержены межличностным и межгрупповым конфликтам. Бытовой и рабочий аспект данных противоречий моментально вытесняется национальным. Однако главная опасность межэтнических конфликтов в трудовом коллективе заключается в том, что конфликт имеет тенденцию к выходу за рамки организации.

Ключевые слова: межэтнический конфликт, иммиграция, национальный стереотип, многокультурность, этническое взаимодействие.

*Rumachik I.A., candidate of political science,
assistant professor of conflict resolution studies, public relations and
journalism department,
the Institute of International Relations,
Pyatigorsk State University,
Russia, Pyatigorsk
Koryagina A.S., student,
the Institute of International Relations,
Pyatigorsk State University,
Russia, Pyatigorsk
Kshov A.S., student,
the Institute of International Relations,
Pyatigorsk State University,
Russia, Pyatigorsk*

THE PROBLEM OF ETHNIC CONFLICTS AMONG THE STAFF ON CONDITION OF MIGRATION PROCESS REINFORCEMENT

The article tells about problems of ethnic collaboration among the staff, about reasons of modern ethnic conflicts and features of constructive ethnic collaboration. In times of forced migration, representatives of different ethnic groups are more

likely to be exposed to interpersonal and intergroup conflicts. National aspect of these contradictions overcomes other aspects. The main threat of ethnic conflicts among the staff is that these conflicts usually have tendency to be outside the framework of the organization| to go beyond the organization.

Key words: ethnic conflict, immigration, national stereotype, multiculturalism, ethnic interaction.

XXI век ознаменовался новым «Великим переселением народов», вызванным усилением миграционных процессов по причине вновь вспыхнувших межэтнических, религиозных конфликтов и глобального экономического кризиса. Национально-конфессиональный состав трудовых коллективов стал более разнообразным, что обусловило актуальность проблемы конфликтного взаимодействия в них. Примером служит конфликт на этнической основе в феврале 2016 года на заводе компании «BMW» между сирийскими мигрантами, работающими в рамках программы поддержки беженцев, и немецким персоналом. Сирийские мигранты требовали от менеджера возможности работы в группах, состоящих исключительно из сирийцев, на что получили отрицательный ответ, следствием которого явилась драка. Для того, чтобы разобраться в источниках межнационального напряжения, необходимо учесть все причины: социальные, экономические, политические, психологические и другие. Эти причины и являются провоцирующим фактором межэтнических конфликтов. Основные причины, являющиеся наиболее актуальными в контексте современных межэтнических конфликтов, это:

- недостаточно высокий уровень культуры и образования населения;
- политические процессы сепарации, в условиях которых различные этнические группы предпочитают иметь свои государственные образования;
- мировой социально-экономический дисбаланс – ситуация, когда разрыв между богатыми и бедными странами достаточно велик;
- внутригосударственные и региональные социальные проблемы, такие как бедность, результатом которой являются чувство социальной несправедливости и протестные настроения [1].

Немаловажным фактором является наличие различных национальных и социальных стереотипов, а также исторической памяти чужого этноса, зачастую негативного характера. На эскалацию межэтнических конфликтов влияют как причины, приводящие к ним, так и другие обстоятельства: зона и ширина их распространения; тип населения, вовлеченный в тот или иной конфликт (мегаполиса, небольшого города, деревни, поселка). Так же огромное значение имеют время и интенсивность развития конфликта. Намного сложнее разрешить конфликт, если он носит затяжной характер.

Деконсолидация вовлечённых в межэтнический конфликт сил является успешным методом управления ситуацией, благодаря системе мер, которые позволяют заблокировать или дискредитировать в восприятии общественности наиболее радикальные элементы, группы и сформировать, укрепить силы, более ориентированные на компромисс и переговорный

процесс. В процессе регулирования конфликта необходимо сократить воздействие тех факторов, которые способны консолидировать конкретную конфликтующую сторону. К подобным факторам следует отнести применение силы или угрозу её использования (шантаж).

Самым быстрым способом завершения межэтнического конфликта в коллективе является увольнение/отстранение от задания наиболее активных субъектов. Данный способ подавления конфликта расширяет воздействие прагматических подходов к его регулированию. В результате подавления меняется эмоциональный фон конфликта, спадает общая сплочённость конфликтующих групп. Однако существует риск того, что межэтнический конфликт выйдет за рамки коллектива, станет неуправляемым.

При разрешении межэтнического конфликта в коллективе следует помнить об эффективности переговорного процесса. Для того чтобы добиться успеха в медиации, процесс переговоров в организации важно прагматизировать. Прагматизация переговоров заключается в разделении глобальной и единой цели на ряд последовательных задач. Переговоры должны проводиться так, чтобы каждый субъект межэтнического конфликта стремился найти удовлетворительные варианты не только для себя, но и для партнёра другой этничности. Конечно, участие посредников и медиаторов в переговорах рассматривается положительно, особенно если в коллективе предусмотрены гибкие возможности модерирования отдела кадров.

На сегодняшний день именно многокультурность и многонациональность, а также их взаимовлияние являются тенденциями, наиболее характерными для современного культурно-цивилизационного развития. С этим связана актуализация интереса к рассмотрению проблем современного общества. Межкультурный подход стал активно использоваться за последнее десятилетие: понимание, уважение, отказ от дискриминации и изоляции, верная оценка многообразия, укрепление солидарности и взаимоподдержки между членами полиэтнических социальных групп.

Мигранты занимают активную позицию в обществе. Общество, принимающее мигрантов, с каждым днем все больше осознает растущую степень угрозы существующего явления, именно поэтому возникает этническая напряженность и нестабильность в обществе. Эта нестабильность находит отражение в различных конфликтах. На всей территории государства неизбежно возникает этническая напряженность. Довольно часто встречаются проявления ксенофобии и национализма, влекущие за собой столкновения непосредственно между местным населением и этническими общинами. Конфликтность и напряженность взаимоотношений между этносами переходит из межгосударственного уровня в межгрупповой и межличностный [2].

С 2015 г. наблюдается усиленный приток мигрантов в Россию, причём его интенсивность не спадает. Большинство руководителей не желают учитывать разнообразные национальные особенности в своих организациях и

вынуждены бороться с проблемой возрастания межэтнической вражды и конфликтности между различными этногруппами. Недостаточное внимание к данной проблеме, естественно, приводит к снижению качества работы и упадку производительности труда. Проблема этнического взаимодействия в рабочих коллективах порой остро стоит перед руководством организаций, но, как показывает практика, урегулировать подобные конфликты могут не все руководители.

Психологическая практика обладает потенциалом для рассмотрения этнического взаимодействия в глобальном масштабе, его причин и последствий для общества. Кроме того, современные условия выдвигают особые требования к исследованию особенностей этнического взаимодействия на макро и микроуровне, акцентируя внимание на проблеме конфликтности взаимоотношений различных этносов в трудовом коллективе [3].

Конфликты, связанные с иммиграцией, обычно касаются взаимодействия двух основных участников - постоянных жителей, с одной стороны, и иммигрантов - с другой. Зачастую они дополняются вмешательством властей, то есть появляется третья сторона конфликта. В случае, если иммигранты идентифицируют себя с этносом, в конфликт могут вмешаться и диаспоры - четвертая сторона. Делаем вывод, что в связи с дестабилизацией миграционных процессов, степень проявления ассимиляции и конформизма резко увеличивается, что в свою очередь представляет угрозу для конструктивного взаимодействия и требует вмешательства конфликтологов.

В настоящее время в Российской Федерации отсутствует адаптационная программа развития межэтнических отношений в трудовом коллективе. Действия Федерального центра напоминают «пожарную команду», которая пытается тушить уже вспыхнувшие пожары межэтнических конфликтов. Руководители организаций не обладают достаточной компетенцией в вопросах межэтнических конфликтов и их разрешений. Чтобы исправить положение, необходимо разработать и принять долгосрочную программу межэтнической стабилизации, интеграции, кооперации и межэтнического сотрудничества. В рамках этой программы необходимо предусмотреть создание специализированной сети организаций по предупреждению и урегулированию конфликтов. Наиболее перспективным решением данной проблемы будет являться массовое появление на предприятиях штатных конфликтологов, в чьи обязанности будет входить предупреждение и разрешение конфликтных ситуаций, в том числе связанных с межэтническими противоречиями. Например, конфликтологический мониторинг для выявления конфликтных ситуаций на ранней стадии развития и выработки соответствующих рекомендаций по их урегулированию.

Использованные источники:

1. Емельянов С.М. Управление конфликтами в организации: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Авалон, 2014. С. 34.

2. Ромашов О.В. Трудовые конфликты // Ромашов О.В. Социология труда: Учеб. пос. - М., 2016. С.183-200.
3. Степанова А.А. Профилактика межэтнических конфликтов в трудовом коллективе // Фундаментальные исследования. М., – 2014. № 3-3. С. 629-633.

*Румачик И.А., к.полит.н.
доцент
кафедра конфликтологии, связей с общественностью и
журналистики
Институт международных отношений
Камышникова Д.А.
студент, 3 курс
Высшая школа политического управления и инновационного
менеджмента
Кшов А.С.
студент, 3 курс
Институт международных отношений
Пятигорский государственный университет
Россия, г. Пятигорск*

ОСОБЕННОСТИ РЕЛИГИОЗНЫХ КОНФЛИКТОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В статье рассматриваются проблемы религиозных конфликтов в современном мире, их политический и социальный аспекты, а также анализируются проблемы партикуляризма и прозелитизма. В XXI веке религиозные конфликты стали более адаптивными. Государства и конфессии часто используют религиозные противоречия для реализации своих стратегических задач. Религиозная приверженность стала приводить к нарушению закона, а необходимость конструктивного диалога осознаётся не всеми субъектами религиозного конфликта.

Ключевые слова: религиозный конфликт, прозелитизм, религиозное меньшинство, конфессия, ксенофобия.

*Rumachik I.A., candidate of political science,
assistant professor of conflict resolution studies, public relations and
journalism department,
the Institute of International Relations,
Pyatigorsk State University,
Russia, Pyatigorsk
Kamishnikowa D.A., student,
The Highest School of Political Administration and Innovative
Management,
Pyatigorsk State University,
Russia, Pyatigorsk
Kshov A.S., student,
the Institute of International Relations,*

THE SPECIAL OF RELIGIOUS CONFLICTS IN TODAY'S CONTEXT

This paper present problems of religious strives in today's context, their political and social aspect, and also it analyses the problem of particularism and proselytism. In 21th century religious strives became more adaptive. Governments and confessions often use religious differences in order to realize strategic goals. Religious partisanship led to the brake of the law, and no subjects of a religious conflict recognize the constructive dialogue necessity.

Key word: religious strives, proselytism, religious minority, confession, xenophobia.

На протяжении тысячелетий религиозные верования остаются важнейшим звеном в истории человечества. В наши дни существует большое количество различных религиозных верований. Поисками духовных ориентиров люди занимаются на протяжении всей своей истории, что связано с теми желанными нормами, ценностями, стандартами поведения, обычаями, которые включены в важнейший социальный институт – религию. Согласно Зигмунду Фрейду: «Боги сохраняют свою троякую задачу: нейтрализуют ужас перед природой, примиряют с грозным роком, выступающим прежде всего в образе смерти, и вознаграждают за страдания и лишения, выпадающие на долю человека в культурном сообществе» [1].

Религиозный конфликт - это столкновение и противодействие между носителями религиозных ценностей (от отдельных носителей - верующих к конфессиям), которые обусловлены различиями в их мировоззрении, представлениях и отношении к Богу, разной участием в религиозной жизни. По своим характеристикам религиозные конфликты являются социальными, поскольку сама религия является духовной основой человеческого общества [2].

Религиозные конфликты имеют политический аспект, поскольку большинство наций формировалась на основе одной общей религии. Большинство современных конфликтов европейских и азиатских государств возникли из-за стремления национально - религиозных меньшинств этих стран к политической и религиозной независимости. В XXI веке обособленных религиозных конфликтов не существует, по своему содержанию они скорее национально - религиозные или религиозно – политические, поэтому угроза их эскалации до уровня полномасштабных войн актуальна как никогда.

В последнее время в мире наблюдается склонность добавлять к религии политические настроения. Не редко недовольство политической и социально-экономической картиной выливается в религиозные конфликты. Нужно заметить важную черту: век технологий не только увеличил ощущение безопасности, но он же и сделал этот мир хрупким [3]. Технологии отменили огромные расстояния между людьми, чем расширили проблему

взаимоотношений между представителями различных конфессий. Светские и религиозные идеологии рассматриваются исследователями как оправдание социального неравенства, т.е. либо способности строиться на успехах – естественном факторе, либо это нечто данное Богом. Иные религии рассматриваются индивидами как нечто созданное людьми специально, чтобы отвести от истинной веры, тогда как их собственная – «Божье откровение». В таком случае возникает не только ксенофобия по отношению к представителям других конфессий, но и намерение навязать свою точку зрения, что чаще всего может разжечь конфликт на религиозной почве. Желание обернуть иноверца в свою истинную веру получило название «прозелитизм». Неверие чаще всего рассматривается верующими людьми как знак полной асоциальности. Часто адептами религиозных обществ признаются только приверженцы господствующей религии, а иные религиозные группы подвергаются запрету и гонениям. Например, возможность работать и проживать на территории Саудовской Аравии предоставляется только мусульманам-суннитам, а мусульмане-шииты находятся вне закона (исключение составляет возможность хаджа) [4].

Партикуляризм является причиной, из-за которой религиозные конфликты вспыхивают чаще всего. Смысл данного термина заключается в том, что конкретная религиозная группа полагает себя обладательницей исключительной истины и истинной морали. По причине этого и возникают конфликты на почве религиозных расхождений и противоречий. Проявления партикуляризма встречаются в виде деления религий на «истинные» и «ложные», «хорошие» и «плохие», «полезные» и «вредные». Религиозные группы, которым партикуляризм не свойствен, обычно не проявляют и не испытывают враждебности по отношению к иным религиозным группам.

Деятельность института религии направлена на выполнение определённых функций:

- мировоззренческую (создаёт ориентацию для осмысления мироздания);
- компенсаторную (вера помогает человеку уйти от ощущения беспомощности, уменьшить страх смерти, примирить человека с несправедливостью социума, снимает психологическое напряжение);
- коммуникативную (улучшает взаимоотношения между верующими, между Богом и человеком);
- регулятивную (осуществляется управление деятельностью людей с помощью определенных норм, стереотипов, обычаев);
- интегрирующую (сохраняет устойчивость того или иного общественного фактора);
- культуротранслирующую (религия содействует развитию культуры);
- легитимирующую (благоприятствует легализации части общественных институтов, отношений, норм) [5].

Помимо распространённых конфликтов между религиозными группами, следует обращать внимание и конфликты внутри них. Как правило,

они связаны с борьбой за власть, престиж и привилегии. С позиции конфликтологического подхода стратегии социального поведения субъектов религиозных групп также укрепляется желанием удовлетворить эгоистические интересы отдельных индивидов или же групп. Классическим примером тому служит борьба интересов высшего и низшего духовенства, значительно отличающихся своим социальным статусом.

Другой тип конфликтов связан с существованием религии в социуме, находящемся на том или ином этапе развития сложного процесса секуляризации. Подобные конфликты вызываются реформацией духовной жизни общества, обусловленной становлением светской культуры, которая, как правило, противоречит традиционным религиозным взглядам на мироустройство и ценностям морали. Религиозная приверженность приводит к конфликту не только с научными взглядами на мир, но и с требованиями закона. Например, католическая церковь осуждает искусственное прерывание беременности, рассматривает его как великий грех, вступая в противоречие с общественной позицией (включая даже мнение широких масс верующих) [6]. Религиозные взгляды могут противоречить службе в армии, участию в политической жизни или гражданской активности. Очень часто религиозные конфликты маскируют столкновения на основе классового разделения (даже если оно практически в конкретном обществе). Враждебность по отношению к другим религиозным группам варьируется в зависимости от того, насколько религиозные расхождения связаны с экономическими, политическими или национальными интересами и приоритетами. Религиозные различия в таких случаях выполняют абсолютно идеологическую функцию. Одним из самых деструктивных факторов религиозного конфликта является его объединение с межэтническим, что значительно снижает шансы на его урегулирование.

Необходимым и достаточным условием решения этих вопросов является как правовая основа, так и теоретическое обоснование сотрудничества людей с разными мировоззренческими позициями и мироощущением, объединенных в конфессиональные общности. Выработка путей решения проблемы должна опираться на статистическую информацию и данные, полученные в результате социологических исследований. Поскольку, с одной стороны, современная религиозная жизнь протекает в рамках соответствующих общностей, с другой – именно они оказываются вплетенными в паутину многоаспектной социальной жизни, изучение их становления, трансформации, взаимодействия, внутренних составляющих является важнейшей задачей как современной науки о религии, так и практики социального управления.

Использованные источники:

1. Гараджа В.И. Социология религии. - М., 2014. С. 87-120.
2. История религии. В 2 т. (под общ. ред. И. Н. Яблокова). Т. 1. - М., 2013. С. 107.
3. Румачик И.А. Личная-социальная-национальная безопасность: информационный аспект // Социально-гуманитарные знания. – М., 2011. №10.

С. 257-262.

4. Аль-Карадаги А.М. Мы и другие: - Махачкала: Изд-во Лотос, 2012. – С. 83.

5. Нуруллаев А.А. Проблемы диалога религий в эпоху глобализации. // Вестник Российского университета дружбы народов. – М., 2014. № 3. С. 28-35.

6. Гуревич П.С. Религиоведение. - М.: МГУ - Изд-во Юрайт, 2016. – С. 142.

Рушанова Э.И.

студент 1 курса

факультет «Мировая экономика и управление»

Астраханский государственный университет

Россия, г. Астрахань

ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Статья посвящена анализу проблемы молодежной безработицы в России, её причинам и последствиям, а также способам решения этой проблемы и мерам, которые могут быть приняты для ее решения. К анализу привлекаются статистические данные, результаты проведенного опроса.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, уровень безработицы, занятость, молодежь.

UNEMPLOYMENT PROBLEM OF YOUTH IN RUSSIA

The article analyzes the problem of youth unemployment in Russia, its causes and consequences, as well as ways to solve this problem and the measures that can be taken to address it. It involved analysis of statistical data, the results of the survey.

Keywords: unemployment, labor market, unemployment rate, employment, youth.

В настоящее время положение молодежи на рынке труда весьма неустойчиво, молодым людям трудно найти рабочее место в силу специфики социально-психических характеристик, отсутствия опыта работы и необходимых для нее навыков, переоцененности своих возможностей и достоинств, а также других причин. Кроме того, молодые люди 15-29 лет составляют около 35% трудоспособного населения. Именно поэтому проблема молодежной безработицы является актуальной в современном мире.

Молодежная безработица – социально-экономическое явление, при котором лица в возрасте 15-29 лет ищут работу и готовы приступить к ней, но не могут реализовать свое право на труд, тем самым лишаясь возможности располагать основными средствами существования. Данный вид маргинальной безработицы – это своеобразный индикатор социального положения молодежи, показывающий ее конкурентоспособность и то, насколько она адаптирована на рынке труда.

В современном российском обществе безработица среди молодых людей также является одной из национальных проблем. В первую очередь это связано с тем, что молодежь – это будущее общества, а ее трудовая

деятельность является средством социального обеспечения различных категорий населения[1].

Основные причины безработицы среди молодых людей:

- отсутствие опыта работы;
- несоответствие уровня квалификации и профессиональной подготовки работника требованиям работодателя;
- рост общей численности безработных;
- низкая конкурентоспособность;
- недостаток информации о наличии вакантных рабочих мест;
- недоверие работодателей к качеству исполнения работы молодежью.

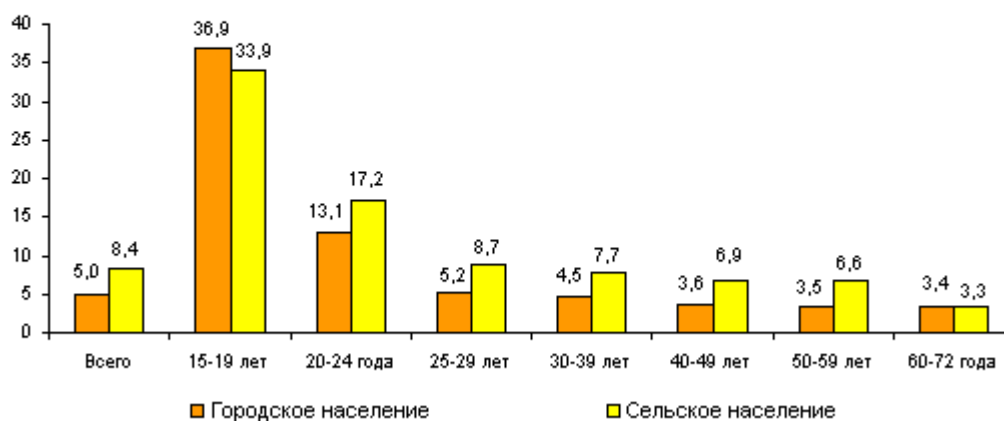
Безработица среди молодёжи имеет структурный характер: некоторые профессии, специальности, полученные в учебных заведениях, остаются невостребованными. Сегодня перед учебными заведениями, ставятся новые задачи - обеспечить подготовку специалистов и рабочих, конкурентоспособных на рынке труда[2].

Согласно данным Росстата уровень занятости населения в 2013 году среди населения в возрасте 15-19 лет составил 6,7%, 20-24 лет – 52,5%, 25-29 лет – 82,1%; в 2014 году в возрастной группе 15-19 лет – 5,8%, 20-24 лет – 51,6% 25-29 лет – 82,4%. В период 2013-2014 гг. уровень занятости среди молодых людей в возрасте 15-19 лет и 20-24 лет сократился, а среди занятых в возрасте 25-29 лет вырос на 0,3%.

Уровень безработицы за этот период вырос с 26,1% до 28% среди населения в возрасте 15-19 лет и сократился в возрастной группе 20-24 лет с 12,6% до 12,4%, а среди населения 25-29 лет – с 6% до 5,6%.

На конец 2015 года молодежь в возрасте до 25 лет составила 23,8% общей численности безработных, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,7%, 20-24 лет - 19,1%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (35,4%) и 20-24 лет (14,1%).

**Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения
в декабре 2015 года**
(в % от экономически активного населения; без корректировки сезонных колебаний)



В общей численности безработных лица, не имеющие опыта трудовой деятельности, насчитывали 24,6%, причем 15,2% составляла молодежь в возрасте от 15 до 19 лет, 49,4% - от 20 до 24 лет, 16,6% - от 25 до 29 лет. В декабре 2015 г. их численность составила 1,1 млн. человек[3].

Наиболее подверженной безработице возрастной группой являются молодые люди 15-19 лет. Это обусловлено, главным образом, недоверием работодателей к работоспособности молодых людей данной возрастной группы и отсутствием высшего, а иногда и среднего, образования.

Помимо проблемы трудоустройства молодежи, не имеющей высшего образования, в настоящее время остро стоит проблема трудоустройства молодых специалистов, выпускников ВУЗов.

Молодые специалисты - выпускники высших профессиональных учреждений, впервые ищущие работу, так же, как и молодежь без образования и специальности, традиционно входят в группу риска, являясь одними из наиболее проблематичных участников российского рынка труда[4].

Поскольку безработица выступает показателем макроэкономической нестабильности, является серьезной макро и микроэкономической проблемой, государство предпринимает меры, направленные на ее сокращение. Общими мерами для всех типов безработицы являются[5]:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости;
- организация переобучения безработных.

Для решения проблемы трудоустройства молодых специалистов могут быть использованы следующие меры:

- создание институтов, занимающихся консультацией, психологической поддержкой и трудоустройством молодежи;
- формирование государственного заказа для вузов на востребованные специальности, соответствующие рынку труда;
- обеспечение сотрудничества между органами государственного и муниципального управления, рынком труда и вузом;
- стимулирование городских и региональных предприятий в привлечении молодых специалистов[6].

Нами был проведен опрос молодых людей в возрасте 15-29 лет. На вопрос «Устроились ли вы на работу по своей специальности сразу после окончания ВУЗа/СУЗа?» – большинство опрошенных ответили отрицательно, причем большую часть из них (86%) составили выпускники ВУЗов. Наиболее часто называемой причиной был назван отказ в связи с отсутствием опыта работы.

Молодые люди в возрасте 15-18 лет ответили утвердительно на вопрос «Хотели бы вы устроиться на работу во время каникул/учебы?», но большинству не удалось трудоустроиться.

Следующий вопрос был адресован студентам: «Работали/работаете ли вы во время учебного процесса?» Примерно половина опрошенных (56%) ответили утвердительно, при этом у многих студентов, начиная с 3 курса, место работы совпадает с местом прохождения практики или с предполагаемым местом будущей работы.

Безработица среди молодых людей ведет не только к снижению их уровня жизни, но и к серьезным экономическим потерям, связанным с недоиспользованием человеческих ресурсов.

Использованные источники:

1. Чернышева Н.И. Пути решения проблемы молодежной безработицы в современном обществе // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 2-1. С. 155-160.
2. Мутиева Т.А. Безработица молодежи как социальная проблема // Science Time. 2015. № 12 (24). С. 565-567.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (дата обращения: 21.06.2016).
4. Полетых Е.В., Чикотаева А.А., Минюхина Я.О. Проблема занятости и безработицы молодежи // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 11-3. С. 174-176.
5. Кожевникова А.А., Бажеева Е.О., Тукова Е.А. Проблема безработицы молодых специалистов в России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 37-2. С. 11-13.
6. Медведева И.В., Баркова В.В. Поиск работы молодыми специалистами: проблемы и их решения // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 4 (56). том 1. С. 243-247.

Рыженко В.В.

студент 4 курса

Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Волков А.Ю.

научный руководитель

Россия, г. Ярославль

КРЕДИТОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»))»

В статье рассмотрена организация кредитования корпоративных клиентов «Промсвязьбанка», а так же проблемы кредитования и пути их решения.

Ключевые слова: банк, кредитование, кредитование корпоративных клиентов, проблемы кредитования, совершенствование кредитования.

The article deals with the organization of corporate lending, "PSB", as well as problems of credit and ways to solve them.

Keywords: bank loans, corporate loans, credit problems, credit improvement.

Кредит имеет большое значение в экономико-социологическом развитии страны, отраслей, отдельных предприятий и домохозяйств [5]. Даже при высокой рентабельности хозяйствующие субъекты ощущают необходимость в дополнительных средствах для выполнения текущей основной деятельности и инвестирования.

Банковский кредит (банковская ссуда) – передача банком материальных и (или) финансовых средств в собственность заемщика на условиях платности, возвратности и срочности [5].

Корпоративное кредитование в деятельности банков занимает одно из важнейших мест, т. к. дает возможность банкам получать наибольший доход при условии правильной и рациональной кредитной политики, является одним из способов получения юридическими лицами финансовой поддержки [3].

Согласно толковому словарю корпоративный означает узкогрупповой, обособленный [6].

Корпоративный клиент «Промсвязьбанка» – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившие или планирующие заключить договор банковского счета или иной договор на оказание банковских услуг, отнесенные банком к клиентскому сегменту «корпоративный блок» или «средний бизнес».

При организации процесса корпоративного кредитования выделяются следующие этапы: поиск потенциальных клиентов, предварительная разработка лимита, разработка лимита кредитования, утверждение лимита и заключение договора. На этапе разработки лимита кредитования банк оценивает платежеспособность клиентов с помощью методов финансовых коэффициентов, анализа денежного потока и оценки качественных показателей.

По ходу проведения своей деятельности банк сталкивается с разнообразными рисками. Все эти риски взаимосвязаны и оказывают различное воздействие на деятельность банка. При предоставлении крупных кредитов отдельным заемщикам происходит концентрация рисков. В целях борьбы с рисками банк использует такие методы как хеджирование, реструктуризация, мониторинг корпоративного портфеля и др., в том числе контроль [1].

«Промсвязьбанк» в 2015 году признан лучшим банком для корпоративных клиентов [9]. Клиентами банка уже стали более 150 000 российских предприятий. В течение 2015 года банк выдал корпоративных кредитов на общую сумму 743,471 млрд. руб., по сравнению с аналогичным периодом, за 2014 год было выдано 630,762 млрд. руб. Проанализировав отчет (МСФО) ПАО «Промсвязьбанк» о выданных кредитах по отраслям экономики, можно сделать вывод, что наибольшее количество кредитов предоставлено недвижимости и торговле.

Общая сумма просроченных корпоративных кредитов «Промсвязьбанка» составила в 2015 году 40,359 млрд. руб. (2014 год - 32,923

млрд. руб.). Необходимо отметить, что рост долгов наблюдается в основном из-за кредитов, выданных на срок менее года, кредиты же выданные на срок более 360 дней наоборот значительно уменьшились по всем трем направлениям.

Величина резервов под обесценение кредитов выданных корпоративным клиентам по состоянию на 31 декабря 2015 году составила 59,266 млрд. руб., что в 2 раза больше чем в предыдущем периоде (27,498 млрд. руб. на 31.12.14). В 2013 году резерв составлял 18,784 млрд. руб. Увеличение резервов на возможные потери по ссудам связано с общим ростом кредитного портфеля, а также с созданием дополнительных резервов по проблемным задолженностям.

Прошедший 2015 год был довольно непростым для «Промсвязьбанка». Так банк получил рекордный убыток в размере 16,4 млрд. руб., в связи с формированием чрезмерных резервов на потери по ссудам - 47,3 млрд. руб., что вдвое больше соответствующего показателя за предыдущий год [11]. В 2015 году большая часть резервов пришлась именно на корпоративный портфель - 38,8 млрд. руб. [10].

Основными проблемами кредитования корпоративных клиентов являются ограниченность и высокая цена ресурсов, низкая капитализация банка, высокая доля просроченной задолженности, увеличение рисков кредитования, соответственно и резервов, а так же некачественная оценка заемщиков и неэффективный менеджмент.

В целях решения проблем банку необходимо уделить наибольшее внимание кредитному риску, составить план мероприятий по улучшению финансового состояния банка. Банку требуется усовершенствовать систему создания и управления резервами. Актуальность управления кредитными рисками, прежде всего, с целью снижения расходов банка в виде сформированных резервов на возможные потери усилилась по причине присутствия в экономике России рисков роста просроченной ссудной задолженности, порожденных экономическим кризисом [2].

Капитал всегда был слабым местом «Промсвязьбанка», достаточность капитала первого уровня составляет 8,2%, что является низким показателем для крупного банка. Если бы не средства, полученные от сделок по продаже 20% акций «Промсвязьбанка» нескольким негосударственным пенсионным фондам за 13,8 миллиарда рублей, а так же участие в государственной программе докапитализации (банк получил 29,9 млрд. руб.) и взносы акционеров, значение оставалось бы на минимальном уровне, что отрицательно сказывается на надежности банка.

Помимо этого необходимо ограничить кредитование по ряду наиболее рискованных отраслей. В первую очередь стоит обратить внимание на отрасли строительства, недвижимости, торговли так как именно эти клиенты находятся в данный момент в непростом положении и испытывают трудности [9]. Так же необходимо пересмотреть критерии оценки финансового состояния заемщиков, ужесточить требования к их обеспечению и

совершенствовать менеджмент.

Таким образом, при выполнении данных рекомендаций будут снижены риски кредитования, устранены ошибки управления и решены проблемы банка, что в свою очередь приведет к повышению эффективности кредитования корпоративных клиентов.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. – С. 27 – 29.
2. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
3. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 24.
4. Соколов Б.И. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Б.И. Соколов, В.В. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
5. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрина. – Ярославль: 2013. – 114 с.
6. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка // <http://www.classes.ru>.
7. Банки.ру. Лента новостей // <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8748276>.
8. Ведомости. Банки // <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/03/09/632748-promsvyazbank-ubitok.3>
9. ПАО «Промсвязьбанк» Официальный сайт // <http://www.psbank.ru>.
10. ПАО «Промсвязьбанк» Консолидированная финансовая отчетность // <http://www.psbank.ru>.
11. РБК. Финансы // <http://www.rbc.ru/finances/28/08/2015/55e020609a79478ac1bc63c7>.

Рябченко Т. М.

ассистент

Ходячих В. А.

студент 2 курса

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

**ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ИЗУЧЕНИИ
РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

В статье проведен факторный анализ финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности организации АПК Краснодарского края.

Ключевые слова: факторный анализ, финансовые результаты, прибыль, себестоимость, затраты, зерно.

Ryabchenko T. M.

assistant

Kuban state agrarian University

Russia, Krasnodar

Walking V. A.

2nd year student

Kuban state agrarian University

Russia, Krasnodar

**THE USE OF FACTOR ANALYSIS IN THE STUDY OF THE
RESULTS OF PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES OF
COMMERCIAL ORGANIZATIONS KRASNODAR TERRITORY**

In the article a factor analysis of the financial results of production and economic activity organization of agro industrial complex in Krasnodar Krai.

Key words: factor analysis, financial results, profit, cost, costs, grain.

Факторный анализ возник в психометрике и по сей день широко используется не только в статистике, психологии, но и в политологии, социологии, экономике, и других науках. Математический аппарат факторного анализа разрабатывался Харманом, Хотеллингом, Кайзером и другими учеными. Во второй половине двадцатого столетия факторный анализ был включён во все основные пакеты статистической обработки данных. С помощью данного вида анализа возможно выявление скрытых переменных факторов, отвечающих за наличие линейных статистических корреляций между наблюдаемыми переменными.

Выделяют две основные цели факторного анализа:

1) определение взаимосвязей между переменными (классификация переменных);

2) сокращение числа переменных, необходимых для описания данных.

Факторный анализ — многомерный метод, используемый для изучения

взаимосвязей между значениями переменных. Предполагается, что данные переменные непосредственно зависят от случайной ошибки и меньшего количества неизвестных переменных [5].

Особо важную роль в системе оценки результативности производства, степени ее надежности играют финансовые результаты. В них аккумулируются все доходы и расходы организации, обобщаются результаты деятельности.

Анализ финансовых результатов хозяйствующего субъекта основывается на:

- выявлении отклонений каждого показателя за анализируемый период;
- изучении структуры соответствующих показателей и их изменений;
- проведении факторного анализа прибыли и рентабельности [2].

Подробный анализ финансовых результатов был проведен на примере коммерческой организации Белоглинского района Краснодарского края. Основным видом деятельности организации является выращивание зерновых культур.

Источниками сведений для анализа послужили данные отчетов о финансовых результатах и о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства за 2012 и 2014 гг.

Анализ динамики финансовых результатов и структуры выручки приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов и структура выручки

Показатель	2013 г.		2014 г.		Абсолютные изменения		2014 г. к 2013 г., в %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Выручка	289959	100,00	359357	100,00	69398	0,00	123,9
Валовая прибыль	68598	23,7	124841	34,7	56243	11,0	182,0
Прибыль от продаж	68598	23,7	124841	34,7	56243	11,0	182,0
Прибыль до налогообложения	45809	15,8	88243	24,6	42434	8,8	192,6
Чистая прибыль	43071	14,9	82741	23,0	39670	8,1	191,2

За два года выручка в исследуемой организации выросла на 69398 тыс. руб. или на 23,9 %. При этом доля валовой прибыли в выручке, равно как и прибыли от продаж, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 11 %. Удельный вес прибыли до налогообложения в совокупной выручке повысился на 8,8 %, а абсолютная величина прибыли до налогообложения за исследуемый период выросла на 92,6 %. Одновременно чистая прибыль

увеличилась на 91,2 %, а ее доля в выручке – на 8,1 %

Одним из важнейших показателей экономической эффективности производства является себестоимость. Именно она отражает все стороны хозяйственной деятельности организации. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов, их финансовое состояние, темпы расширенного воспроизводства [3]. Поэтому снижение себестоимости, а следовательно, общих затрат на производство продукции – это одна из первоочередных и актуальных задач любой организации.

Одной из ведущих подотраслей в сельском хозяйстве Краснодарского края является зерновая. Она играет стратегически важную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны и обладает высокими потенциальными возможностями для развития.

Исходя из вышесказанного, изучим влияние факторов на изменение затрат на производство зерна на основе индексного анализа [1]. Информация для его проведения приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Вспомогательная таблица для индексного анализа затрат на производство зерна

Вид продукции	Объем производства, ц		Себестоимость производства 1ц, руб.		Общие затраты на производство, тыс. руб.		
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	условные
	q_0	q_1	z_0	z_1	$q_0 z_0$	$q_1 z_1$	$q_1 z_0$
Зерно пшеницы	211498	196281	589	556	124526	109132	115610
Зерно кукурузы	17892	21433	523	495	9349	10609	11209
Зерно ячменя	36478	66714	487	492	17776	32823	32490
Итого	265868	284428	X	X	151651	152564	159309

1. Изменение затрат на производство продукции характеризует общий индекс затрат материально-денежных средств:

$$J_{qz} = \frac{\sum q_1 z_1}{\sum q_0 z_0} = 1,006.$$

Абсолютное изменение затрат на производство составило:

$$\Delta qz = \sum q_1 z_1 - \sum q_0 z_0 = 913 \text{ (тыс. руб.)}$$

2. Влияние объемов производства на совокупные затраты изучают с помощью общего индекса физического объема:

$$J_q = \frac{\sum q_1 z_0}{\sum q_0 z_0} = 1,050.$$

Абсолютное изменение затрат за счет физического объема составило:

$$\Delta q = \sum q_1 z_0 - \sum q_0 z_0 = 7625 \text{ (тыс. руб.)}$$

3. Влияние себестоимости на затраты характеризует общий индекс себестоимости:

$$J_z = \frac{\sum q_1 z_1}{\sum q_1 z_0} = 0,958.$$

Абсолютное изменение затрат за счет данного фактора определяется как разность между числителем и знаменателем соответствующего индекса:

$$\Delta q = \sum q_1 z_1 - \sum q_1 z_0 = -6712 \text{ (тыс. руб.)}$$

Проведенный анализ показал, что общие затраты на производство зерна в отчетном периоде по сравнению с базисным увеличились на 0,6 %, что в абсолютном выражении составило 913 тыс. руб. За счет увеличения объемов производства зерна в 2014 г. затраты увеличились на 5,0 %, по сравнению с 2013 г., что в стоимостном выражении составило 7625 тыс. руб. Снижения себестоимости производства зерна положительно сказалось на общей величине затрат, приведя к их уменьшению на 4,2 % или на 6712 тыс. руб.

Влияние факторов на изменение прибыли от реализации зерна иллюстрирует таблица 3.

Таблица 3 – Влияние факторов на прибыль от реализации зерна

Показатель	Значение показателя
Прибыль от реализации – всего, тыс. руб. :	
2013 г.	23657
2014 г.	81833
Изменение прибыли в 2014 г. по сравнению с 2013 г.(+,–) тыс. руб. :	
– всего	+58176
в том числе за счет :	
– цен	+48540
– себестоимости	+6712
– объема продаж	+1424
– структуры реализации	+1500

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. прибыль от реализации зерна выросла на 58176 тыс. руб. Наиболее сильное влияние на увеличение прибыли оказало повышение цен на зерно. Данное обстоятельство обусловило 83,5 % совокупного прироста финансового результата. Снижение полной себестоимости обеспечило прирост прибыли от реализации зерна на 6712 тыс. руб. или на 11,5 %. Увеличение объемов продаж и изменения в структуре реализации зерна в равной степени повлияли на размер прибыли, приведя к его росту в целом на 2924 тыс. руб.

Итак, основными источниками резервов дальнейшего улучшения финансовых результатов реализации зерна являются: увеличение объемов продаж, снижение затрат, рост цен за счет реализации продукции на более выгодных рынках сбыта и повышении качества зерна, а также – оптимизация структуры продаж (рисунок 1) [4].

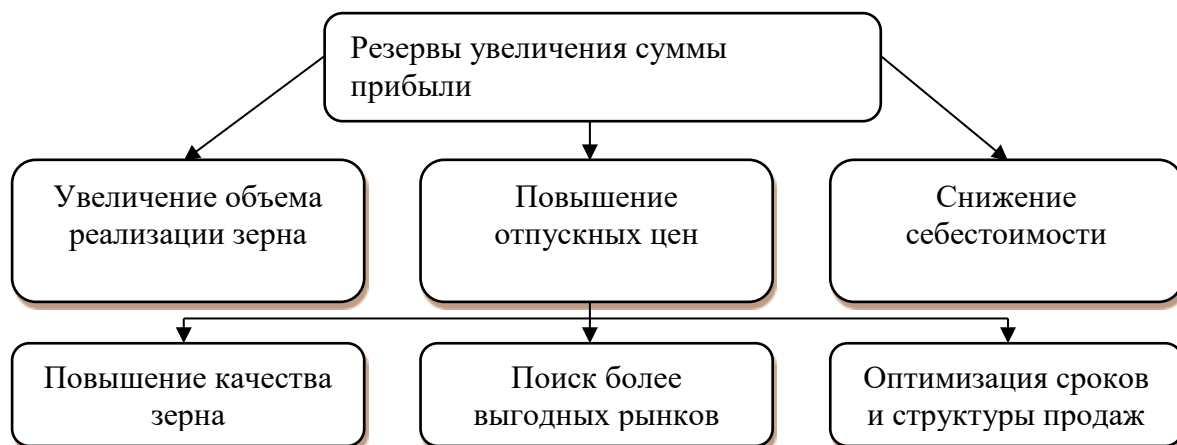


Рисунок 1 – Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации зерна

Реализация выявленных резервов будет способствовать увеличению финансовых результатов данной организации и укреплению ее конкурентных позиций на рынке зерна.

Использованные источники:

1. Ляховецкий А. М. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремянская, Н. В. Климова / Под редакцией В. И. Нечаева. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с.
2. Нечаев В.И. Экономика сельского хозяйства / В. И. Нечаев, Е. И. Артемова, Л. А. Белова. - М. : КолосС, 2010. – 384 с.
3. Паштова Л.Г. Экономика фирмы / Л.Г. Паштова. – М.: Издательский центр МарТ, Феникс, 2011. – 272 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 345 с.
5. Титов В.И. Экономика предприятия / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2008. – 416 с.

*Сабирова В.К.
Эрназарова Г.Б.
ОшГУ*

ПРИЗНАКИ ЭТНОИДЕНТИЧНОСТИ В ПОЭЗИИ КЫРГЫЗСКОГО ЗАРУБЕЖЬЯ КЫРГЫЗ ЧЕТӨЛКӨЛҮКТҮН ПОЭЗИЯСЫНДА ЭТНОИДЕНТИЧНОСТТУН БЕЛГИЛЕРИ THE SIGNS OF ETHNOS IDENTITY IN KYRGYZ ABROAD'S POETRY

Авторы статьи рассказывают о представителях кыргызской зарубежной поэзии, проживающих в Китае, России, Таджикистане, Турции, Германии, Узбекистане и многих других странах мира. Подавляющее их большинство проявляет свою этническую принадлежность к исторической родине.

Ключевые слова: поэтическое искусство, кыргызское зарубежье,

лирика на русском языке, этническая идентичность.

Макаланын авторлору Кунтай, Орусия, Тажикистан, Туркия, Германия, Өзбекстан жана дүйнөнүн башка өлкөлөрүндө жашаган кыргыз четте жургөн поэзиянын өкүлдөрүнө арнаган. Алардын көпчүлүгү өздөрүнүн этникалык тегин тарыхый мекенине жаныратышат.

Негизги сөздөр: поэтикалык искусство, кыргыздар четөлкөлүгү, орус тилиндеги лирика, этникалык идентичность.

The authors of the article tell about representative Kyrgyz foreign poetry, living in China, Russia, Tadzhikistan, Turkey, Germany, Uzbekistan and the same other country of the world. The most of all demonstrated their ethnic identity for historical motherland.

The key words: the poetic fiction, Kyrgyz abroad, the lyric in Russian language, ethnos identity.

Поэтические творения кыргызов, проживающих за пределами и на территории государства с этим титульным названием, имеют свой познавательный смысл. Понимание общности культуры, которое возникает после знакомства с творчеством мастеров художественного слова, дает нам основание говорить об общности этнической идентификации. По словарю, этническая идентичность - это «принятие определенных групповых представлений, готовность к сходному образу мыслей, и разделяемые этнические чувства. Это построение системы отношений и действий в различных межэтнических контактах. Осознание человеком своей принадлежности к определенной этнической общности, оценка значимости членства в ней» [1]. Проследить такой процесс можно как в современной ситуации, так и на исторических примерах. Так, народный поэт Надырбек, совершая хадж в Мекку, т.е. фактически находясь за пределами исторической родины – в Аравии, изображает трудное время [2]:

Көтөрүп жаман жакшыны, Я добром на все зло отвечал,
Көнулүп тушкур чайпалма. Обо всем, что любил, я мечтал...
О нележкой жизни вдали от Родины, об искуплении грехов он писал:
Күнөөнү кечир, кудай деп, С просьбою нам грехи отпустить,
Куч жеткенче сыйындык Стали все Аллаха просить,
Айтканга өнөй. А бирок, Говорить-то легко. Мы вдали
Ал жакта толо кыйындык [3] Очень много мучений прошли.

Другой представитель кыргызской акынской поэзии Молдо Калбек Муса уулу – поэт-писменник, жил в селе Чонбагыш Ноокенского района. 13 лет пробыл в Сибири на каторге за участие в национально-освободительном движении, а после учительствовал в Уфе, России. Писал на чагатайском языке, как и кадамжайский поэт-писменник Молдо Нияз. Сподвижник Алымкул-аталыка воспитал наследника Кокандского ханства.

Жыгылбай турду Алымкул айкырып. И не падая, молча стоял
Алымкул,

Ал: «Менден оомат кетти», - деди, Вскричал и тут же упал и без
мук.

Жан чыкты курман болгон денеден. Бренно тело оставил скорбный дух.

Көмуу учурунда жөн карап турбадым И не стал я просто чуть дыша стоять,

Аза кутуп, мактоо ырын ырдадым. Гимн славному герою начал слагать.

Он говорит о скорбном чувстве, которое осталось после прощания:
Берген тузуна ыраазы бол, Ты прости за все, что было меж нас,

Жакын тууганым, кош бол! Родич мой, навечно прощаюсь с тобой!

В 1873-74 гг. в освободительной борьбе под предводительством базаркоргонского главара Мамыр Мерген уулу, который его не предал, и тем самым спас его жизнь. Но потом попал на каторгу в Сибирь на 10 лет. Причиной тому явилось его участие в борьбе:

Хан, бектердин залимдиги ашып, Власть ханов и беков вдруг возросла,

Адилет жолунан чыгышты адашып, С пути справедливого она вдруг ушла.

О жизни тысяч соплеменников, разделивших эту горькую участь изгнания из родных земель, о тяготах на каторге говорят такие строки:

Орус журтунда он жыл саар-кеч. Средь русского народа 10 лет прожил.

Турмөдө отургузду орус шаасы, Взял в неволю жестокий русский царь

Ашык-кеми жок он жыл кайтпай эч. Немного-немало, а 10 долгих зим
Сургунгө айдашты жала менен На каторге пришлось молча прожить.

При возвращении в село Чонбагыш Пахтаабадского района, его встретили на паяндосе у порога дома, как дорогого гостя. Сейчас его считают узбекским поэтом. Много записей хранится в архиве рукописного фонда института востоковедения в Ташкенте, куда их передала родня [4].

Стихотворные труды поэтов из стран зарубежья, в частности, из Уйгур-Синьцзяньского автономного района КНР, представлено рядом поэтов-сатириков. Так, Беки Шаадат уулу родился в 1944 году в Уулучат Кызыл-Суйской кыргызской автономной области. Автор сборников сатиры «Ак-мунар», «Ырым калсын артымда» в стихотворении «Мага тий» (Выходи замуж за меня) говорит о любви, стараясь угодить любимой в ипостасях поэта, весельчака, ритора, джентльмена, ученого [5]:

Мугалим десен мага тий, Если хочешь ты ученых, выйди за меня,

Маашымды алып келемин Приду к тебе с богатством и все отдам

Еще один поэт-сатирик МамбетАсан Эрги, родился в 1939 году и

закончил факультет языка Синь-Цзяньского института. Творческий путь начал в 1956 году, а в 1981 году получил первую премию за «Кулмурза менен Аксаткын». В стихотворении «Эрте келген жаш турна» (Рано прилетевший журавль) он пишет о пробуждении природы после зимы:

Айланат көктө жаш турна,	Кружит в сини неба ранний
журавель,	
Айдынга муздуу коно албай,	Не может сесть на обледеневшую
земь,	
Алдаган сары чубактын,	Не может насытиться редкой
травой,	
Аптабына тойо албай.	Что выжила под снегом суровой
зимой.	

Сопоставление с людьми, тоскующими по родине, чувствуется в речи: Сагынган көлгө конор дейм, Он сесть хотел бы у родного озера Саймалуу жээги саз болуп. Хотя и как в болоте раскисли берега.

Те же мотивы «природа и человек» в стихотворении «Ак булут» (Облако), где обращаясь к облаку, он говорит о «белых калпаках народа», «золотом хозяйстве, холмах и горах», «родителях и черноглазой невесте»:

Армандуу акын алыстан бул өзүнө, Озабочен надеждой издалика акын,

Кучак жаят кончу келип төшүнө! [6] Объятия раскрыв, ждет тебя у груди.

Поэтесса Гулзя Уалый кызы родилась в селе Шаты района Мунгулкурё СУАР КНР в 1977 г. Начала творческий путь с рассказа «Тагдырдын тартуусу» («Удар судьбы»). В 2008 г. написаны 53-серийная радиодрама «Батыр Манас», 13-серийная радиодрама «Неумирающий труд, негасимый огонь», 12-серийная «Дочь Герме тоо». чив институт по специальности «переводчик», является ведущей передач литературно-творческого отдела на Синь-Цзяньском радио. Свое лирическое стихотворение «Шамалга өтунуч» (С просьбой к ветру) она посвящает почтенным матерям. Слышны мотивы нежной благодарности к своей матери, подарившей жизнь, и клятва достойно нести свой крест:

Өмүрду ким билет ал эртен кандай, Кто знает нашей жизни завтра удел

Өрттөнүп куйуп өчөр кундөр болот. Будут дни и погаснут в пожара огне.

Бакыты азабы жыш жуурулушкан, Счастье с горем тесно переплелись,

Баарыбыз булл дуйнөгө келген конок. Все мы гости в этот мир пришли [7].

Интересны стихотворения мастеров слова стран ближнего зарубежья, творчество поэтов Горно-Бадахшаской автономной области Таджикистана представлены стихотворениями М. Тойчиева, М. Шералиева, А. Зикирова, Ш.

Каландарова, М. Абдырахманова, С. Токтомаматовой и др.

Майрамбек Тойчиев, акын с Сары-Кола, является төрага Мургабского района Горно-Бадахшанской автономной области. Депутат парламента страны, член Союза писателей Таджикистана. Автор сборников стихов «Бар бол, Сарыкол» и «Кулжанаама». Перевел на кыргызский язык десятки стихов Хафиза, поэму А. Пушкина «Анджело», стихи М. Цветаевой, А. Ахматовой, Ф. Тютчева. Ряд его стихотворений «Жаз» (Весна), «Жузбай-комузчу» [8] славит радость, природу и песни души:

Ак тилектер демейкиден агыраак, Благопожеланий больше, чем всегда,

Музда койлор демейкиден азыраак, И холодных мыслей меньше навсегда.

Тер жыттанган тебетей дин ордуна Вместо потом пахнущего тебетей – раз!

Бакыт туспөл калпак кийдим жанылап! Калпак, неся счастье, одену для вас

Есть и сожаление от того, что известный комузист Жузбай растратил все жизненные силы на то, чтобы приносить другим радость, сопровождая все это горячительными напитками. И вот он печальный итог жизни, гнев жены, плач детей, опухшие глаза, трясущиеся руки и свист ржавых зубов:

... Кангыча жутуп аракты. ... Выпивая из горла водку как смог,

Кадамдап он-сол тарапты, Идет справа влево, словно маятник тот,

Карманып зорго калдастап Он не знает, за что подержаться рукой,

Кайдадыр Жузбай баратты... Шел Жузбай, не поняв, он сделал собой

Сары-Колские мотивы развивает Шайдылда Каландаров, родившийся в селе Чечекчи Мургабского района Горно-Бадахшанской области Республики Таджикистан. Его стихи печатались в журналах «Кыргызстан маданияты», «Бадахшан совети», «Мургаб коммунисти». Сами названия поэтических текстов «Мургабтын уздары» (Мургабские мастерицы), «Ран-Көлүм кымбатсын» (Мой дорогой Ран-Кол), «Сары-Колум асылдарым сага арнаймын» (Сары-Кола ценностям посвящаю) говорят о родине [9].

Оо! Мургабдын колу чебер уздары. Оо! На Мургабе у всех руки мастериц.

Терме чадар соккон сулуу кыздары. Девы плетут узор, достойно красавиц.

Сары-Кола ценности – это скалы Памира, запах пряных трав, белый архар, место отдыха Мадиян, гора Ак байтал, Ис-Булака родник, соль Чатыр-Таша, Кара-Кола волнение, «выбранный сердцем мотив» - Сарыкол.

Мамажан Шералиев из села Калта-Булак Джергетальского района, автор произведений «Кыргыз-тажикмөлмөлү» (Кыргызско-таджикские

казнобы), «Замана» (Времена), говорит о нравах современников: «Кыргыз-тажик жигиттер, Көргөндө таазим кылышкан» (Эй, вы парни, кыргызы-таджики, Что любуетесь ими в восторге»), «Айырбай ак-караны көп мырзалар, Заманды өз жолунан бузуп салды...» (Многие люди, мешая зло и добро, Нравы времени нам изменили ребром), «Кыргыздар өзжеринен көчүп калды» (Кыргызы кочуют с этих мест) [10].

Айдаралы Зикиров из Джергетала пишет о «Кара-Тегин» [11]:

Тегина ал айтуудан бир сулуу кыз. Кто-то скажет, девушку звали Тегина,

Куда сөөк болуп калды тажик, кыргыз. И роднились ввек кыргыз-таджик

Кыргыздын Кара уулу куйөө болду, Стал жених сын Кара рода кыргыз

Тегина тажик кызы – жанган жылдыз. А невеста стала таджичка Тегина.

Муса Абдрахманов родился в селе Мургаб, трудится в детской музыкальной школе. «Туулган жер сени сагынам» заявляет поэт:

Дуйнөдө келип көз көргөн. Та земля, где на свет появился,

Туулган жер сени сагындым. Родина моя, по тебе тоскую.
Мээримин төгүп өстүргөн. Женщина, что меня отогрела,
Энемди эстеп сагынам. Мамочка моя, по тебе тоскую.
Ардактап багып чонойткон, Мужчина, что в почете

взрастил,

Атамды эстеп сагынам. Мой отец, по тебе тоскую.

В стихотворении «Дунуй» говорится о бренности мира:

Бирөөлөргө бар заман, Для кого-то он сытен стал,
Бирөөлөргө тар заман. Для кого-то он тесен стал.
Кайра кайтып келбе деп, Чтобы снова нам не воздал,
Жараткандан суранам. [12]. Я прошу у Всевышнего сам.

Суусар Токтоматова родилась в селе Токтомуш Таджикистана. В стихотворении «Беш таазим» (Пять благодарностей) она выражает отношение к сохранившим язык кыргызам, вознесшего в веках кыргызский язык Манасу, джигитам-защитникам, оживившего язык предков манасчи Саякбаю, добывшему мировую славу Айтматову. В «Бар бекен бийиктиктер» (Вершины) она пишет о горах и реках Памира:

Ыйык жер олуялуу, Благородная святая земля,
Атадан калган бата [13] Это предков наших мольба.

Темир Умарович Маматмусаев, учитель из села Көпүрө башы в стихотворении «Мен сизди жоктоп турам» (Вас поминаю добрым словом), посвященном Ч. Айтматову, пишет, что Белый дождь, Красное яблоко, Гульсары, Джамиля, Найман-Ана, Жоламан, Плаха, Белый пароход, Рогатая мать-Олениха. Ильяс и Асель, Дорога соломщика живы в памяти.

Убайдылда Шаймов, житель села Баш-Гумбөз Мургабского района

ГБАО, РТ в стихотворении «Кыргызбыз» (Мы – кыргызы) гордо заявляет:

Биз кимбиз? Биз кыргызбыз!	Кто мы? Мы – кыргызы!
Дили кыргыз, тили кыргыз.	Душой и речью кыргызы...
Айгай салып ааламга,	И Вселенной не переча,
Суйлөп келет кыргызча...	Звучат кыргызские речи...

В Турции возле озера Ван недалеко от г. Адана и Конья проживают 8 тысяч кыргызов, увезенные туда Рахманкул-ханом, среди них тоже есть поэты. В Германии живет русскоязычный поэт Данияр Деркембаев, у него есть поэтические сборники «Госпожа удача» и «Анатомия души».

Стихотворная культура кыргызской диаспоры Узбекистана представлена текстами Ч. Худайбердиева и Ш. Абдуразакова. Первый - из Джизакской области, пишет о комузе и Манасе как наследии предков («Мурас»), о своей тоске «по кыргызов народу», о завете своим детям быть с народом («Сагынуу»), «народом своим» («Турмуш»), друзьях («Арман»).

Шапат Абдуразаков, ветеран ВОВ из села Музбулак пишет о любви «Куйгөн» (Отгоревшее), которая «угасла не совсем» (Пушкин):

Адырда булбул көп сайрайт, На холмах соловей разливает
капель,

Арманын мага көпөтөт, [14] Все заботы твои мои станут
теперь...

Таким образом, многоликая кыргызская поэзия живет в творческих произведениях представителей диаспоры. Раз жива лирика, развито слово на кыргызском языке, звучит речь кыргыза, воплощается его национальная культура, передаются этнические обычаи, то жив и кыргызский народ.

Использованные источники:

1. Программа курса «Основы этножурналистики»: Для спец. 520600 «Журналистика»/ Сост. С.А.Елебесова и др. – Б.: 2006. – С. 14.
2. «ДА Кыргызстан» культурно-интеллектуальный журнал, №10, 2008, с.12, из мат. А.Ормушева «Как стал праздноваться Святой Курбан Айт?»
3. Здесь и далее: Перевод с кыргызского на русский язык В.Сабировой.
4. Культурно-интеллектуальный журнал «ДА Кыргызстан», №10. 2008, с.25-26, из материала К. Молдокасымова «Молдо Калбек Муса уулу».
5. Международный общественный, литературно-художественный журнал (МОЛХЖ) «Аалам кыргыздары», №1, 2008, С. 45.
6. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №2, 2009, С. 30-31.
7. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №4, 2009, С. 27.
8. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №3, 2009, С. 29.
9. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №4, 2009, С. 43.
10. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №1, 2008, С. 45.
11. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №1, 2008, С. 45.
12. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №6, 2009, С. 43.
13. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №6, 2009, С. 43.
14. МОЛХЖ «Аалам кыргыздары», №7, 2009, С. 4-5.

*Савилова Е.С.
студент 3го курса
Харченко Г.И., к.техн.н.
доцент*

*Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ТРАНСПОРТИРОВКИ ГРУЗОВ ИП САВИЛОВ С.П.

Статья посвящена направлению совершенствования процесса транспортировки грузов ИП Савилов С.П. В ней подробно представлены организационная структура, анализ работников по полу, возрасту, стажу. Также был проведен анализ основных показателей деятельности организации, определена доля поставок грузов в села Тамбовского района, проведен анализ конкурентов на рынке услуг Тамбовского района.

По выявленной проблеме был разработан план реализации управленческого решения, составлены сметы расходов на реализацию, выбрано управленческое решение. Также была произведена оценка эффективности принятого управленческого решения.

Ключевые слова: транспортировка, организация, планирование, процесс транспортировки

The article is dedicated direction of the improving freight individual entrepreneur Savilov SP. It details the organizational structure, an analysis of employees by sex, age, length of service. Also, an analysis of the basic indicators of activity of the organization, defined the share of freight deliveries in the village of Tambov region, an analysis of competition in the Tambov region market.

On identified the problem has been developed plan of realisation for the administrative decision, drawn up cost estimates for the realisation of each management solutions, choose the most suitable and optimal management decisions. There was also evaluated efficiency of management decisions.

Keywords: transportiration, organization, planning, transportiration process

По мере развития рыночной экономики в стране повышение эффективности транспортного процесса требует новых подходов к организации перевозок. Это привело к появлению нового направления - транспортной логистики.

Транспорт как составная часть более крупной системы, то есть логистической цепи, привел к необходимости рассматривать его в разных аспектах. Транспортный сервис в современных условиях включает в себя не только собственно перегрузку грузов от поставщика потребителю, но и большое количество экспедиторских, информационных и транзакционных операций, услуг по грузопереработке, охране и так далее. Такой подход способствует оптимальному выбору транспортных услуг, ибо качество перевозок, как правило, в большей мере отражается на общих расходах, чем

себестоимость перевозок.

Целью данной работы является изучение, проведение анализа и совершенствование транспортировки грузов ИП Савилов С.П.

Индивидуальный предприниматель Савилов Сергей Петрович зарегистрирован 29 марта 2007 года. Регистратор – Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы Российской Федерации №6 по Амурской области.

Общая численность штата работников предприятия 16 человек.

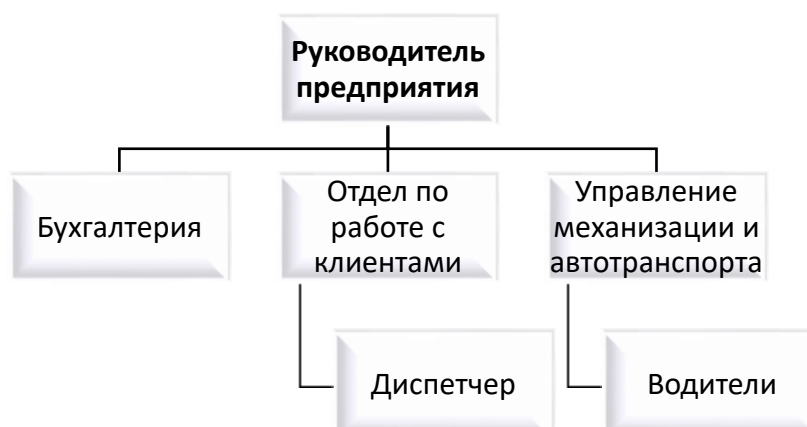


Рисунок 1 – Организационная структура ИП Савилов С.П.

На рисунке 1 представлено схематичное отражение состава и иерархии ИП Савилов С.П. Организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри предприятия

Потребителям услуг ИП Савилов С.П. было предложено пройти анкетирование на выявление удовлетворенности услуг, предоставляемых ИП Савилов С.П. Некоторые вопросы из анкеты представлены ниже:

- 1 Удовлетворяют ли Вас услуги, предоставляемых ИП Савилов С.П.?
- 2 Какова вероятность того, что Вы выберете ИП Савилов С.П. для удовлетворения своих потребностей вместо услуг, которые предоставляют наши конкуренты?

- 3 Рекомендуете ли вы услуги ИП Савилов С.П. другим людям?

Проанализировав данные анкет, можно сделать вывод, что в основном потребители довольны услугами, предоставляемыми ИП Савилов С.П.

Также был произведен анализ персонала по половой структуре.

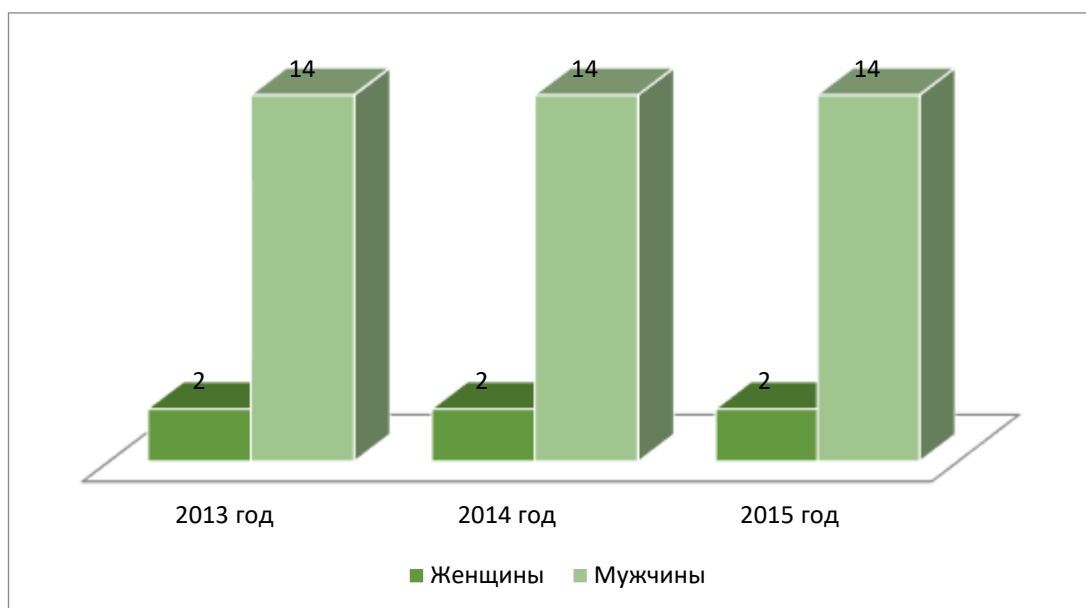


Рисунок 2 – Данные о половой структуре персонала ИП Савилов С.П.
 Из данных о половой структуре персонала учреждения за 2013-2015 гг. следует, что в ИП Савилов С.П. преимущественно мужской коллектив
 Далее была проанализирована возрастная структура персонала организации.

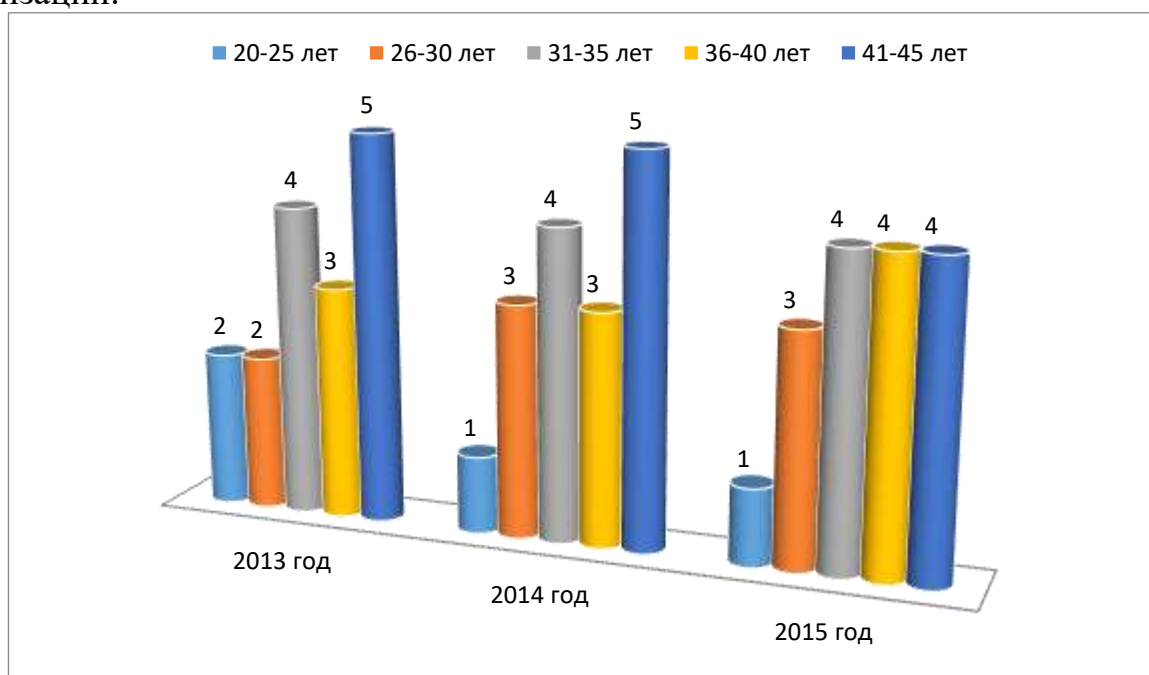


Рисунок 3 – Данные о возрастной структуре персонала ИП Савилов С.П.

Из рисунка 3 можно сделать вывод, что наиболее преобладающим возрастом в 2013 и 2014 году был возраст 41-45 лет, в 2015 году 31-45 лет.
 Также был проанализирован стаж работников ИП Савилов С.П.

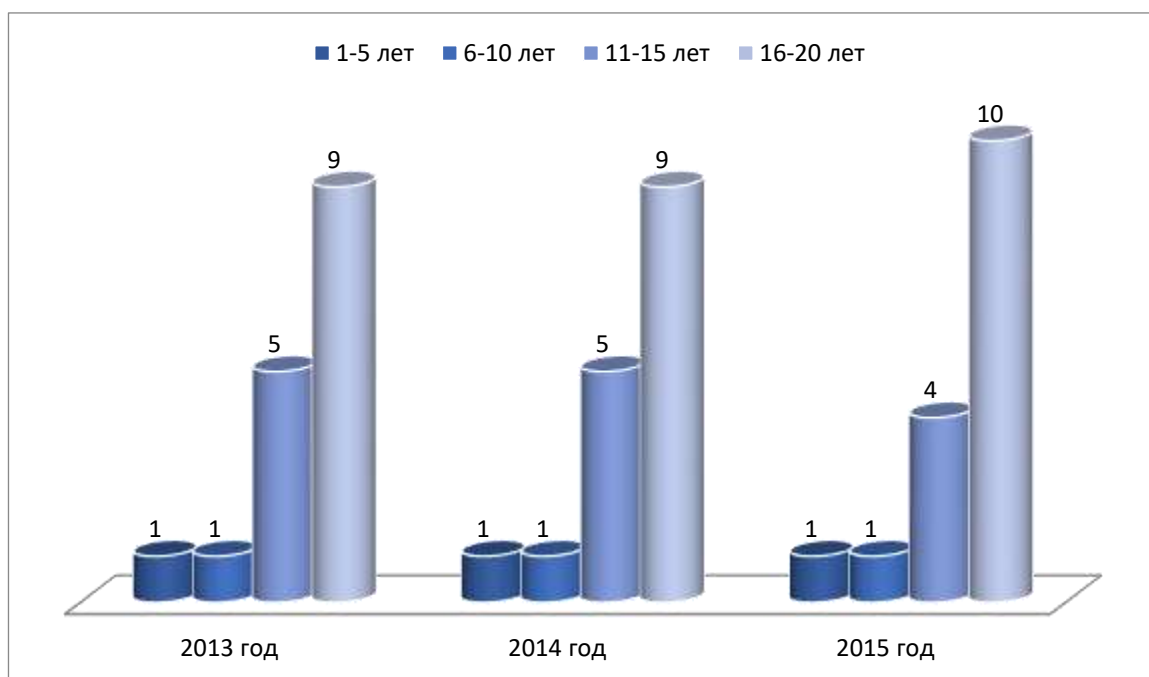


Рисунок 4 – Данные о стаже работников ИП Савилов С.П.

По данным о стаже работников ИП Савилов С.П. можно сделать вывод, что преобладающий стаж работников составляет 16-20 лет.

В целом можно охарактеризовать коллектив ИП Савилов С.П. как молодой, с достаточным стажем работы, постоянный мужской коллектив.

Направление деятельности ИП Савилов С.П. осуществляется в пределах Тамбовского района, была проведена оценка доли поставки грузов в села Тамбовского района.

Таблица 1 – Доля поставок грузов в села Тамбовского района ИП Савилов С.П.

Населенный пункт	Доля, %	Населенный пункт	Доля, %
1	2	3	4
Тамбовка	22	Лозовое	1,5
Николаевка	3	Косицино	5
Чуевка	3	Жариково	6
Липовка	1,5	Свободка	4
Козьмодемьяновка	1,5	Лермонтовка	3,3
Лазаревка	2,5	Раздольное	3
Придорожное	3,3	Гильчин	0,7
Новоалександровка	1,7	Рощино	1,5
Привольное	3	Муравьевка	4
Лиманное	3	Резуновка	5
Орлецк	6	Куропатино	2,5
Садовое	4	Красное	4
1	2	3	4
Толстовка	5		
ИТОГО:		100	

По данным таблицы 4 можно сделать вывод о том, что наибольшая доля заказов по транспортировке грузов выполняется в с. Тамбовка.

Для выявления проблемы на предприятии, связанной с процессом

транспортировки грузов, необходимо провести сравнительную характеристику конкурентов ИП Савилов С.П.

Таблица 2 - Сравнительный анализ КФХ Затышняк Э.В., ИП Костюк А.А. и ИП Савилов С.П.

	КФХ Затышняк Э.В.	ИП Костюк А.А.	ИП Савилов С.П.
Деятельность	Производство, продажа, обработка и доставкой продукции сельского хозяйства	Поставщик угля, пиломатериалов, гравия, щебня	Развозная и разносная розничная торговля
Дополнительные услуги	-	Услуги грузчика	Перевозка твердых бытовых отходов, доставка грузов, продажа угля, щебня, гравия
Территория	Амурская область	Тамбовский район	Тамбовский район
Численность работников	28 человек	7 человек	16 человек
Тарифы	Тарифы на перевозку грузов в условиях платных авто тонн/часов	Повременное пользование грузовым автомобилем	Фиксированная стоимость до определенного населенного пункта
Скорость доставки	Высокая	Средняя	Высокая
Количество машин	14	3	5

Сравнительный анализ КФХ Затышняк Э.В., ИП Костюк А.А. и ИП Савилов С.П. позволяет сделать вывод, о том, что наибольший ассортимент услуг предоставляет КФХ Затышняк Э.В., это связано с тем, что предприятие давно вышло на рынок услуг, его деятельность расширилась с развозной и разносной рыночной торговли до производства, продажи, обработки и доставки продукции сельского хозяйства.

Основная деятельность ИП Костюк А.А. – доставка угля, пиломатериалов, гравия, щебня, предприятие не так давно осуществляет свою деятельность на рынке предоставляемых услуг.

Помимо основной деятельности – развозной и разносной рыночной торговли – ИП Савилов С.П. предоставляет дополнительные услуги, такие как перевозка твердых бытовых отходов, доставка грузов, продажа угля, щебня, гравия.

Таким образом, ассортимент услуг ИП Савилов С.П. достаточно широк и разнообразен.

Деятельность КФХ Затышняк Э.В. распространена в пределах Амурской области, ИП Костюк А.А. – в пределах Тамбовского района, ИП Савилов С.П. – в пределах Тамбовского района. ИП Савилов С.П. имеет перспективы выхода за пределы Тамбовского района.

В случае расширения своей деятельности за пределы Тамбовского района, необходимо разработать новую ценовую политику.

По остальным характеристикам ИП Савилов С.П. не уступает своим конкурентам.

Для осуществления более успешной деятельности ИП Савилов С.П. необходимо выйти за пределы Тамбовского района на рынок услуг Ивановского района. Таким образом, предприятие будет вынуждено увеличить налоговые издержки.

Предлагаются следующие нововведения в деятельность ИП Савилов С.П.:

- 1 Усиление контроля над упаковкой груза;

- 2 Выход деятельности за границы Тамбовского района на рынок услуг Ивановского района (данная территория выбрана исходя из того, что Ивановский район является близлежащим к Тамбовскому району (35 км между районными центрами Тамбовского и Ивановского районов), площадь Ивановского района составляет 2655 км², население Ивановского района составляет 24126 человек по данным 2016 года);

Необходимо рассмотреть каждый пункт плана нововведения для подсчета общей суммы затрат.

Затраты на упаковку грузов обойдутся ИП Савилов С.П. в 37500 рублей в 2016 году.

В связи с усилением контроля над упаковкой грузов ИП Савилов С.П. необходимо нанять в штат упаковщика. С учетом того, что среднемесячная заработная плата работников ИП Савилов С.П. каждый год имеет тенденцию к увеличению, планируется, что и в 2016 году заработная плата работников повысится на 1 тысячу рублей, следовательно среднемесячная заработная плата составит 11 тысяч рублей. Таким образом затраты на оплату труда упаковщика за 2016 год составят 132000 рублей.

При расширении деятельности ИП Савилов С.П. целесообразно рассматривать близлежащие районы, выбран Ивановский район, так как население в 2016 году составляет 24126 человек, расстояние до районного центра составляет 35 км, площадь района составляет 2655 км².

Выход деятельности за пределы Тамбовского района в Ивановский район подразумевает под собой уплату дополнительного налога. С 2007 года до настоящего времени ИП Савилов С.П. осуществлял свою деятельность в пределах Тамбовского района. ИП Савилов С.П. является плательщиком ЕНВД (единого налога на вмененных доход), плата составляет 250000 рублей в год. При планировании выхода за пределы Тамбовского района в Ивановский район плата налога составит в 2016 году 320000 рублей.

Так как ИП Савилов С.П. планирует выходить на рынок услуг Ивановского района, то необходимо приобретение трех единиц машинного оборудования, таким образом, предприятие располагает 600000 рублей на приобретение техники.

В связи с приобретением двух единиц машинного оборудования

целесообразно увеличить штат водителей на 2 единицы. Таким образом, в 2016 году штат работников составит 19 человек, а также повысятся затраты на оплату труда работников.

Средняя заработная плата водителей в 2016 году составляет 16000 рублей, таким образом при введении в штат двух дополнительных единиц, затраты на оплату труда в месяц составят 32000 рублей, за год ИП Савилов С.П. зарплата водителей составит 384000 рублей.

Составим итоговую таблицу для подсчета издержек организации.

Таблица 3 – Издержки ИП Савилов С.П. для совершенствования транспортировки грузов в 2016 году

№	Предложение по совершенствованию	Издержки, тыс. руб.
1	Упаковка грузов	37,5
2	Заработная плата упаковщика	132
3	Выход за пределы Тамбовского района на рынок услуг Ивановского района	320
4	Приобретение машинного оборудования	600
5	Заработная плата двух водителей	384
Итого:		1473,5

Сумма издержек для совершенствования транспортировки грузов составляет 1473,5 тыс. рублей.

При принятии управленческого решения по направлению совершенствования процесса транспортировки грузов ИП Савилов С.П. был проведен анализ предприятия, а также разработаны мероприятия по транспортировке грузов ИП Савилов С.П.

Использованные источники:

- 1 Алесинская, Т.В. Основы логистики: учебник/ Т.В. Алесинская. –СПб.: Питер, 2013.-512с.
- 2 Григорьев, М.Н. Логистика: учебное пособие/ М.Н. Григорьев. –М.: ИНИОН, 2013.-306 с.

**Савченко Я. В., к.э.н.
доцент**

**кафедра корпоративной экономики и управления бизнесом
Уральский государственный экономический университет**

Михайлова Н. С.

магистрант 1 курса

Департамент Магистратуры

направление Менеджмент

профиль Управление проектами и программами

Россия, г. Екатеринбург

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции развития управления проектами в России. Приводится описание наиболее востребованных программных продуктов в данной области, анализ отраслей, которые активно

используют проектные технологии. Дана оценка востребованности инструментария и основных методологий управления проектами среди российских компаний.

Ключевые слова: управление проектами, проектные программы, ассоциация COBHET, сертификация.

***Savchenko Ya. V., Candidate of Economic Sciences,
associate professor of corporate economy and business management
Ural State University of Economics
Mikhaylova N. S.
undergraduate
1 course, Department of the Magistracy
The direction - Management,
Profile - Management of projects and programs
Russia, Yekaterinburg***

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF PROJECT MANAGEMENT IN RUSSIA

Summary. This article are considered the tendencies of development of management of projects in Russia. The description of the most demanded software products in the field, the analysis of branches which actively use design technologies is provided. The assessment of a demand of tools and the main methodologies of management of projects among the Russian companies is given.

Keywords: management of projects, design programs, COBHET association, certification.

Этапы развития управления проектами как сферы профессиональной деятельности за рубежом и в России рассматриваются многими авторами. В частности, достаточно подробно рассматриваются исторические вехи развития проектного управления в работе [1].

Традиционно отмечается, что в России проектное управление хотя и развивалось своим путем, все же отставало от передовых западных практик, не имеющих актуальности в среде плановой экономики. Интерес к проектным технологиям проявился в период перехода к рыночной экономике, который приходится на начало 1990-х годов:

- начинается освоение мирового опыта профессионального управления проектами;
- в 1990 году появляется организация COBHET, которая с февраля 1991 года является национальным российским членом Международной ассоциации управления проектами – IPMA;
- формируется рынок профессиональных услуг и программного обеспечения по управлению проектами;
- запускаются программы сертификации специалистов по управлению проектами.

Однако настоящий всплеск активности российских компаний и государственных органов в освоении проектного менеджмента приходится на начало 2010-х годов. Именно в этот период среди основных тенденций развития проектного управления отмечаются:

- обновление международных и национальных стандартов управления проектом;
- активное внедрение органами власти инструментария проектного управления;
- ориентация на баланс интересов всех стейкхолдеров проектов;
- интеграция продуктового и проектного управления;
- широкое применение проектных офисов [2];
- активная сертификация специалистов по управлению проектами;
- появление сертифицированных организаций по модели IPMA Delta®, получивших международную оценку уровня зрелости проектного управления.

Ценность проектного, программного и портфельного управления для российских компаний с каждым годом растёт:

- увеличивается в разы общее количество сертифицированных специалистов по управлению проектами;
- специалисты повышают уровень своих профессиональных компетенций, в рамках присвоения им новой квалификации при сертификации;
- постоянно растет число компаний, внедряющих программное обеспечение по управлению проектами для активизации и улучшения бизнес-процессов в рамках своей деятельности.

Динамику развития проектного управления в российских компаниях можно отследить по статистике сертификации специалистов и организаций, в частности по модели IPMA, а также внедрения программного обеспечения в данной сфере. Кроме того, в России существует сертификация специалистов по модели PMI. Однако открытой информации по количеству сертифицированных специалистов по модели PMI нет.

Нами был проведён анализ динамики количества сертифицированных специалистов в области управления проектами по стандарту IPMA за весь период деятельности ассоциации СОВНЕТ, которая представлена на рисунках 1 и 2.

Сертификация включает 4 уровня компетенции специалистов в области управления проектами [3, с. 48]: Level A – сертифицированный директор проектов; Level B – сертифицированный управляющий проектами; Level C – сертифицированный профессионал по управлению проектами; Level D – сертифицированный специалист по управлению проектами.

В настоящее время в России насчитывается 27 сертифицированных специалистов по модели IPMA уровня А, 114 специалистов уровня В, 609 специалистов уровня С и 3113 специалистов, имеющих уровень D. И их число

постоянно растет.



Рисунок 1 - Динамика сертификации специалистов по управлению проектами в России (Level A и B)¹¹¹



Рисунок 2 - Динамика сертификации специалистов по управлению проектами в России (Level C и D)¹¹²

В период с 2011 по настоящее время наблюдается всплеск сертификации специалистов по управлению проектами. За данный период времени число сертифицированных специалистов всех уровней увеличилось более чем в 2 раза, по сравнению с периодом 2005-2010 гг. Что еще раз подтверждает возросшую потребность в профессиональном управлении проектами.

Стоит также отметить, что в России с 2010 года три организации прошли сертификацию по модели IPMA Delta®: ООО «Нижнетагильский завод металлических конструкций», ОАО «Екатеринбургская электросетевая компания» и ООО «Сбербанк». Это компании, которые внедряют проектную деятельность в рамках всех структуры, а не отдельного функционального подразделения. Все три компании получили признание по второму уровню зрелости, означающему, что в них существуют определенные стандарты управления проектами, программами и портфелями проектов, структуры и процессы управления проектами используются эпизодически на отдельных проектах. Всего различают 5 уровней зрелости организации по данной модели сертификации [4].

Еще одной сферой, по которой можно оценить востребованность и

¹¹¹ Составлено авторами по: [4].

¹¹² Составлено авторами по: [4]

развитие проектного управления является рынок программного обеспечения (ПО).

По данным сайта TADVISER по результатам исследования рынка ПО управления проектами (УП) в России представлено более 80 программных решений по управлению проектами. Лидеры среди ПО в управлении проектами с 2012 года по настоящее время представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Лидеры среди ПО в управлении проектами с 2012 года по настоящее время¹¹³

№	Название продукта	Вендор	Количество интеграторов	Количество реализованных проектов
1	<u>Аванта Облачная система управления проектами</u>	<u>Аванта Консалтинг (Advanta)</u>	2	37
2	<u>Microsoft Enterprise Project Management (EPM)</u>	<u>Microsoft</u>	6	34
3	<u>1C:PM Управление проектами</u>	<u>ITLand Group (АйТиЛенд-Софт)</u>	4	22
4	<u>Terrasoft XRM</u>	<u>Terrasoft</u>	4	20
5	<u>SAP BPC BusinessObjects Planning and Consolidation</u>	<u>SAP SE</u>	10	20
6	<u>Microsoft Project</u>	<u>Microsoft</u>	12	15
7	<u>Oracle Primavera Enterprise Project Portfolio Management</u>	<u>Oracle</u>	8	16

Безусловно не все проекты по внедрению ПО в УП попали в выборку исследования, однако судить о популярности, разнообразии, комплексности и масштабности решаемых задач представленных программных продуктов по данной информации можно.

Основными вендорами (разработчиками ПО) в управлении проектами являются Microsoft, Аванта Консалтинг (Advanta), SAP SE, Terrasoft и ITLand Group (АйТиЛенд-Софт). Лидерами-интергаторами при внедрении информационных систем в проектное управление являются компании «Проектная практика», «Аванта Консалтинг», «Terrasoft», «ITLand Group» и др.

Стоит заметить, что ПО управления проектами внедряется во всех отраслях бизнес-деятельности, а за период с 2012 года по настоящее время особенно активно в таких отраслях, как: строительство, информационные технологии, сфера финансов, энергетика [5]. При этом наблюдается усложнение внедряемых информационных систем управления проектами, расширение предоставляемого функционала, интеграция с другими

¹¹³ Составлено авторами по: [5].

информационными системами компании.

Таким образом, в России на сегодняшний день идет активное освоение технологий и инструментов проектного управления, которые становятся реальным способом повышения эффективности деятельности современной компании.

Использованные источники:

1. Сурат И.Л., Тебекин А.В. Современные тенденции развития проектного управления в экономических системах: [Текст] // Транспортное дело в России. № 6 2014, с. 36-41.
2. Трубицин Ю.Ю. Некоторые тенденции развития проектного управления в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/projectpractice2013/ss-31470809> (дата обращения: 17.05.2016)
3. Управление проектами: учеб. пособие [Текст] / Л.А. Раменская, Я.В. Савченко, М.В. Евсеева; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. – 164 с.
4. Сайт Национальной ассоциации управления проектами SOVNET. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [__http://www.sovnet.ru__](http://www.sovnet.ru) (дата обращения: 20.05.2016)
5. Tadviser - портал выбора технологий и поставщиков: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru> (дата обращения: 17.05.2016)

Садыгов С.М.

студент 4 курса

специальность «экономическая безопасность»

Раздроков Е.Н., к.э.н.

доцент

Югорский Государственный Университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

Постановка проблемы. Для обеспечения своей деятельности коммерческие банки должны располагать определенной суммой денежных средств, т.е. ресурсами, от объема которых зависят масштабы их деятельности.

В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Это подтверждается тем, что они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, а с другой стороны - размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может осуществлять свои операции только в пределах имеющихся у него ресурсов. Характер этих операций жестко зависит от качественного состава ресурсной базы банка. Так, коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный

характер, практически лишен возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения. Следовательно, в рыночных условиях именно объем и качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направления его деятельности. В связи с этим вопросы формирования ресурсной базы, оптимизация ее структуры и обеспечение стабильности становятся весьма актуальными в работе банка [1].

Целью данного исследования является изучение состояния ресурсной базы банков, и нахождение путей решения проблем которые возникают при ее формировании.

Объект исследования деятельность коммерческих банков.

Предмет исследования проблемы формирования ресурсной базы коммерческих банков.

Научно-практическая значимость выполненного исследования определяется тем, что сформулированные в нем выводы, предложения могут быть применены в банковской системе. Предложенные механизмы способствуют расширению спектра банковских ресурсов и услуг.

При исследовании данной проблемы вызывают интерес работы таких авторов, как: Рудакова О.С, Г.М. Гамидова, О.И. Лаврушина, профессора Е.Ф. Жукова, профессора Г. Асхауэра, Захарова Г. С; авторов статей журналов и газет, таких как: Д. Сансызбаев, А. Дюсембекова, М. Алейбекова. В процессе работы над дипломной работы применялись следующие методы исследования такие как: абстрактно-логический, монографический, расчетно-конструктивный и методы анализа и синтеза.

Изложение основного материала. Все проблемы, связанные с формированием ресурсной базы, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам можно отнести изменение общеполитической и общеэкономической ситуации в стране и регионе. К внутренним проблемам можно отнести отсутствие грамотной депозитной политики, недостаточную капитализацию, неоптимальную структуру пассивов, низкое качество управления, слабое развитие современных банковских технологий, несовершенство проводимых операций, в том числе недостаточный уровень обслуживания клиентов. Каждая из этих проблем влияет на источники, посредством которых формируется ресурсная база коммерческого банка.

Одновременно с рынком кредитных ресурсов начинает функционировать рынок ценных бумаг, на котором банки выступают продавцами собственных либо покупателями государственных и корпоративных ценных бумаг. Наличие страховых, финансовых и других кредитных учреждений активизирует конкурентную борьбу на рынке кредитных ресурсов и обостряет проблему аккумуляции банками временно свободных денежных средств.

Ресурсы коммерческих банков, или «банковские ресурсы», представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющих в его распоряжении и используемых для осуществления активных операций.

По способу образования все ресурсы коммерческого банка подразделяются на собственные и заемные (привлеченные).

Основным источником ресурсов коммерческих банков являются привлеченные средства, составляющие около 70-80% всех банковских ресурсов. На долю собственных средств банков приходится от 22 до 30%, что в целом отвечает сложившейся структуре в мировой банковской практике. В составе собственных средств банка основная доля приходится на различные фонды. Вторая часть собственных средств - прибыль текущего года.

Для структуры привлеченных ресурсов коммерческих банков характерным является высокий удельный вес средств, хранящихся на расчетных и других счетах, составляющих депозиты до востребования. Удельный вес этой категории ресурсов занимает 64,3%. На долю срочных депозитов приходится всего лишь 23,5%, из них на депозиты коммерческих структур и вклады населения - 5%, банков - свыше 18%.

В настоящее время в условиях отсутствия на рынке ликвидных и доходных финансовых инструментов, сужения рынка межбанковских кредитов особую важность приобретает вопрос формирования банковских пассивов, оптимизации их структуры, и в связи с этим разработки стратегии управления собственными и привлечёнными средствами, которые образуют ресурсы коммерческого банка.

Коммерческие банки в настоящее время поставлены перед необходимостью существенной перестройки своей деятельности в соответствии с новыми макроэкономическими условиями относительной финансовой стабилизации. К основным особенностям структуры банковских ресурсов российских банков на данном этапе развития банковской системы можно отнести небольшую величину собственного капитала, его низкий удельный вес в активах, преобладание краткосрочных пассивов, ограничивающих возможности долгосрочных вложений.

Кроме того, следует отметить низкую долю депозитов в пассивах, и высокую – остатков по счетам предприятий и организаций, несовпадение структуры пассивов и активов, а также остроту проблемы ликвидности активов.

При формировании ресурсной базы необходимо выработать долгосрочные цели, определить способы их достижения, т.е. разработать стратегию и тактику обеспечения банка новыми ресурсами, что позволит увеличить ресурсную базу и избежать возникающих в этом процессе проблем.

Новые цели ставят задачу выработки новой стратегии, а тактика определяет методы и приёмы для решения наилучшим образом конкретной ситуации. Основной стратегической целью деятельности банка в области обеспечения ресурсами является наращивание ресурсной базы [2].

Для эффективного планирования формирования банковских ресурсов необходимо:

- определить цели и задачи (табл. 1);
- выбрать метод управления банковскими ресурсами.

Таблица 1. Целевые ориентиры и приоритетные задачи по формированию банковских ресурсов

Направление деятельности	Приоритетные задачи	Целевые ориентиры
1. Привлечение средств физических лиц	Реструктуризация вкладов населения для обеспечения сбалансированности вкладов населения и размещения средств по срокам	Повышение доли вкладов с фиксированными сроками; повышение доли безналичных переводов в обороте
2. Привлечение средств юридических лиц	Усиление позиций на рынке депозитов юридических лиц путем создания собственной клиентской базы	Размещение средств юридических лиц в депозиты, начисление процентов на остатки расчётных счетов
3. Увеличение собственных средств банка	Максимизация прибыли за счёт увеличения объёмов кредитования	Увеличение доходной части активов, снижение непроизводственных активов, снижение резервов на возможное обесценение ценных бумаг, РВПС

Интенсивное развитие, где происходит привлечение дополнительных ресурсов для расширения сферы влияния на рынке, включает три основные разновидности: глубокое внедрение на рынок, расширение границ рынка и совершенствование продукта (услуг).

В зависимости от условий внешней и внутренней среды получают развитие следующие стратегические подходы [3].

1. Стратегия проникновения на рынок основана на том, что банк осваивает уже сложившийся рынок и предлагает на нём тот же продукт (услугу), что и конкурент. Подобная стратегия характерна для нашей страны в силу стремительного роста количества вновь образуемых коммерческих банков в первые годы развития банковской системы России, стремлением вновь создаваемых банков проникать на уже занятые рынки, а также в связи с постепенным освоением этими банками новых видов операций, которые уже достаточно широко используются другими банками. Такая стратегия имеет место в условиях роста или ненасыщенного целевого рынка такими услугами. Однако в данном случае следует быть готовым к усилению конкуренции на рынке.

2. Стратегия развития рынка означает, что банк стремится расширить рынок сбыта оказываемых услуг, но не за счёт проникновения на уже существующие рынки, а благодаря осуществлению поиска и созданию новых рынков и сегментов.

3. Стратегия разработки новых услуг осуществляется путём создания принципиально новых, но чаще – модификацией уже имеющихся услуг и реализацией их на имеющихся рынках. Данная стратегия используется в условиях господства неценовой конкуренции.

4. Стратегия диверсификации предполагает стремление банков к выходу на новые для них рынки, и для этого банки вводят в свой ассортимент новые виды услуг. Именно эта стратегия привела к универсализации банковской деятельности.

5. Интеграционная стратегия предполагает создание совместно с другими субъектами рынка новых финансовых услуг либо модернизацию существующих.

Перед коммерческим банком стоит важная задача – выбрать такой порядок формирования собственного капитала, который при минимуме затрат на оборудование и функционирование обеспечивал бы выплату достаточных дивидендов акционерам, создавая тем самым условия для дальнейшего развития коммерческого банка.

Привлечённые средства банков покрывают свыше 80% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций. Роль их исключительно велика. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал.

Позитивные тенденции, сложившиеся в реальном секторе экономики, увеличение реальных доходов населения, восстановление доверия к банковскому сектору способствовали росту ресурсной базы кредитных организаций.

Вывод и перспективы дальнейших исследований.

Исходя из того, что затраты по обслуживанию расчётных счетов наименьшие, поскольку по ним не уплачиваются проценты, очевидно, что увеличение доли указанного компонента в ресурсной базе, с точки зрения затрат банка, является положительным. Однако расчётные счета – это самый непредсказуемый инструмент, поэтому не рекомендуется завышать их долю в мобилизованных средствах, чтобы не ослаблять ликвидность банка. Предлагаемый рядом экономистов уровень данного вида ресурсов в пределах 30% в общей сумме ресурсов является оптимальным для российских банков в современных условиях.

В формировании ресурсной базы целесообразно уделять максимальное внимание увеличению депозитов в общей сумме мобилизованных средств, несмотря на рост процентных расходов (стоимость депозитов выше обслуживания расчётных счетов, но ниже стоимости межбанковских кредитов).

Использованные источники:

1. Лаврушин О.И. Банковское дело.- М.: Банковский и биржевой информационный центр, 2012.- 538с.
2. Соколинская Н.А. Кредитные риски и кредитный портфель коммерческого банка //Бизнес и банки.-2013.- №2.-С.54-56
3. Ефимова О.В. Банковские риски, их регулирование и предупреждение

//Бизнес и банки.-2011.-№ 5.-С.36-37

4. Баканов М.И. Анализ коммерческого риска //Бухгалтерский учет.- 2013.-№ 10.-С.44-48 , С 75-78

5. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции.- М.: ЮНИТИ, 2011.-471с.

6. Соколинская Н.А. Кредитные риски и кредитный портфель коммерческого банка //Бизнес и банки.- 2014.- №2.-С.54-56

7. Ефимова О.В. Банковские риски, их регулирование и предупреждение //Бизнес и банки.-2011.-№ 5.-С.36-37

6. Банковское дело. Под редакцией Лаврушина О.И.-М.:ИНФРА, 2012.-505с.

7. Лакшина О.А. Риски банков при экспортном кредитовании //Банковское дело.-2012.- № 1.-С.36-39

8. Севрук В.Т. Анализ уровня страхового риска //Бухгалтерский учет.-2013.-№7.-С. 12-15

Сазонова А. В.
студент 3 курса
факультет экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
Россия, г. Курск

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ «БЕССМЕРТЕН»

В данной статье представлена краткая история возникновения и становления бухгалтерского учета в России. В настоящее время, в век информационных технологий часто можно услышать мнение, что компьютер заменит человека во многих профессиях, в том числе на месте бухгалтера. В статье приводятся доказательства того, что для России, как и для любого другого государства, бухгалтерский учет является неотъемлемой частью, обеспечивающей его успешное существование и развитие.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтер, Россия, государство, история.

Sazonova Alla
student
3 course, faculty of economy and management
Kursk State University
Russia, Kursk
Russia, Kursk

ACCOUNTING IN RUSSIA «IS IMMORTAL»

The short history of emergence and formation of accounting in Russia is presented in this article. Now, in a century of information technologies it is often possible to hear opinion that the computer will replace the person in many professions, including on the place of the accountant. Proofs that for Russia, as well as for any other state, accounting is the integral part providing its successful existence and development are provided in article.

Keywords: accounting, accountant, Russia, state, history.

Возникновение бухгалтерского учета неразрывно связано с зарождением и развитием экономических отношений в обществе. В России, как и в любой другой стране, бухгалтерский учет появился вместе с институтом государства и необходимостью сбора налогов. В нашей стране история бухгалтерского учета начинается примерно с периода Киевской Руси. Сначала русские князья, а потом татаро-монголы в период татаро-монгольского ига в России стали вести учет населения для сбора дани. В 1246 году татары провели перепись населения захваченных русских княжеств. Это было сделано с целью упрощения сбора дани. Именно эту дату принято считать датой рождения российского учета как такового.

В 1654 году в нашей стране был создан Счетный приказ – прообраз современного Министерства финансов. Это был первый документ в государстве, который регламентировал организацию учета [1, с. 1].

Большой вклад в развитие отечественного бухгалтерского учета внес Петр I. Именно благодаря ему в 1710 году в газете «Московские ведомости» появилось новое слово «бухгалтер», которое означало «лицо, осуществляющее бухгалтерский учет». Также в период правления Петра I возникают два важнейших документа в истории развития отечественного бухучета. Инструкция по организации учета от 2 января 1714 г. — это один из первых государственных актов, в котором содержались вопросы учета. Другим документом является Регламент управления адмиралтейства и верфи (1722 г.), в котором содержалась строгая система натурально стоимостного учета материалов [1, с. 1-2].

Постепенно в России появляются образовательные учреждения для обучения бухгалтерскому делу. В Москве и Санкт-Петербурге появляются счетоводные курсы по торговой, сельскохозяйственной, банковской и другим отраслям счетоводства [1, с.2].

Система двойной записи была предложена итальянским монахом, ученым-математиком Лукой Пачоли в XV веке. В своем трактате «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» он систематизировал знания, полученные многими поколениями ученых до него, а также предложил введение двойной записи, т. е. отражение одной и той же операции на одну и ту же сумму в дебет одного счета и кредит другого счета [2].

Вышеизложенный принцип ведения бухгалтерского учета существует вплоть до сегодняшнего дня. Бухгалтерский учет претерпел некоторые нововведения и изменения, но этот принцип остался неизменным.

В наш век непрерывно развивающихся компьютерных технологий зачастую можно было услышать мнение о том, что скоро компьютер заменит человека во многих видах деятельности, в том числе и на месте бухгалтера. Однако сам факт того, что система бухгалтерского учета сумела адаптироваться к требованиям НТП, уже доказывает то, что бухучет как сфера

профессиональной деятельности «бессмертен».

В России сегодня, как и во всем мире, профессия бухгалтера является одной из самых распространенных. Она не потеряет свою актуальность со временем.

Бухгалтерский учет – это основа любой экономики. Особенности государственного устройства России предопределили первый принцип русского учета: государство является единственным собственником всего имущества в стране, а значит, и законы защищают государственную собственность [3].

В силу национальных традиций сформировался еще один принцип, согласно которому обязательства перед начальником важнее обязательств перед другими лицами. Учет трактовался как трудовая повинность, налагаемая на администрацию вышестоящими начальниками. А раз так, то и вести учет можно некачественно, лишь бы никто не наказывал. Этот принцип силен и в настоящее время, только в лице начальника выступает инспектор налогового органа [3].

Принципы русской бухгалтерии создавались под влиянием собственных традиций, национальной психологии и социально-экономической инфраструктуры. Перечислим основные принципы бухгалтерского учета, которые сложились в России к XVII веку:

- 1) государство является собственником всего или почти всего имущества, находящегося в стране;
- 2) за каждый имущественный объект отвечает строго определенное лицо или группа лиц;
- 3) человек – объект учета, ибо каждый человек, так или иначе, подотчетен;
- 4) платеж несет общество, и недоимка любого из его членов возмещается остальными членами мира, общества;
- 5) каждый работник должен получить урок, т.е. сколько, какой именно работы и в какие сроки он должен выполнить;
- 6) все взаимные расчеты между лицами, участвующими в хозяйственной деятельности, должны быть выверены;
- 7) обязательства перед начальником всегда важнее обязательств перед сторонними лицами;
- 8) цены предметов зависят от затрат, связанных с их производством;
- 9) внешний вид документов, их взаимосвязи, порядок и последовательность заполнения являются неотъемлемой частью учета; порядок важнее содержания; казаться важнее, чем быть [4, с. 57-58].

Можно отметить, что в несколько видоизмененной форме большинство принципов в нашей стране актуальны до сих пор. Русский учет заимствовал западные приемы и методы, но преобразовывая их, приспособлявая к местным условиям, национализировал их.

Невозможно представить себе экономическую деятельность государства, неподкрепленную учетными данными, сведениями о доходах и

расходах бюджета. Бухгалтерский учет на государственном уровне – это целая система, обеспечивающая своевременное «кровоснабжение» государства необходимыми денежными средствами. Она развилась вместе с самим институтом государства и проникла во все сферы хозяйственной деятельности. Кровеносная система человека поддерживает в нем жизнь. Также и система бухгалтерского учета обеспечивает жизнь каждого предприятия и существование нашей страны в целом.

Россия, по многим объективным факторам, именно та страна, в которой система бухгалтерского учета была, есть и будет неотъемлемой ее частью.

Использованные источники:

1. Романов В.В. Судебная бухгалтерия. Краткий курс: учебное пособие. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2009. – 65 с.
2. Сударева Т. Кто придумал бухучет. Журнал «Деловой Фарватер». [Электронный ресурс]. – URL: <http://delfar.ru/54-kto-pridumal-bukhuchet>, (дата обращения 08.06.16).
3. Налимова З. В., Кравченко А. А. История бухгалтерского учета и аудита: Электронный курс лекций. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.twirpx.com/file/364919/>, (дата обращения 05.06.16).
4. Родина Л. Н., Пархоменко Л. В. Этапы развития бухгалтерского учета: учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 100 с.

Сазыкин А.В.

магистрант 1 курса

**Институт магистратуры и аспирантуры
ФГБОУ ВО "Рязанский государственный
радиотехнический университет "**

Россия, г. Рязань

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Статья посвящена проблемам определения эффективности расходования бюджетных средств. Рассматривается международный и отечественный опыт построения эффективной бюджетной системы. Предлагается совершенствование российской методики.

Ключевые слова (расходы бюджета, эффективный бюджет, методические подходы к анализу эффективности, эффективность)

Article is devoted to problems of determination of efficiency of an expenditure of budgetary funds. The international and domestic experience of creation of effective budgetary system is considered. Improvement of the Russian technique is offered.

Keywords (budget expenses, effective budget, methodical to approach to the analysis of efficiency, efficiency)

Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики" задал новый вектор

развития не только региональных и федеральных властей, но и поставил вопрос о реорганизации бюджетной системы РФ [1]. В 2014 году Правительство РФ объявляло о переходе к «эффективному бюджету». В связи, с чем встал вопрос о разработки модели определения эффективности.

Для разработки модели определения эффективности необходимо обратиться к передовому зарубежному опыту. Развитые и признанные методики в настоящий момент принадлежат таким странам как Соединенные Штаты Америки и Великобритания.

Стоит начать с опыта США, так как опыт той страны считается передовым. Так с 1993 года в соответствии с законом «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений» всевозможные ведомства ежегодно должны были представлять стратегические и годовые планы, ежегодные отчеты об исполнении программ. Такие планы должны содержать показатели эффективности, поддающиеся количественному измерению. Каждое учреждение ежегодно предоставляет доклад о результатах своей деятельности. В данном докладе говориться о достижении показателей результативности. Таким образом, установлена тесная связь между результатами и ресурсами, затраченными на достижение результата. Стоит отметить что каждая программа должна проходить проверку хотя бы раз в пять лет. Это способствует экономии ресурсов и времени на этапах формирования программы.[6]

С 2001 по 2009 года в США действовала рейтинговая система оценки программ (PART) – целью данной системы было повышение эффективности и результативности программ. PART включала в себя 30 вопросов. На основе ответов на эти вопросы делались выводы о прозрачности целей и задач, о направленности программы, эффективности использования бюджетных средств и конечного социального эффекта данной программы. В конце делались выводы об эффективности и целесообразности данной программы.

Однако, данную программа просуществовала относительно не долго так как, параллельно с программой PART действовал закон «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений». Для агентств это создавало огромную путаницу, так как разными методиками присваивались разные оценки эффективности для одних и тех же программ.

И так в 2010 году был принят « Усовершенствованный закон об оценке результатов деятельности государственных учреждений», которой изменил закон 1993 года. Ключевыми изменениями данного законопроекта заключались в следующем:

- 1) Особо уделяться внимание качеству обслуживания и удовлетворенностью потребителей
- 2) Устанавливается ответственность глав министерств за достижение поставленных целей
- 3) Повышение эффективности программы за счет более четких требований к ведомствам по установлению целей.
- 4) Привлечение в процесс бюджетирования общественности и

конгресса.

В целом все реформы, проводимые в США, были направлены на более глубокий анализ программ. Важно, что установлена индивидуальная ответственность глав ведомств и министерств за достижение итоговых целей программ, тем самым мотивирую сотрудников. Положительным моментом является то, что если даже итоговые цели программы не выполняются, то глава ведомства может вносить предложения по изменению финансирования или предлагать на рассмотрение рекомендации по повышению эффективности, основываясь на опыте реализации программы в прошедшем году. Таким образом, весь этот процесс направлен на обеспечение эффективности расходования бюджетных средств, контролю за этими расходами и модернизации программ в случае необходимости.

Не менее передовым признается и опыт Великобритании. В Великобритании программное планирование осуществляется в течение трехлетнего периода. Устанавливаются трехлетние годовые лимиты расходов ведомств, в процессе подготовки плана бюджетных расходов связанных с ключевыми целями государственной политики и показателями их эффективности. Так каждое ведомство занимается конкретным направлением бюджетных расходов. Однако, возможно что бы департамент отвечал за несколько направлений бюджетных расходов совместно с другими департаментами на основе соглашений. Так, каждому отдельному ведомству выделяются ресурсы на финансирование деятельности той деятельности, за которую он отвечает. Но для достижения определенных целей ведомства создают соглашения и на их основе взаимодействуют между собой, тем самым повышая эффективности работы друг друга и соответственно реализации программы. Эти соглашения представляю собой документы, в которых прописаны цели и задачи ведомств, описывается каким образом будут достигнуты общие цели и задачи, и что в конечном итоге должно принести это сотрудничество.[7]

В Великобритании следующие показатели результатов: затраты, конечные результаты и непосредственные показатели. Показатели затрат показывают информацию о ресурсах, которые были потрачены на данную программу. Показатели результатов предоставляют информацию об изменениях, которые планируются в результате введения данной программы в жизнь в долгосрочной перспективе, иными словами будущий социальный эффект. Непосредственные показатели отображают количество продуктов и услуг, оказанных по данной программе. Стоит отметить, что при соглашениях назначается ответственное лицо, которое отвечает за достижение конечных результатов. Таким образом, вся эта система обладает высокой степенью свободы в способах достижений ведомств поставленных целей.

Теперь же рассмотрим отечественный опыт. В настоящее время в Российской Федерации происходит переход к программной структуре бюджета. То есть, государственные расходы будут происходить в виде программ, так же как и зарубежом. При этом каждая программа обязана будет

иметь показатели эффективности и результативности данной государственной программы. Стоит отметить, что в настоящее время законодательно закреплено только понятие эффективности использования бюджетных средств «использование наименьшего объема средств для достижения заданного результата или достижения наилучшего результата при фиксированном объеме бюджетных средств». Из-за отсутствия понятия результативности возникает непонимание разницы между результативностью и эффективностью, показателями прямого и конечно результата.

В соответствии с программной структурой бюджета в Российской Федерации используются целевые программы. Целевая программа – это совокупность выполняемых мероприятий, взаимоувязанных по срокам, исполнителям и ресурсам, и направленных на достижение определенной цели. Так федеральные целевые программы регулируются постановлением правительства РФ от 26 июня 1995 года № 592 «О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». В данном акте прописано, что государственные заказчики обязаны предоставлять доклады о ходе работы и эффективности использования бюджетных средств. Если данного доклада не будет предоставлено, то возможно прекращение данной программы [2]. Однако не прописано, что в связи с неэффективным использованием бюджетных средств, могут быть применены такие же меры. Отсутствие этого требования, возможно является причиной неэффективной реализации многих федеральных целевых программ.

Наряду с федеральными целевыми программами с 2005 года действуют ведомственные целевые программы. Реализация ведомственных целевых программ регулируются Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2005 года № 239. В соответствии с этим постановлением выделяются аналитические и утверждаемые ведомственные целевые программы. В аналитической ведомственной целевой программе содержатся цели, состав расходов выделенных средств, количественные показатели решения задач. Создается для аналитических целей и сравнения разных программ. Утверждаемые целевые программы соответственно это бывшая аналитическая программа, которую утвердили. Так же как и федеральных целевых программ, у ведомственных целевых программ отсутствуют меры в связи с не эффективным использованием бюджетных средств.[3]

И в 2010 году был разработан новый механизм повышения эффективности расходования бюджетных средств. Данный механизм описывается Постановлением Правительства Российской Федерации от 02.08.2010 №588. Согласно этому закону любая государственная программа обязана иметь паспорт, сроки реализации, список основных мероприятий, методику оценки эффективности государственной программы на этапах планирования и реализации. На этапе планирования предоставляется оценка планируемой эффективности. Данная оценка должна дать вклад программы в

социально-экономическое развитие. Прогноз на этапе реализации должен описывать изменение качества и уровня жизни, экономики и других сфер жизни общества. Так же назначен ответственный орган, а именно Министерство экономического развития, который должен ежегодно предоставлять доклад о ходе реализации и эффективности государственных программ. Важным является то, что в законе прописана возможность принятия управленческого решения на основе оценки эффективности [4]. В частности может быть принято решение:

1) О сокращении финансирования государственной программы

2) Досрочное прекращение государственной программы

Действующие на данный момент методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации, Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2013 N 690 "Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации», а так же прописан порядок мониторинга реализации государственных программ. Как раз на основе мониторинга оценивается эффективность государственных программ. Суть методики оценки эффективности сводится к тому, что оценка эффективности должна быть основа на оценке результативности государственной программы, с учетом рисков, социально-экономических рисков и объемов затраченных ресурсов [5]. Однако эта методика должна учитывать необходимость проведения оценок:

1) Степень решения и достижения задач программ

2) Степень соответствия запланированных расходов по государственной программе реальным

3) Степень достижения ожидаемых результатов и их реализации.

Рассмотрев российский и международный опыт, можно сделать предложение по улучшению российских программ. Во-первых, конечно же это введение персональной ответственности министров и других должностных лиц, чего нет в Российской Федерации. Введение этой ответственности, безусловно повысит эффективность работы и расходование средств. И это не трудно заметить хотя бы в предпринимательской деятельности, где повсеместно руководящие лица несут ответственность. Во-вторых, отсутствие ориентированности на потребителей тоже отрицательно сказывается на работе программ и министерств. В отличие от западного опыта в Российской Федерации слабо развита обратная связь, хотя зарубежные страны уделяют этой связи большой внимание. Потому что по средствам обратной связи оценивается эффективность программы. И данная связь особенна, важна в области социальной политики.

Использованные источники:

1. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 597 Рос. газ. 2012. 9 мая.
2. О поставках продукции для федеральных государственных нужд: Постановление Правительства РФ от 26.06.1995 №592

3. Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ: Постановление Правительства РФ от 19.04.2005 №239
4. Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации: Правительства РФ от 02.08.2010 № 588
5. Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации: Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690
6. The Government Performance and Results Act of 1993, [Электронный ресурс] [<http://www.govexec.com/pdfs/092810rb1.pdf>] (дата обращения 10.04.2016 г)
7. Официальный сайт администрации Джорджа Буша, раздел "Program rating assessment tool, PART", [Электронный ресурс] [<http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/omb/expectmore/part.html>] (дата обращения 10.04.2016 г)
8. Central government supply estimates 2011-12: vote on account for the year ending 31 March 2012, [Электронный ресурс] [<http://www.official-documents.gov.uk/document/hc1011/hc05/0593/0593.pdf>] (дата обращения 10.04.2016 г)

*Самарина А.С.
студент 1 курса*

*факультет «Институт экономики и управления»
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь*

ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье анализируется понятие социально-экономическое развитие региона и значение анализа показателей социально-экономического развития региона для развития территории.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие региона, социально-экономические показатели.

The article analyzes the concept of socio-economic development of the region and the importance of the analysis of indicators of socio-economic development of the region for the development of the territory.

Keywords: socio-economic development of the region, socio-economic indicators.

Россия обладает огромными национальными богатствами и существует необходимость создания социальных, хозяйственных, экономических и производственных условий для более прогрессивного развития экономики при помощи качественных факторов роста.

В социально-экономическом развитии регионов и России в целом, есть множество социальных, экономических, экологических проблем и

противоречий. Их разрешение даст возможность территориям прогрессивно развиваться, поспособствует формированию позитивного имиджа территории, повышению уровня жизни и созданию условий для сбалансированного инновационного экономического и социального развития территории. Для решения проблем и противоречий в социально-экономическом развитии регионов и России в целом, прежде всего, необходимо изучение текущего состояния территорий страны.

Что же такое социально-экономическое развитие? Социально-экономическим развитием называют повышение жизненного уровня всего населения. Целями социально-экономического развития региона являются улучшение здравоохранения, образования, питания, увеличение доходов, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, развитие культурной жизни. Иногда цели схожи и достижение одной из них способствует достижению другой, но иногда перед управляющими стоит выбор, какую из целей осуществить в первую очередь. Например, если средства ограничены, то их можно вложить либо в охрану окружающей среды, либо в развитие здравоохранения. Таким образом, между целями развития возникает конфликт. Но с другой стороны, очевидно, что чем чище будет окружающая среда, тем более здоровым будет население. И в итоге будет достигнута основная цель - здоровье людей. Следовательно, в этом случае конфликт между целями вполне разрешим. Но в иных ситуациях противоречия между целями развития требуют тщательного рассмотрения и особых методов разрешения[2].

В соответствии с целями развития регионов формируется система критериев и показателей, которые измеряют данные критерии.

Статистические показатели представляют собой качественную и количественную характеристику любого свойства какой-либо совокупности. О качественной характеристике можно судить по названию показателя, а количественная сторона отображается в его численном значении. Обе эти стороны образуют структуру данного понятия. Совокупность показателей составляет систему статистических показателей.

Несмотря на то, что существуют некоторые различия в целях развития и в иерархии ценностей между регионами и странами, международные организации определяют степень развития стран и регионов по специальным универсальным интегральным показателям. Например, индекс человеческого развития, ежегодно публикуемый в рамках Программы развития ООН.

Кроме интегральных показателей существуют и частные показатели развития региона. К ним относятся: уровень потребления отдельных материальных благ; продолжительность жизни; степень дифференциации доходов; уровень образования; национальный доход на душу населения; уровень физического здоровья; степень счастья населения.

Имеет смысл выделять краткосрочные и долгосрочные цели и критерии социально-экономического развития страны, которые им соответствуют. Долгосрочными целями являются - повышение уровня жизни всех граждан

страны; становление и развитие постиндустриального общества; создание рабочих мест для будущих поколений. К краткосрочным целям можно отнести: преодоление кризиса и достижение определенных величин прироста валового национального продукта в следующем месяце, квартале, году и пр. Краткосрочные и долгосрочные цели своей сущностью достаточно сильно отличаются, меры, принимаемые для их достижения также неодинаковы.

Часто в качестве тактических целей развития региона выступают промежуточные задачи, которые являются необходимыми условиями успешного развития. Например, развитие малого бизнеса; развитие промышленности; привлечение новых видов бизнеса и расширение существующего; развитие сферы услуг; обеспечение занятости населения региона [4].

В данной статье мы проведем оценку уровня социально-экономического развития Ставропольского края по основным социально-экономическим показателям развития территории, чтобы иметь возможность детально оценить развитие региона.

Исследователи, занимающиеся изучением территории, определяют показатели, которые на их взгляд наиболее адекватно отражают уровень социального и экономического развития.

Для расчёта комплексной оценки уровня социально-экономического развития региона, как правило, применяются следующие показатели:

- Численность населения;
- Естественный прирост, убыль населения;
- Миграционный прирост населения;
- Среднегодовая численность занятых в экономике;
- Численность безработных;
- Среднедушевые денежные доходы населения в месяц;
- Среднедушевые денежные расходы населения в месяц;
- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работающего в экономике;
- Величина прожиточного минимума населения (в среднем на душу населения в месяц);
- Валовой региональный продукт.

Затем по данным показателям формируется некая комплексная оценка. Эта оценка дает возможность сравнить полученные значения с данными полученными ранее и сделать вывод о том, как происходит развитие региона.

Для сравнения развития различных регионов, ученые высчитывают обобщающие показатели по каждому региону, именуемые индексами. Индексы отличаются составом показателей, используемых в расчётах и способом их обобщения. Важно, что при использовании всех этих подходов можно получить самые разнообразные результаты, а в основе их обоснования лежат некоторые субъективные оценки. Всегда существует такой индекс, по которому регион будет или самым лучшим, или хотя бы войдёт в пятёрку лучших. Поэтому экономисты, заинтересованные в объективной оценке

ситуации в регионах не прекращают поиски такого показателя, который являлся бы единым мерилom определения уровня социально-экономического развития регионов [4].

В таблице 1 приведены данные, полученные в ходе анализа социально-экономического положения Ставропольского края.

Таблица 1 – Анализ основных социально-экономических показателей территории

Наименование статей баланса	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение, 2015 г. к 2013 г.	
				Абсолютное, +/-	Относительное, %
Численность населения (на конец года), тыс. человек	2790	2794	2994	204	107
Естественный прирост, убыль (-) населения					
- тыс. человек	2804	3644	3744	940	133
- на 1000 человек населения	1.0	1,3	1.34	0,34	134
Миграционный прирост населения, тыс. человек	1116	1397	1497	381	134
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек	1235,4	1237,5	1245,3	9,9	100,8
Численность безработных – всего, тыс. человек	77	73	68	-9	88
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, тыс. человек	0,9	0,9	0.8	-0,1	89
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	19768	21590	24540	4772	124
Среднедушевые денежные расходы населения в месяц, руб.	20667	22597	25570	4903	124
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работающего в экономике, руб.	20667	22597	25481	4814	123
Величина прожиточного минимума населения (в среднем на душу населения в месяц), руб.	6478	7154	7995	1517	123,4
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	480905	541188	67449	86544	118

Проведя анализ социально-экономических показателей по Ставропольскому краю можно сделать следующие выводы: Численность населения в крае в 2015 г. по отношению к 2013 г. увеличилась на 7%, а уровни естественного и миграционного прироста повысились на 34%. Численность

безработных людей, в том числе и зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости сократилась на 12%. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц и величина прожиточного минимума населения в 2015 г. увеличились по отношению к 2013г. на 24%. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работающего в экономике в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 23%. Величина прожиточного минимума населения (в среднем на душу населения в месяц) увеличилась на 23,4 %; Валовой региональный продукт в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 18%.

Все эти данные характеризуют положительную динамику развития края. Однако данные показатели социально-экономического развития по сравнению с другими регионами невысоки.

Комплексная стратегия социально-экономического развития для СКФО до 2025 года была утверждена в сентябре 2010 года. Согласно этой стратегии в ближайшие годы на территории СКФО запланировано создать около 400 000 новых мест для трудового устройства, реализовать множество проектов в области туристического развития, строительной отрасли и сельскохозяйственной сфере. Кроме того, предполагается обеспечение благоприятных условий для привлечения инвестиций и поддержки малого и среднего предпринимательства [3]. Осуществление всего этого улучшит условия жизни населения и повысит уровень экономического развития территории.

Таким образом, посредством анализа показателей социально-экономического развития территории можно оценить состояние территории, увидеть динамику развития, провести сравнение между территориями и увидеть проблемы в развитии, для того, чтобы создать стратегию развития и ликвидировать их.

Использованные источники:

- 1 Бугакова, Н.С. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Н.С. Бугакова, М.И. Гельвановский, Ф.Ф. Глисин, И.П. Горячева, Л.М. Гохберг, В.Б. Житков, В.В. Климанов, О.В. Кузнецова, И.Ф. Кулибина, Е.Е. Скатерщикова, И.В. Харламова – М: Росстат, 2015. - 1266 с.
- 2 Бычкова, С. Г. Социальная статистика: учебник для академического бакалавриата / С. Г. Бычкова. - М. : Издательство Юрайт, 2014. - 864 с.
- 3 Воронцова Г.В., Ковалева А.А. Конкурентоспособность территорий /Г.В. Воронцова, А.А. Ковалева // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2015. – №1 (13). – С. 9-16.
- 4 Ефимова, М.Р. Социально-экономическая статистика: учебник для бакалавров/М.Р. Ефимова, А. С. Аброскин, С. Г. Бычкова, М. А. Михайлов; под ред. М. Р. Ефимовой.– М. : Юрайт, 2012.- 592 с.
- 5 Статистические данные [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа: <http://stavstat.gks.ru/>

*Самородова И.А.
ст. преподаватель
Исмаилова Ш.В.
студент 3-го курса*

*Волжский гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»
Россия, г. Волжский*

ГРАЖДАНСКИЙ КОНТРОЛЬ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы эффективного расходования бюджета в рамках выполнения задач по достижению государственных и муниципальных целей. Участие граждан в наблюдении и принятии активных мер в сфере государственного и муниципального заказа.

Ключевые слова: гражданский контроль, государственный заказ, государственные и муниципальные закупки, прозрачность планирования закупок.

*I.A. Samorodova, A.B Ismailova
Volzhsky humanitarian institute (branch) Volgograd State University
CIVIL CONTROL IN GOVERNMENT PROCUREMENT*

Abstract. In article the main problems of an effective expenditure of the budget within performance of tasks of achievement of the state and municipal purposes are considered. Participation of citizens in supervision and acceptance of active measures in the sphere of the state and municipal order.

Keywords: civil control, state order, state and municipal purchases, transparency of planning of purchases.

Для выполнения ряда функций и достижения поставленных целей, у любого государства существуют различные способы расходования средств федерального бюджета. Одним из таких способов является государственный и муниципальный заказ, используемый для привлечения коммерческих рыночных компаний к выполнению задач, выдвигающихся из государственных и муниципальных целей. Поэтому эффективное расходование бюджетных средств является основной задачей на пути становления и развития государства, который оказывает качественные услуги и обеспечивает высокий уровень жизни населения.

Одной из важнейших составляющих демократической формы правления государства является обеспечение участия граждан в управлении государственными делами, и формировании заинтересованного и достойного общества. Поэтому современная модель общественно-государственного партнерства подразумевает активное участие граждан в наблюдении и оказании влияния на принятие активных мер в сфере государственного и муниципального заказа [4; с.36].

На настоящее время основным документом, который регламентирует систему государственного и муниципального заказа в России, является №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 года

[1], пришедший на смену №94-ФЗ.

Типовой закон Комиссии ООН по международному торговому праву ЮНСИТРАЛ о государственных и муниципальных закупках является одним из основных международных документов в сфере планирования и размещения заказа, в основе которого лежат требования Конвенции ООН по противодействию коррупции (UNCAC) [9].

В России имеется широкий спектр законодательных актов и участие в международных соглашениях. Однако, несмотря на все эти факты, в России существуют проблемы закрытости, низкой эффективности и коррупции в сфере расходования муниципального и государственного бюджета. Это происходит, в том числе потому, что существует ряд ограничений как государственного, так и общественного контроля, которые призваны решить проблемы, указанные выше.

Реализация общественного контроля послужит поводом создания благоприятной почвы для развития гражданского правосознания и для возрастания числа желающих и способных активно участвовать в подобной деятельности государства, с целью защитить и обеспечить сохранение интересов всего общества в целом.

Осуществление гражданских инициатив и соблюдение интересов граждан станет эффективным рычагом для того, чтобы привести страну к более устойчивому развитию, укреплению демократических основ в стране. Ведь именно к этому и стремиться государство.

В апреле 2014 года ГД РФ в первом чтении приняла внесенный Президентом РФ законопроект «Об основах общественного контроля в Российской Федерации», который официально закрепил этот институт [2]. Именно данный законопроект позволил систематизировать положения, обозначить важнейшие принципы работы общественного контроля и законодательно укрепились, чего не наблюдалось ранее в нормативно-правовых актах, которые также рассматривали деятельность общественного контроля.

Данный законопроект установил необходимые правовые основы организации и осуществления гражданского контроля, определил его цели и задачи, принципы, формы, а также предусмотрел регулирование правового положения субъектов общественного контроля, их основных прав и обязанностей, способов осуществления контроля, способов определения и обнародования результатов контроля [3].

Рассмотрим понятие общественного контроля. ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» дает следующую трактовку определения: «под общественным контролем в настоящем ФЗ понимается деятельность субъектов общественного контроля, осуществляемая в целях наблюдения за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные

публичные полномочия, а также в целях общественной проверки, анализа и общественной оценки издаваемых ими актов и принимаемых решений» [2].

Несмотря на такое исчерпывающее определение, в нем есть неточности, которые могут создавать сложности при использовании закона. В нем говорится о публичных полномочиях граждан, но не расшифровывается, что они под собой подразумевают и кому они принадлежат. Кроме того, в определении упоминается о наблюдении за деятельностью органов как основополагающей цели общественного контроля, но при этом также непонятно, что это есть на практике. Наблюдения могут осуществляться и без какого-либо вмешательства граждан в деятельность государственных и муниципальных органов и принятия активных действий.

Можно выделить ряд полномочий гражданского контроля, которые необходимо выделить в сфере государственных закупок:

1) подготавливать свои пути совершенствования законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок;

2) запрашивать у заказчиков информацию об осуществлении закупок и о ходе исполнения контрактов;

3) обращаться от своего имени в государственные органы и муниципальные органы с заявлением о проведении мероприятий по контролю;

4) осуществлять независимый мониторинг закупок и оценку эффективности закупок, в том числе оценку осуществления закупок и результатов исполнения контрактов в части их соответствия требованиям 44-ФЗ;

5) обращаться от своего имени в правоохранительные органы в случаях выявления в действиях (бездействии) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссий по осуществлению закупок и их членов, должностных лиц контрактной службы, контрактных управляющих признаков состава преступления;

6) обращаться в суд в защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов группы лиц в соответствии с законодательством РФ.

Важно отметить, что с принятием новых законов, участие общественности в контроле этапов формирования и реализации государственных и муниципальных закупок было закреплено законодательно. Граждане получили возможность отслеживать процесс размещения государственно-муниципальных заказов с целью предотвращения и предупреждения коррупционных практик и повышения эффективности использования государственных средств. Однако общественный контроль подразумевает под собой не только негативную сторону, но и положительную – это разработка и внесение на рассмотрение в ГД РФ законопроектов по совершенствованию контрактной системы, повышение степени вовлеченности граждан в общественную деятельность государства и, как следствие, рост патриотизма.

Согласно действующему до этого ФЗ № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» можно было лишь проследить информацию о процедуре определения поставщика и уровень цены покупки, но как показала практика, всего этого было не достаточно для совершенствования системы. Важнейшим нововведением, повышающим степень прозрачности процесса размещения государственно-муниципальных заказов, а значит и расширяющим возможность его контролировать, стало открытие данных по планированию, формированию и исполнению заказов, включая обоснование их целесообразности, постоянный мониторинг и аудит результатов.

Принятие на территории РФ ФЗ №44 от 05.04.2013 и №212 от 21.07.2014, суть и последствия которых описаны ранее, положительно отразилось на степени вовлеченности граждан России в процесс планирования государственных и муниципальных средств. За последние годы стали появляться различные проекты и организации, деятельность которых направлена на использование доступной информации с целью выявления нарушений и несоответствий в области государственных и муниципальных расходов, включающих в себя коррупционные схемы, расточительство и ограничение конкуренции [6; с. 223].

Основными проектами и организациями, активно осуществляющими свою деятельность, являются – «За честные закупки», «Безопасное Отечество», «Фонд борьбы с коррупцией», РОО «РОККС», СРОО «Законник». Важнейшей их задачей является контроль различных этапов планирования и реализации государственных и муниципальных закупок. Они включают в себя планирование закупки, подготовку документации и публикацию, прием заявок и проведение торгов, исполнение контракта и использование результатов. В итоге, решение поставленной задачи приводит к достижению конечной цели – оптимизации расходов, наличия прозрачности планирования закупок, предсказуемости деятельности как заказчиков, так и поставщиков, сокращения нецелевого использования государственных средств.

Деятельность объединений граждан является довольно эффективной. Так, например, согласно данным, представленным на официальном сайте, участникам «За честные закупки» удалось отменить 127 закупок на сумму почти 46 миллиардов рублей, а также устранить 88 выявленных нарушений на 104 миллиарда рублей, включая случаи нереалистичных сроков выполнения заказов и выделения денег на уже реализованные работы [8].

Согласно информации, размещенной на сайте объединения «Безопасное отечество», участники проекта, включающие в себя администрацию, организацию и активистов, уже приостановили реализацию 1712 государственных и муниципальных закупок с явными нарушениями, общая сумма которых превышает 250 млрд. рублей. Также был проведен системный анализ более 2 млн. закупок, который позволил улучшить стратегию по совершенствованию распределения бюджета и увеличить количество

проверок в наиболее коррумпированных регионах России [7].

Подводя итоги, можно сказать, что с принятием ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» и «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» гражданский контроль стал одним из жизненно необходимых механизмов повышения качества государственного управления и эффективности распределения государственных и муниципальных расходов. Но имеющиеся неточности и ограничения в законодательстве РФ приводят к серьезным трудностям, которые не позволяют гражданскому контролю активно развиваться. В случае внесения корректировок в принятые законы, у него есть все шансы постепенно стать своевременным институтом, значительно повышающим эффективность расходования государственных средств.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. – 08.04.2013. – № 14.
2. Федеральный закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=165809> (Дата обращения 28.03.2016)
3. Пояснительная записка к федеральному закону от 21.07.2014 № 212-ФЗ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/news/20521> (Дата обращения 28.03.2016)
4. Белокрылова О.С., Вольчик В.В. и др. Управление государственными и муниципальными закупками. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие-XXI век», 2013. – 224 с.
5. Мамедова Н.А. Общественный контроль в сфере государственных закупок// Экономическое возрождение России. – №3, 2014. – С.116-123.
6. Урюпина Н.А. Общественный контроль в системе закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд//Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – №3-2, 2014. – С. 223-230
7. «Безопасное Отечество». Новости, политика, общество [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.nikakixno.ru/projects/obshchestvennyy_kontrol/
8. «За честные закупки». ОНФ. РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zachestnyezakupki.onf.ru/success>
9. ЮНСИТРАЛ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/procurem/ml-procurement-2011/2011-Model-Law-on-Public-Procurement-e.pdf> (Дата обращения 28.03.2016)

Санников Д. В.
магистрант
Чепурных Н. В., д.э.н.
научный руководитель, профессор
ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Коренные изменения в современном российском обществе и в экономике, произошедшие за годы реформ, а также их результаты привели к изменению места и роли государственного регулирования в процессе преобразования экономики. В настоящее время отсутствует новая система взглядов, концептуальных положений о роли государства в экономике смешанного типа, четко не определены ее функции и механизмы влияния на базис нового обществ.

Международный и отечественный опыт, накопленный за последнее десятилетие, свидетельствует о том, что одним из основных механизмов расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных ресурсов для экономического развития и повышения эффективности управления государственной и муниципальной (общественной) собственностью является государственно-частное партнерство.

Государственно-частное партнёрство – важнейший и наиболее универсальный механизм, значение которого в России с каждым годом возрастает и уже создаёт необходимый эффект, причём партнёрство по всем сферам экономической и социальной политики. Государственно-частное партнерство рассматривается в качестве важнейшего инструмента модернизационного развития отраслей экономики и совместного решения задач государственного масштаба в рамках Кластерной концепции экономического роста и повышения конкурентоспособности экономических систем. Однако сама идея равноправного партнерства с частным бизнесом пока не имеет необходимой практической реализации.

Между тем, в зарубежных странах проведено много исследований по изучению опыта практической реализации тех или иных моделей ГЧП в условиях кластерной политики. В России основные принципы, модели и механизмы государственно-частного партнёрства получили частную реализацию на примере опыта Москвы и Санкт-Петербурга. Однако в целом по стране широкая дискуссия по теме государственно-частное партнёрство пока не находит значимого практического воплощения в примерах успешной реализации проектов партнерства.

Проблемы взаимодействия бизнеса и власти, формы и механизмы применения государственно-частного партнерства исследовали такие ученые как Э.В. Адамов, О.В. Богаевская, Е.Ю. Бондаренко. Теоретические основы исследования сущности ГЧП и проблемы развития проектов ГЧП

представлены в работах В.В. Авекова, Е.М. Алешина, И.Ю. Беляевой, В.Н. Косторниченко, В.А. Михеева, В.Н. Носкова, Т.А. Санникова, Р. Скидельских, С.А. Сосны, М.А. Субботина, Л.С. Черного и других.

Накопленный опыт реализации проектов ГЧП описывается в работах таких авторов как В.Г. Варнавский, М.Б. Джерард, Л.И. Ефимова, А.Г. Зельднера, В.Н. Молчальникова, А.В. Рунова. Вместе с тем в указанных научных трудах не в полной мере отражены проблемы взаимодействия бизнеса и государственных структур, поскольку механизмы реализации таких проектов в Российской Федерации еще только отрабатываются.

Вместе с тем многие проблемы государственно-частного партнерства еще не привлекли к себе внимания отечественных ученых. Речь идет, прежде всего, о недостаточной степени разработанности вопросов использования подходов, связанных с выбором модели, обеспечивающей дополнительное финансирование государственных предприятий. Вместе с тем в научной литературе специальные исследования, посвященные анализу механизмов перехода к устойчивому инновационному развитию территорий, через реализацию кластерной политики рассмотрены не в полной мере. Законодательная база, регулирующая вопросы использования механизма такого партнерства, как на федеральном, так и на региональном уровне находится в стадии разработки и не используется в полной мере.

В условиях острой нехватки бюджетных средств и перехода на новое инновационное развитие страны, обозначенное в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, дотационные регионы вынуждены искать принципиально новые механизмы и подходы к стимулированию экономического роста и привлечению инвестиций. В этой связи одним из приоритетных направлений модернизации экономики дотационного региона должна стать разработка и применение эффективного механизма государственно-частного партнерства. Однако его реализация осложняется тем, что многие теоретические и практические аспекты использования ГЧП на уровне субъектов Российской Федерации не решены и нуждаются в детальной разработке: недостаточное нормативно-правовое обеспечение, отсутствие ясно сформулированной долгосрочной и прозрачной государственной политики в области развития государственно-частного партнерства. В связи с этим возникает необходимость системного исследования государственно-частного партнерства, как перспективного механизма повышения экономического роста дотационного региона и разработка модели государственно-частного партнерства на региональном уровне, посредством реализации перспективных форм управления государственным имуществом субъекта РФ (аренда земельных участков, концессия, венчурное финансирование и др.).

Перечисленные сложности применения механизма ГЧП свойственны современному этапу развития государственно-частного партнерства в России и носят системный характер.

Проведенное исследование позволяет сказать, что основные

ограничения, не позволяющие использовать все формы государственно-частного партнерства в России, это:

- Отсутствие единого законодательно закрепленного определения и подходов к реализации государственно-частного партнерства. Отсутствие понятия и специфики государственно-частного партнерства в федеральном законодательстве приводит к различному пониманию и трактовке данной формы экономического взаимодействия участниками процесса, и затрудняет его применение, что создает риски признания ряда проектов нелегитимными.
- Отсутствие возможности получения прав собственности на объекты соглашения о государственно-частном партнерстве частным партнером.
- Несовершенство бюджетного законодательства. Отсутствует правовой механизм выделения бюджетных ассигнований для исполнения долгосрочных обязательств государственного/муниципального заказчика при реализации комплексного проекта.
- Отсутствие законодательных оснований для обеспечения гарантий и иных преимуществ частному партнеру со стороны публичного партнера. В соответствии с законодательством в области конкуренции и бюджетным кодексом публичный партнер не может предоставить какие-либо дополнительные гарантии и взять на себя обязательства долгосрочного характера в рамках договора с частным партнером.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в российской федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>
2. Абдрахманов А. И. Государственно-частное партнерство как актуальный механизм посткризисного развития России / А. И. Абдрахманов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-aktualnyy-mehanizm-postkrizisnogo-razvitiya-rossii>
3. Авеков В. В. Актуальные вопросы управления собственностью субъекта Федерации / В. В. Авеков // Монография: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://spisok-literaturi.ru/books/aktualnyie-voprosyi-upravleniya-sobstvennostyu-sub-ekta-federatsii_5155846.html.
4. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства // Государственно-частное партнерство в России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>
5. Алексеева К. И. Мировая практика взаимодействия государства и бизнеса в условиях Российской Федерации / К. И. Алексеева // Проблемы экономики и менеджмента: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mirovaya-praktika-vzaimodeystviya-gosudarstva-i->

biznesa-v-usloviyah-rossiyskoy-federatsii

6. Полякова И. Государственно-частное партнерство - механизм реализации ФЦП развития / // Транспорт России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://modernlib.ru/books/a_v_pushkin/gosudarstvenno-chastnoe_partnerstvo_mehanizmi_realizacii/read/

Санников Д. В.

магистрант

Грошева Т. А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»

Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК ГЛОБАЛЬНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОБЛЕМА

Нехватка продовольствия периодические вспышки голода, хроническое недоедание больших масс населения сопровождали развитие человечества на всем протяжении его истории. Значимость данной проблемы определяется, прежде всего, тем, что в структуре потребностей человека, потребность в пище относится к первой группе, а степень ее удовлетворения недостаточна. Кроме того, неэкологическое сельское хозяйство может привести к возникновению опасных факторов, влекущих за собой процессы, связанные с уменьшением количества и ухудшением качества природных ресурсов. Поэтому о значимости данной темы говорят многие авторитетные эксперты, политики, экономисты и т.д. В частности генеральный секретарь Организации объединённых наций (ООН) Пан Ги Мун, выступая в Париже 30 ноября 2015 года, в своем докладе говорил, что в настоящее время складывается такая ситуация в мире, которая может привести к «серьезным последствиям для продовольственной безопасности, экономической стабильности и международного мира» [1]. В свою очередь английская компания «Economist Intelligence Unit» (аналитическое подразделение британского журнала Economist) провела исследования в котором пришла к выводу о том, что большинство стран мира на сегодняшний день относятся к странам чей уровень продовольственной безопасности находится на средне-рисковом уровне за исключением стран Северной Америки, Европейского союза, Японии, Австралии и некоторых других стран (Рисунок 1) [2].



Рисунок 1 – Страны по уровню индекса продовольственной безопасности

Наиболее значимым и авторитетным мнением о проблеме продовольственной безопасности в мире на сегодняшний день обладает Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (Food and Agriculture Organization, FAO) под руководством Жозе Грациану да Силва. Организация в частности отмечает и постоянно констатирует факты о том, что в настоящее время «каждый седьмой человек в мире страдает от хронического голода и недоедания» и что «каждую минуту от голода умирает 11 детей, 16,000 - в день, 6 миллионов - в год». Говоря о том, что общемировая ситуация складывается таким образом, что в мире постоянно растут цены на продукты питания, широко применяются генетически модифицированные организмы (ГМО), а так же что современные геополитические потрясения уже привели к резкому ухудшению продовольственного уровня не только отдельных стран, но и целых территорий (континентов) [3]. О важности обеспечения продовольственной безопасности говорил Российский Президент Владимир Путин в рамках форума «Селигер», во время своего выступления перед молодёжью Владимир Путин отметил, что по настоящее время «вопрос продовольственной безопасности является актуальным для любой страны», а та же то, что одной из главнейших проблем является вопрос качества продовольствия отмечая, что «огромные объёмы иностранных товаров откровенно низкого качества заполняют полки продуктовых магазинов» [7].



Рисунок 2 – Страны с долей голодающего населения более 5%

Венгерский политолог Маринэ Восканян отмечает, что сильнейшая проблема продовольственной безопасности – низкокачественные продовольственные товары, которые приводят не только к разрушению окружающей среды, но и внутреннего здоровья человека, а в некоторых случаях приводят к необратимым изменениям. Она также отмечает, что в настоящее время «Европейский союз целенаправленно затормаживает подписание соглашения о свободной торговле с США, т.к. на Европейский рынок могут хлынуть дешевые американские продукты с содержанием ГМО, в виду отсутствия четких стандартов качества продовольственных товаров в США в сравнении с Европой» [7]. В свою очередь Президент Франции Франсуа Олланд в ноябре текущего года заявил, что сегодня «некоторые страны не смогут больше удовлетворять главные потребности своего населения. Есть риски голода, массового выезда из сел, конфликтов из-за все более редкостного ресурса – воды» [4]. Подтверждением факта массового голода служит то, что в XXI века еще существуют страны, в которых голодает более 5 миллионов человек согласно данным Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. Отмечается так же то, что сегодня есть страны в которых голодает более 15% населения, а в Конго уровень голодающего населения свыше 50% (Рисунок 2) [5]. По мнению руководителя Лаборатории биомолекулярных и медицинских технологий Красноярского государственного медицинского университета, доктора биологических наук Анны Замай в настоящее время существует огромный интерес к современным биотехнологиям, которые будут способны решать многие задачи в том числе и задачи по обеспечению продовольственной безопасности, «поскольку уже сегодня наблюдается недостаток пищи в мире, следствием чего становится голод и массовая миграция людей» [5].



Рисунок 3 – Страны по национальному водяному следу

Говоря о вопросе продовольственной безопасности, необходимо отметить, что так же остро стоит проблема нехватки пресной воды, так в своей работе «Глобальная проблема дефицита пресной воды» доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук (РАН), директор Института водных проблем РАН Данилов-Данильян Виктор Иванович отмечает, что сегодня «более 1,2 млрд. людей живут в условиях постоянного дефицита пресной воды, около 2 млрд страдают от него

регулярно (в сухой сезон и т. п.), а к середине третьего десятилетия XXI века численность живущих при перманентной нехватке воды превысит 4 млрд. человек». Профессор так же отмечает, что уже «происходит перестройка структуры мировой экономики под давлением угрозы глобального водного кризиса формирует исключительно благоприятные условия для водообеспеченных стран, поскольку неизбежен рост спроса и цен на водоемкую продукцию [6]. Говоря о том, что не многие страны на сегодняшний день являются водообеспеченными территориями (Рисунок 3).

Использованные источники:

1. Генсек ООН инициирует положение по обеспечению устойчивости климата [Электронный ресурс] // РиаНовости. – Режим доступа: <http://ria.ru> (30.05.2016). – Загл. с экрана.
2. The Economist Intelligence Unit [Electronic resource] // The Economist. – URL: <http://www.eiu.com> (18.06.2016). – Title screen.
3. Статистический сборник [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. – Режим доступа: <http://www.fao.org> (11.05.2016). – Загл. с экрана.
4. Ф.Олланд на саммите ООН по климату: ставки никогда не были столь высокими [Электронный ресурс] / Юлия Шрамко // UNN. – Режим доступа: <http://www.unn.com.ua> (01.06.2016). – Загл. с экрана.
5. Массовый голод [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> (10.05.2016). – Загл. с экрана.
6. Глобальная проблема дефицита пресной воды [Электронный ресурс] / Данилов-Данильян Виктор Иванович // Соционаука. – Режим доступа: <http://www.socionauki.ru> (09.04.2016). – Загл. с экрана.
7. Мнение: ЕС будет сопротивляться соглашению о свободной торговле с США [Электронный ресурс] // РиаНовости. – Режим доступа: <http://ria.ru> (15.06.2016). – Загл. с экрана.

Санников Д. В.
магистрант

Костина О. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ (ЮЖНАЯ КОРЕЯ) В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ

Сегодня у многих на слуху такие понятия как: «Корея», «Республика Корея», «Южная Корея», «Северная Корея» и «КНДР». Далее речь пойдет в основном о Республике Корея или как её чаще называют в отечественных средствах массовой информации «Южная Корея». Сегодня Южная Корея – это одно из самых индустриально развитых государств мира, чья земная поверхность (располагается на Корейском полуострове) очень мало относительно других стран с чем связан ряд проблем. Корейский полуостров

располагается в зоне муссонного климата, омываемый с востока Японским морем, с Запада Желтым, а с Юга Восточно-Китайским морем, средняя температура января на корейском полуострове -20С, а июня +26С. По преданию в 2333 г. д.н.э. сын женщины-медведицы и небожителя Тангун, основывает первое Корейское государство называемое Чосон, что в переводе обозначает «Страна утреннего спокойствия», по своему существу Древний Чосон – это племенной союз. Далее в 108 г. д.н.э. Чосон покоряет китайская империя Хань, в это же время на Юге полуострова обрзуются три королевства: Пэкче, Силла и Кая. Позже в 676 году Королевству Силла удаются захватить Каю и Пэкче, а также государство Кагурё, объединённая Силла превращается в сильное централизованное государство. На севере бежавшая из Силлы знать королевств Пэкче, Кая и Кагурё образуют новое государство Пархэ. Однако к 918 году Силла приходит в упадок в результате феодальных междоусобиц в результате чего в 918 году Пархэйский полководец Ван Гон объединяет земли Корейского полуострова и образует государство Корё, весь период своего существования государство Корё борется с монгольским нашествием и в результате ослабевает. Это приводит к тому, что в 1392 полководец Ли Сон Ге совершает государственный переворот и провозглашает новую династию – династию Ли. Он даёт новое название созданному им государству – Чосон в память о Древнем Чосоне. Но к 1500-м годам Япония проявляет большой интерес к Землям Чосона и после первой мировой войны Япония устанавливает Протекцию, а затем Аннексию над Чосоном. После победы союзников во Второй мировой войне, Северная часть Кореи будет оккупирована Советским Союзом, а южная – Соединёнными Штатами.

В 1948 году были созданы два государства – КНДР (Корейская Народно-Демократическая Республика) на севере (диктатура Ким Ир Сена) и Республика Корея на юге (военные диктаторы). Корейская война (1950-1953) закрепила раскол страны. В конце 1980-х годов Республика Корея становится демократическим государством. Современная Корея (Республика Корея) – это государство в Южной части Корейского полуострова площадью 99617,38 км², Его девиз «Приносить пользу человечеству!», с 2013 года государство возглавляет первая женщина-президент Пак Кын Хе. Стоит так же отметить, что Корея сегодня является членом таких организаций, как ООН (Организация Объединённых Наций), АПЕК (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество), ВТО (Всемирная торговая организация), АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии), МБРР (Международный банк реконструкции и развития) и ряда других организаций. Южная Корея относится к числу стран в которых большая часть населения принадлежит к титульной нации, а именно к корейцам относится 95,65%, китайцы составляют 0,05% всего населения, а прочие более мелкие национальности составляют 4,3% от общего объема, которых составляет 50 004 441 человек.

Основу Южнокорейской экономики составляют чеболи. Чеболь –

южнокорейская форма финансово-промышленных групп. Он существует при поддержке правительства страны, которое обеспечивает ему защиту и ряд привилегий. Все высшие посты в компании занимают либо родственники директора, либо его близкие друзья, таким образом осуществляется жёсткий контроль над всем чеболем. Среди наиболее известные чеболей Южной Кореи можно выделить: Samsung, LG, KIA, Hyundai, SsangYong и другие. Говоря об экономической характеристике стоит обозначить, что сегодня уровень ВВП страны составляет 298,6 млрд. долларов; ВВП на душу населения – 23113 долларов. В свою очередь отраслевая структура ВВП выглядит следующим образом: 7% – сельское хозяйство, 24% ВВП – промышленность, 69% – сфера услуг. Объем экспорта страны равен 548,1 млрд. долларов, объем импорта равен 519,6 млрд. долларов, таким образом чистый экспорт страны составляет 28,5 млрд. долларов, уровень безработицы в стране составляет около 2,9%, кредитный рейтинг закрепился на отметке А+, валютные резервы Кореи сегодня составляют рекордные для страны 362,97 млрд. долларов, учетная ставка национального банка составляет 2,75%, а уровень инфляции укрепился на уровне в 4,2%.

На сегодняшний день основными партнерами Республики Кореи по экспорту выступают: Китай (20,1%), США (9,6%), Япония (9,2%); Россия расположилась на 11 месте с 2,1% по экспорту. В области импорта ситуация практически аналогична, а именно Китай (19,2%), Япония (17,5%), США (12,1%); Россия расположилась на 12 месте с 1,3% по импорту. Среди импортируемых страной товаров на мировом рынке выделяются такие группы товаров, как: древесина и целлюлозно-бумажные изделия (Россия поставляет 4% от всего своего объема экспорта в Корею), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (8%), металлы и изделия из них (9%), а также минеральные продукты и топливо (79% соответственно). Экспортируют Корейцы такие группы товаров, как: машины, оборудование и транспортные средства (78%), продукты химической промышленности (11%), металлы и изделия из них (5%), текстиль, текстильные изделия и обувь (4%) и продовольственные товары (2% соответственно).

Исходя из всего вышесказанного можно резюмировать, что Республика Корея – это:

- сильное и экономически развитое современное государство;
- 15-е место в мире по ВВП;
- 39-е место в мире по ВВП на душу населения;
- 25-е место в мире по численности населения;
- реальный располагаемый доход на 1 человека = 1707 \$.

К ключевым проблемам страны можно отнести:

- серьезную конкуренцию со стороны Японии и Китая;
- сильную зависимость от внешних поставщиков энергии и сырья;
- дефицит продовольственных товаров собственного

производства;

- отсутствие сухопутной границы с Капиталистическим миром;
- ограниченность сухопутного пространства;
- напряженность в отношениях с единственным сухопутным соседом с Северной Кореей.

Использованные источники:

1. Республика Корея [Электронный ресурс] // Wikipedia. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> – Загл. с экрана.
2. Экономика Республики Корея [Электронный ресурс] // Wikipedia. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> – Загл. с экрана.
3. Обзор состояния экономики Республики Корея [Электронный ресурс] // Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru> – Загл. с экрана.
4. Экономика Республики Корея (Экономика Южной Кореи) [Электронный ресурс] // Информационный портал Мировой экономики. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru> – Загл. с экрана.
5. Экономика Южной Кореи [Электронный ресурс] // Основы экономик. – Режим доступа: <http://economic-basic.ru> – Загл. с экрана.
6. История Кореи [Электронный ресурс] // Wikipedia. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> – Загл. с экрана.
7. История Кореи [Электронный ресурс] // Информационный портал Мой Сеул. – Режим доступа: <http://mojseul.ru> – Загл. с экрана.

Сапарова З.И.

студент 4 курса

Мордовский государственный

педагогический институт им. М.Е. Евсевьева

Россия, г. Саранск

СТИМУЛИРОВАНИЕ: РОЛЬ ПООЩРЕНИЯ И НАКАЗАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена объективной роли механизма стимулирования работников в организации в процессе реализации функции и методов управления. В статье рассматривается возможность формирования эффективного поведения работника в организации. Тема рассмотрена на материалах ПАО «БинБанк».

Ключевые слова: стимулирование, мотив, мотивация, эффективное управление, поощрение, наказание.

Saparova Zarina
Student of Mordovian state pedagogical institute
named after M.E. Evseyev
Russia, Saransk

INCENTIVES: THE ROLE OF THE PROMOTION AND PUNISHMENT IN THE FORMATION OF EFFECTIVE CONDUCT OF HUMAN

The article is devoted to the role of an objective mechanism to stimulate employees in the organization in the implementation of the functions and methods of management. The possibility of formation of an effective employee behavior in the organization. The topic discussed on materials PC "BINBANK"

Key words: stimulation, motive, motivation, good governance, promotion, punishment.

Для достижения целей организации руководству необходимо обеспечить эффективные действия персонала. Для этого нужно не только обеспечить функциональную загрузку работников и создать им необходимые условия, но и вызвать у них желание энергично совершать именно те действия, которые приближают организации к достижению поставленных целей. Как гласит один из постулатов управления, «единственный способ заставить человека сделать что-то – это сделать так, чтобы он сам этого захотел». Для этого и существуют системы мотивации и стимулирования работников в социальных организациях.

Для того чтобы лучше понять сущность мотивации, необходимо обратиться к одному из наиболее общих положений теории мотивации трудовой деятельности. Оно состоит в том, что сама необходимость мотивирования является прямым следствием разделения труда в условиях совместной деятельности.

Эффективное управление невозможно без понимания мотивов и потребностей человека и правильного использования стимулов к труду.

Мотивация - это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, оно очень индивидуально и может меняться под воздействием мотивов и обратной связи с деятельностью человека.

Мотив - это то, что вызывает определенные действия человека, его внутренние и внешние движущие силы. Мотив определяет, что и как надо делать для удовлетворения потребностей человека. Мотивы поддаются осознанию, и человек может воздействовать на них, усиливая или приглушая их действие, а в некоторых случаях устраняя их из своих движущих сил. Процесс мотивации можно разбить на такие этапы как:

Возникновение потребности (голод, жажда, влечение, желание получить образование и т.п.);

Разработка стратегии и поиск путей удовлетворения потребностей (купить пищу или пообедать в кафе, познакомиться с тем, кто вызвал интерес

и симпатию или загасить эмоции, поступить в вуз или заняться самообразованием);

Определение тактики деятельности и поэтапное осуществление действий (быстро или медленно действовать, найти средства, определить пути действия, анализ альтернатив, выбор решения и т.п.).

Раскрывая сущность процесса мотивации, мы способны понять как свои действия, так и поведение людей, с которыми общаемся, в самых различных ситуациях. Распознавание механизма мотивации необходимо для решения многих практических вопросов, возникающих при функционировании предприятия. Если знания об исследованиях, связанных с потребностями человека, не будут применяться в практической деятельности предприятия, то это напрямую может негативно сказаться на производственном процессе и на продуктивности предприятия в целом.

На сегодняшний день под воздействием исключительно субъективных условий значительно снизилась эффективность деятельности работников, их социальная и творческая активность под воздействием неэффективной системы мотивации и других факторов (политических, экономико-правовых, организационно-технологических). Именно поэтому проблеме разработки и внедрения технологий и методов стимулирования и мотивации в современном управлении персоналом.

Доброе слово приятно всем – это девиз БИНБАНКа.

Понятия "мотивация" и "стимулирование" в теории кадрового менеджмента не являются синонимами: стимулирование служит, прежде всего, закреплению существующего положения, а мотивация - его изменению, развитию¹¹⁴. На деле же оба вида работы с персоналом идут рука об руку - стимул, как известно из психологии, предшествует мотиву.

Сегодня основными видами стимулирования работников принято считать: материальное, моральное, организационное и стимулирование свободным временем.

В предкризисные, так называемые, тучные годы коммерческие структуры наряду с программами нематериального стимулирования активно проводили политику монетарной заинтересованности сотрудников в достижении результатов. Ясно, что сегодня такой подход как минимум требует корректировки, а на первый план выходят нематериальные виды стимулирования работников.

Из них моральное стимулирование, на мой взгляд, самый распространенный и эффективный вариант. В качестве основного инструмента в данном случае используются предметы и явления, так или иначе являющиеся выразителями "общественного престижа" сотрудника, его статуса в компании. Наименее затратный и достаточно действенный, этот вид стимулирования давно известен на практике БИНБАНКа. Речь идет не только

¹¹⁴ Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Я. Кибанова - М.:ИНФРА-М, 1998, с. 363.

об успешном его применении на отечественных предприятиях социалистического периода, но и в коммерческих структурах ряда западных стран. В начальный период становления российской рыночной экономики, да и позднее, отдельные, особенно молодые руководители относились к методам морального стимулирования с некоторым пренебрежением, ошибочно считая их рудиментом социализма. Но со временем во многих, прежде всего крупных российских компаниях отношение к ним менялось, методы стали активно и систематически использоваться в программах мотивации и стимулирования сотрудников.

Поощрять работников нужно за любые профессиональные и общественные достижения и инициативы. В этот перечень входит и стремление повысить квалификацию, и самообразование, и активное участие в общественной жизни, не говоря уже о высоких трудовых результатах. В данном вопросе не нужно изобретать велосипед, следует лишь активнее использовать то, что давно придумано и проверено на практике. Инструментов много: грамоты, благодарственные письма, Доски почета, присвоение званий, учреждение корпоративных наград, объявление благодарности в приказе. Сейчас, в стрессовых для экономики и каждого человека условиях, работодателям необходимо сконцентрировать внимание на методах морального стимулирования и оптимизировать их. Именно они становятся необходимым, а порой и незаменимым средством повышения эффективности труда.

На мой взгляд, система морального стимулирования, существующая в БИНБАНКе, помогает формировать и поддерживать корпоративный дух. С ее помощью каждый сотрудник структуры ощущает себя не просто винтиком в коммерческом механизме, но личностью, действительно ценной для компании. Разумеется, данная система не является эталонной. Однако опыт в деле морального стимулирования у БИНБАНКа есть и, вероятно, о нем будет не без интересно узнать другим компаниям.

Основным документом, регламентирующим систему морального стимулирования в Банке, является утвержденное Правлением "Положение о моральном поощрении сотрудников ОАО "БИНБАНК". Разработанный Департаментом персонала и корпоративного развития в 2004 году, документ претерпел с тех пор ряд серьезных изменений, отражающих развитие системы во временном и экономико-политическом пространстве. При доработке Положения мы учитывали и мнения сотрудников Банка, высказанные ими конструктивные замечания и предложения. Последняя редакция была принята летом 2008 года, и, вероятнее всего, в этом году в Положение вновь будут внесены поправки.

В свете этого документа организация поощряет своих сотрудников за высокий профессионализм и личный вклад в развитие бизнеса, выполнение и перевыполнение целевых показателей, а также за активное участие в инновациях и общественной жизни коллектива. Работнику может быть объявлена благодарность, вручена почетная грамота - старый, но

проверенный и действенный вид поощрения. Кстати, порой не менее приятный, чем ценные подарки (ими БИНБАНК поощряет лучших специалистов).

В "ассортимент" моральных бонусов входит вручение Благодарственного письма Правления Банка, присвоение званий: "Лучший по профессии", "Лучший сотрудник Банка", "Почетный сотрудник Банка". Каждая из наград имеет свой статус, зафиксированный в Положении.

Предложения о поощрении сотрудников вносят члены Правления, руководители самостоятельных структурных подразделений в виде служебной записки, согласованной с курирующим членом Правления. Для представления к званиям "Лучший по профессии" и "Лучший сотрудник Банка" в обязательном порядке заполняются специальные Наградные листы.

Делу время, потехе час... или два?

Например, сотруднику могут быть предоставлены дополнительные выходные, сокращена длительность рабочего дня за счет высокой производительности труда, установлен гибкий график работы, предоставлен отпуск в удобное для него время. При этом стимулирование осуществляется как по индивидуальным, так и по коллективным результатам. Оно может быть общим - для всех членов коллектива, эталонным - для тех, кто уже достиг определенных результатов, соревновательным - для лучших работников. Словом, оно реализуется посредством регулирования времени занятости работника на рабочем месте.

Стимулирование свободным временем наиболее эффективно применяется на промышленных предприятиях, в профессиях и на рабочих местах с четким индивидуальным планированием работы в краткосрочной перспективе (на день, неделю, месяц).

В банковских учреждениях данный вид стимулирования широкого применения пока не нашел. В практике БИНБАНКа он используется пока лишь периодически и частично. Так, в ряде случаев некоторым работникам по их просьбе был изменен график работы - на 1-1,5 часа "сдвинуто" время начала и окончания рабочего дня. Возможно, у сотрудников найдется тогда минутка, чтобы познакомиться с новостями родной компании.

Конечно, представленным здесь опытом не исчерпываются все виды и способы нематериального стимулирования работников. Речь шла о наименее затратных из них. Однако реализация даже этих мер будет способствовать трудовой мотивации персонала, удержанию в компании ключевых сотрудников и сохранению нормального морально-психологического климата в коллективе, поможет с честью и наименьшими потерями пережить нынешние непростые времена. Как это ни парадоксально, но кризис - не только проверка на зрелость и профессионализм компаний и каждого человека в отдельности. Это - новые возможности. Когда система работает результативно и без сбоев, проявить себя во всей полноте, показать свой профессиональный максимум достаточно сложно. Помочь работникам сделать это сейчас, поддержать их на этом непростом пути - цель современно

мыслящего работодателя. Достижение ее невозможно без использования системы нематериального стимулирования и мотивации.

Использованные источники:

1. Ефремов А. О человеке нужно говорить, или значение нематериального стимулирования работников в условиях кризиса // Управление персоналом.- 2009.- № 12.
2. Психология и бизнес онлайн
3. <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=007929>
4. Нацентов Е. Е. Менеджер низшего звена управления в системе мотивации и стимулирования / Е. Е. Нацентов // Креативная экономика. – 2011. - № 3 (51).
5. Власова, Е. Система мотивации : Как привлечь и удержать / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. 2010. № 8. С. 19–25.

Севек Р.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

Тюлюш С.Т.

студент 3 курса

факультет экономический

Тувинский государственный университет

Республика Тыва, г. Кызыл

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИМУЩЕСТВЕННОГО
СТРАХОВАНИЯ**

АННОТАЦИЯ: Данная статья призвана внести ясность в определении основ имущественного страхования. Интерес к данному виду страхования продиктован тем, что допускается страховать и характерно определенное повреждение имущества, рисковую ответственность по определенным обязанностям, убыточность в деятельности предпринимателей и от неполучения прибыли.

Ключевые слова: страхование, страхование имущества, страхование рисков.

Имущественное страхование — имеющая многовековой опыт, богатая традициями отрасль страхования. Однако законодатель не всегда последователен в определении объекта имущественного страхования. Следует отметить Дуалистическое понимание объекта имущественного страхования, когда под объектом страхования понимается и имущественный интерес, и само имущество (ст. 929, 930, 942 ГК РФ). Что касается видов имущества, которые могут быть приняты на страхование, то привести его исчерпывающий перечень достаточно сложно. В Классификации по видам страховой деятельности установлено, что договор имущественного страхования может быть заключен в отношении:

- средств водного транспорта;
- средств воздушного транспорта;

- средств наземного транспорта;
- грузов;
- имущества иного, чем перечислено выше (т. е. практически любого другого имущества);
- финансовых рисков, связанных с компенсацией потерь доходов (дополнительных расходов), вызванных остановкой производства в результате страхового случая, банкротства контрагентов или неисполнением ими обязательств по договорам и иными причинами.

Перечень видов рисков, от которых может быть застраховано имущество (имущественный интерес), тоже невозможно считать исчерпывающим: пожар, наводнение, землетрясение, аварии, взрывы и т. д.

Подход российского законодателя к классификации отраслей и видов страхования также не отличается последовательностью. Закон о страховании выделяет три отрасли страхования: личное страхование, имущественное страхование и страхование ответственности, которое выделено из имущественного страхования в силу своей сложности и оригинальности, позволяющих говорить о страховании ответственности как об особой, самостоятельной отрасли.

Положения главы 48 «Страхование» Гражданского кодекса Российской Федерации внесли много нового в регламентацию страховых правоотношений, однако, на мой взгляд, важнейшее значение и наибольшие последствия для страхового дела может иметь именно этот подход законодателя к классификации видов страхования.

Гражданский кодекс Российской Федерации подразделяет имущественное страхование на три подотрасли:

«По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

1) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества (статья 930);

2) риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности (статьи 931 и 932);

3) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов — предпринимательский риск (статья 933)»(ст. 929 ГК РФ).

Как видно, Кодекс разграничивает в имущественном страховании как две самостоятельные подотрасли страхование имущества и страхование от риска убытков при предпринимательской деятельности и выделяет в отдельную подотрасль страхование ответственности. В отношении страхования ответственности представляются верными следующие выводы: страхование ответственности в силу своей специфики может быть выделено в

отдельную отрасль страхования, равную по значимости страхованию личному и имущественному, как это предусматривается Законом о страховании.

Следует обратить внимание на то, что возможность страховщика принимать на страхование то или иное имущество (имущественный интерес), т.е. его правоспособность ограничена: страховая компания не вправе заключать договоры страхования видов имущества (имущественных интересов), которые не были включены в «отлицензированные» правила страхования.

В конкретном страховом договоре можно наблюдать как комбинацию объектов страхования и видов рисков, на случай наступления которых заключается договор, так и конкретизацию объекта страхования, предусматриваемого правилами по данному виду страхования. Например, договор страхования может быть заключен страхователем одновременно в отношении двух объектов: автотранспортного средства и перевозимого на нем груза, но только на случай уничтожения или повреждения застрахованных видов имущества в результате аварии.

Использованные источники:

1. Страхование. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)
2. Сахирова Н.П. Страхование. - М.: "Проспект", 2006. - 740 с.

Седошева В.

НЕПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ И ИХ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Своего рода определение «контракты» рассматривается как совокупность правил, обязанностей, определяющих взаимные ожидания контрагентов, основывающихся на обещаниях, выполнение которых обеспечивается соответствующим механизмом принуждения, так как у обеих сторон, подписывающих контракт, возникают обязательства. Контракты являются неотъемлемой частью процесса размещения ресурсов. Так, все хозяйственные процессы, которые предполагают повторяемость взаимодействия между экономическими агентами, относящиеся к единому множеству, опосредуются контрактами.

Классификация контрактов достаточно сложна и многообразна. В экономической теории контракты используются в явной и неявной форме. Могут быть контракты: полными и неполными; формальными и неформальными; стандартными и нестандартными; коллективными и индивидуальными; неоклассическими и отношенческими и т.д. При этом, контракты являются основой для теоретического анализа, так как имеют множество характеристик и могут различаться по набору специфицируемых и передаваемых правомочий [1].

Рассматриваться будет одна из классификаций – неполные контракты. Стоит отметить, что понимание неполного контракта зависит от того, как конкретно будет рассмотрен данный контракт, как способ стимулирования или обеспечения гибкости взаимоотношений между агентами,

рассматривается ли возможность доработки контракта до полного, если да, то в какой мере и при каких условиях.

Неполные контракты – разновидность контрактов, отличающихся от остальных ограниченной рациональностью как участников, так и третьих лиц.

Основными причинами возникновения неполноты контрактов являются:

- условия контракта могут быть двоякими, неясными;
- информация, известная одной из сторон или никому приводит к росту экономической выгоды соответственно одной или обеих сторон контракта, но за счет этого увеличиваются затраты поиска информации, на которых можно сэкономить.;
- участники контракта предпочитают не раскрывать полную информацию, чтобы в дальнейшем увеличить свою экономическую выгоду;
- намеренное заключение неполного контракта предполагает, что стороны смогут переложить затраты для его дополнения на третью сторону.

В ряду прочего, неполные контракты позволяют оптимально реагировать на непредвиденные обстоятельства, а также исключить вероятность возникновения обстоятельств непреодолимой силы [4].

Перед изучением моделей неполных контрактов необходимо обозначить несколько моментов. Модели, выстроенные в рамках теории поведения исполнителя и теории неявных контрактов, не предполагают изучения проблемы выполнения условий контракта, так как возникают данные проблемы уже после заключения контракта. Такая особенность модели является результатом предпосылки о предвидении в условиях определенности или неопределенности. В рамках этих моделей обычно не учитываются такие составляющие как: инвестиции в физический капитал, нематериальные активы и т.п.

Неполные контракты выражены ограниченной рациональностью экономических агентов при не взаимодействии друг с другом. Таким образом, стоит уделять особое внимание вопросу выполнения контрактов после их заключения и основаниям пересмотра изначальных условий именно неполных контрактов, так как у них невозможно предугадать все события, относящиеся к делу, и отразить их в условиях контракта. Аспекты, которые не поддаются контрактации, осложняют контракты для соблюдения их третьей стороной, например судом, соответственно представленная информация должна быть более полной между участниками контракта и третьей стороной. Если информация будет асимметричной, публичная защита контракта будет являться неэффективной, ввиду отсутствия важных деталей данного контракта. Однако при отсутствии третьей стороны, неполный контракт может являться самовыполняющимся, одна из особенных характеристик неполного контракта [3].

Для того, чтобы можно было объяснить транзакцию или сделку, выраженную неполным контрактом, была построена модель Сэнфордом Гроссманом (американским экономистом) и Оливером Хартон (британским

экономистом). В данной модели была произведена попытка объяснить приведенный вид контрактов в рамках оптимизационного подхода. Модель дает возможность предельно четко объяснить замещение механизма цен вертикальной интеграцией. Цель данной модели – показать преимущества иерархической координации посредством демонстрации возможности устранять проблему, с помощью вертикальной интеграции, контрактного оппортунизма (изменения не соответствие агента после заключения контракта), путем шантажа, вымогательства в условиях специфичности ресурсов. Более детально эта модель будет рассмотрена в упрощенном варианте, который был предложен экономистами Жаном Тиролев, Эриком Фуруботном и Рудольфом Рихтером при неоклассическом подходе [2].

Основная суть контракта заключается в том, что продавец соглашается реализовать свой товар, имеющий определенные характеристики, по ранее оговоренной цене, а покупатель соглашается по этой цене товар приобрести. Начальные условия согласовываются в определенное время (обоз. t). При этом, обе стороны, заключившие контракт, помнят, что в другой момент времени ($t+1$) товар может усовершенствоваться, расширить или улучшить свои определенные характеристики. Однако, что продавец, что покупатель не могут точно сказать какие будут улучшения в товаре. Отсюда следует, что изменения качественных характеристик не могут быть включены в число абсолютно контрактующихся параметров. Следовательно, данная характеристика свидетельствует о неполноте контракта из-за возникших издержек предварительной разработки его условий.

Оба участника контракта знают с какими издержками Q связаны возможные изменения контракта, но ввиду того, что относительное приращение ценности приобретаемого товара является для покупателя неопределенностью, издержки изменения качества не являются контрактующей переменной. Возможная вероятность того, что товар с новыми характеристиками будет пользоваться спросом может увеличиться за счет специфических инвестиций. Данные инвестиции могут состоять из специфических навыков сотрудников фирмы, приобретения специализированного оборудования, что повысит возможность более эффективного использования улучшений товара.

Считается, что изменения ценности товара F должны быть либо больше затрат на улучшения товара, либо равны 0. Вероятности предполагаемых событий равны соответственно p и $(1-p)$. Специфические инвестиции выполняются покупателем сразу после заключения контракта. Таким образом, величину ожидаемой прибыли от улучшений товара, за счет специфических инвестиций можно определить по формуле:

$$\pi = p(F - Q) - (1 - p)(0 - 0) - \frac{Ap^2}{2}, \quad (1)$$

где: p - ожидаемая прибыль, Ap^2 - специфические инвестиции

Данная формула показывает временную структуру выполнения контракта, в соответствии с которой специфические инвестиции

вкладываются после заключения контракта, но раньше, чем будет определено, стоит ли совершенствовать товар или нет, т.е. в определенный момент времени t с ранее известной вероятностью p совершенствование товара потребует определенных затрат для создания актива, за счет чего товар улучшится. Схематично временную структуру контракта можно изобразить следующим образом (Рисунок 1):



Рисунок -1 Схема временной структуры неполного контракта

Завершение процесса обучения – ситуация, в которой участвует две стороны, т.е. информация недоступна для третьего лица (суда), что как говорилось ранее, создает проблему асимметрии информации при вынесении решения. В этой ситуации, обеспечение выполнения обязательств заключенного контракта по вынесенному судебному решению будет являться неэффективным.

Сравнивая вид неполных контрактов с другими, величина ожидаемой прибыли в условиях вертикальной интеграции будет наибольшей.

$$\pi^1 = (F - Q)^2 / 2A \quad (2)$$

Омертвленные затраты, т.е. те что не приводят к росту стоимости, равны нулю, из чего следует, что в представленной модели не учитываются изменения, связанные с проблемами информации в следствии вертикальной интеграции. Однако, помимо нее существуют некие правила, свидетельствующие о том, что продавец и покупатель формально являются независимыми.

Первое правило – независимое принятие решений. Т.е., если стороны независимы, он оба являются монополистами, что как известно усложняет ситуацию на рынке. Для упрощения модели предполагается равномерное распределение выигрыша между покупателем и продавцом. Таким образом, можно изобразить ожидаемый чистый выигрыш покупателя и продавца без участия вертикальной интеграции следующим образом:

$$\pi_b = p(F - Q)/2 - Ap^2/2 \quad (3)$$

При этом, если A принимает значение 1, выигрывает продавец, если $A=0$ – покупатель.

Второе правило – право принять решение об улучшении товара остается за продавцом. В данном случае сумма выигрыша продавца в условиях максимизации чистого ожидаемого выигрыша, будет аналогична предыдущему правилу. Объяснению этого является то, что поставщик никак не может повлиять на исход события, предполагающего введения улучшения, так как вложение специфических инвестиций прерогатива покупателя. При

этом, покупатель помнит, что поставщик будет стараться максимизировать свой ожидаемый доход, с учетом возможности, которая зависит от вложенных инвестиций. Следовательно, покупатель также будет максимизировать свой ожидаемый доход. Таким образом, формируется схема, в которой поставщик отвечает за улучшение товара, а покупатель – за осуществление инвестиций, за счет которых данный товар улучшится.

Третье правило гласит о том, что право по улучшению товара остается за покупателем. Однако если покупатель имеет полное право принятия решения, необходимо определиться со степенью самостоятельности поставщика, будет ли она утрачена и насколько. В результате, компенсирует ли покупатель какую-либо часть расходов и при каких обстоятельствах; возникнет ли повод у поставщика пересмотреть условия контракта. Чтобы разобраться в данной ситуации, можно рассмотреть два варианта.

1. Покупатель не касается расходов, связанных с улучшением товара, в результате чего продавец вероятнее всего захочет пересмотреть контракт, когда станет понятно, что добавочная стоимость не компенсирует затрат на улучшение товара. Таким образом, ожидаемую прибыль покупателя можно выразить:

$$\pi_b = pF/2 - Ap^2/2; \quad (4)$$

Ожидаемый доход поставщика:

$$\pi_s = p\left(\frac{F}{2} - Q\right) - (1-p)Q; \quad (5)$$

При условиях максимизации ожидаемого дохода:

$$d\pi_b/dp = F/2 - Ap = 0; \quad (6)$$

Отсюда: $p^{III} = F/2A$;

В том случае, если $0 \leq F \leq 2A$.

Отсюда следует, что с точки зрения покупателя, уровень специфических инвестиций не зависит от затрат по улучшению товара. Но если предположить заключение контракта при независимом принятии решения, должно выполняться следующее соотношение:

$$F \geq 2\sqrt{AQ} \quad (7)$$

Данное соотношение говорит о том, что правомочия покупателя не являются полными, что дает возможность поставщику расторгнуть ранее заключенный контракт [5].

2. Второй вариант – договоренность о том, что если ценность улучшения качества равна нулю, продавец фиксирует 50% планируемой суммы. Т.е. поставщик идет на уступки, взамен на отказ покупателя полноправно принимать решение. В этом случае, ожидаемые выигрыши продавца и покупателя будут выражены формулами:

$$\pi_s = -pQ - (1-p)Q/2 < 0; \quad (8)$$

$$\pi_b = pF + (1-p)Q/2 - Ap^2/2. \quad (9)$$

При условии максимизации чистого выигрыша покупателем:

$$\frac{d\pi_b}{dp} = F - \frac{Q}{2} - Ap = 0.$$

Если увеличение ценности улучшения товара по отношению к затратам, обеспечивающим данное улучшение слишком велико, то наиболее оптимальным оказывается вариант принятия решения покупателем, так как увеличивается возможность положительного результата по улучшению товара. При этом компенсацией за отсутствие прямого учета затрат на улучшение качества будет являться сумма разницы между ожидаемым исходом контракта при независимом принятии решения покупателем и поставщиком, при этом исключительным правом принятия решения обладает покупатель, а компенсация выплачивается поставщику.

Исходя из рассмотрения неполного контракта при неоклассическом подходе,

можно выделить важные аспекты:

- эффективная разработка контракта требует настройки стимулов экономических агентов;
- настройка стимулов экономических агентов значит определение условий контракта, не требующих специального механизма их выполнения после его заключения контракта;
- настройка стимулов является важной составляющей, так как учитывает вероятности наступления тех или иных событий и направлена на максимизацию сторон своих целевых функций;
- прогнозирование результатов может быть предопределена на основе вероятностных оценок, поставленных сторонами контракта в случае, если прогнозирование не допускает неоптимальность контрактации.

Использованные источники:

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. М.: Изд-во Проспект, 2016.- 448 с.
2. Васильцева В.М., Тertyшный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения.-СПБ.: Питер, 2014.-256 с.:ил.
3. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: Курс лекций/ Л.Н.Мамаева.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашкво и К'», 2013.- 320 с.
4. Тимошенко И.В. Человек, институты и рынки в системе образования: моногр./И.В. Тимошенко: Нар.укр.акад.-Харьков: Изд-во НУА, 2010.-468 с.
5. Шастико А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд.М.: Теис, 2010.- 828 с.

Семиколенных Л.В.

студент 2 курса

«Институт экономики и предпринимательства»

Россия, г. Нижний Новгород

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФИМЕННОГО СТИЛЯ И ЭТАПЫ ЕГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются основные компоненты фирменного стиля и этапы его создания. Дана краткая характеристика элементов, раскрыта их суть. Описаны основные этапы проектирования успешного фирменного стиля.

Ключевые слова (фирменный стиль, элементы, этапы проектирования, реклама, маркетинговые коммуникации)

The article discusses the main components of corporate identity and the stages of its creation. A brief description of the elements, describes their essence. Describes the main stages of designing successful corporate identity.

Keywords (corporate style, elements, design, advertising, marketing communications).

Понятие «фирменный стиль» появилось в начале XX века, когда количество компаний, работающих в одной области, критически возросло, и стала актуальной проблема их узнаваемости. На сегодняшний день фирменный стиль является основой коммуникационной политики фирмы, одним из главных средств борьбы за покупателя, важной составляющей брендинга. Согласно справочнику С. И. Стефанова брендинг (англ. «brand» - товарный знак, торговая марка, клеймо, т.е. марка товара) — процесс создания и поддержания бренда посредством рекламы, PR-мероприятий и других форм продвижения товара [1].

Фирменный стиль - совокупность изобразительных, визуальных, информационных средств, с помощью которых фирма подчеркивает свою индивидуальность. Фирменный стиль используется при оформлении предлагаемых фирмой товаров, в качестве рекламы, ярлыков, представляет инструмент продвижения фирмы на рынок, конкуренции, привлечения внимания покупателей [2]. Использование фирменного стиля предполагает единый подход к оформлению графической части, цветовым сочетаниям, образам в рекламе, деловых бумагах, технической и деловой документации, упаковке продукции и др. Формирование фирменного стиля и рекламной кампании требует тщательного изучения ранее созданных рекламных продуктов.

Фирменный стиль — это один из наиболее современных и актуальных видов рекламы. Реклама — часть маркетинговых коммуникаций, в рамках которой производится распространение информации, с целью привлечения внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему [2].

Успех рекламы зависит от того, насколько точно рекламный призыв был реализован в лозунги, рекламную продукцию, политику размещения.

К фирменному стилю относят следующие основные элементы:

-товарный знак — обозначение (словесное, изобразительное, комбинированное или иное), служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей;

-логотип — графическое начертание фирменного наименования в виде стилизованных букв и/или идеограммы. Логотипы широко применяются для изображения товарных знаков и в качестве эмблем юридических лиц;

-фирменный блок - объединенные в композицию товарный знак и логотип, а также разного рода поясняющие надписи (страна, почтовый адрес, телекс, телефакс, телефон);

-слоган, представляющий собой постоянно используемый фирменный оригинальный девиз. Некоторые слоганы регистрируются как товарные знаки;

-фирменные цвета, используемые в оформлении фирменного стиля;

-фирменный комплект шрифтов, которые подчеркивают различные особенности образа марки, вносят свой вклад в формирование фирменного стиля. Задача разработчиков фирменного стиля - найти "свой" шрифт, который бы вписывался в образ марки;

-прочие фирменные константы: фирменное знамя, фирменный гимн, корпоративная легенда, различные эмблемы фирмы; фирменные особенности дизайна; оригинальные сигнатуры и пиктограммы (абстрактные графические символы, обозначающие товарные группы, размещение служб и другую информацию); определенные внутрифирменные стандарты и др.

Для создания вышеперечисленных элементов необходимо рассмотреть этапы проектирования фирменного стиля. Проектирование фирменного стиля — это создание определенной документации, в которой четко изложены требования к разработке визуальной идентичности организации, на основе которой создается комплекс графических элементов фирменного стиля с последующей правовой защитой.

Успешность проектирования в большей степени зависит от подготовительных операций, сбора информации, изучения потребностей рынка и от самой идеи, в которой выражается уникальность компании и ее успешной рекламы.

Процесс проектирования фирменного стиля включает в себя следующие этапы:

1. Создание фирменного стиля начинается с исследования особенностей рынка, маркетинга, рекламы, изучения сферы деятельности организации. Важным является анализ фирменных стилей других организаций, их отдельных элементов, во избежание повтора чужих идей. Можно провести анализ товарных знаков уже зарегистрированных компаниями в этой области деятельности. На данном этапе разрабатывается бриф-анкета для заказчика, в которой собрана информация о деятельности компании, название фирмы, количество лет в бизнесе, о ее конкурентах, состоянии рынка и т.д.

2. На следующем этапе, опираясь на рекламно-маркетинговые исследования, формируется идея, которая является основой для всего стиля. Основная идея должна выражать образ компании. Какими бы замечательными ни были его отдельные элементы, они теряют смысл и становятся бесполезными, если не объединены одной идеологией. Фирменный стиль является составной частью имиджа компании. Приступая к проектированию, необходимо учитывать имидж компании, как ее представить потребительской аудитории – веселой или грустной, современной или консервативной и т.д. Идея фирменного стиля должна быть адекватна имиджу фирмы. Подходы к формулировке идеи могут быть разные. Но в любом случае стиль можно считать успешным, когда он передает суть компании, ее характер, философию, миссию, ценности, ее кредо, принципы работы и этические приоритеты, статус компании и т.д. Все эти моменты расписываются в техническом задании. В нем определяются идеология фирмы и требования по разработке к фирменному стилю. На основе технического задания, создается техническое предложение, в котором более подробно описывается перечень работ и включает конструкторскую документацию.

3. Следующим этапом является создание основных элементов фирменного стиля на основе технического предложения. Проектирование графических решений включает в себя эскизный проект (зарисовки, наброски, эскизы); технический проект – совокупность документов, которые должны содержать окончательные технические решения и, непосредственно, рабочий проект, в который входит разработка всех элементов фирменного стиля, согласно всем техническим требованиям.

4. Следующий этап - сертификация товара. Это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Все вышеперечисленные этапы проектирования неразрывно связаны между собой и несут в себе основу для создания фирменного стиля.

Подводя общий итог, необходимо отметить значимость соблюдения этапов процесса проектирования фирменного стиля. Основными составляющими которого являются – уникальный образ, идея фирменного стиля; подготовительные операции, сбор информации, создание технической документации; разработка логотипа, товарного знака, фирменного блока, выбор фирменных цветов и шрифтов, корпоративного героя и т.д.

При соблюдении правил разработки фирменного стиля, принципов креатива в создании любого проекта или товара, можно добиться больших результатов в сфере графического дизайна, и создавать успешные фирменные стили, которые будут отвечать всем требованиям клиентов.

Использованные источники:

1. Стефанов, С.И. Реклама и полиграфия: опыт словаря-справочника / С.И.

Стефанов.— М.: Гелла-принт, 20011. — 320 с:

2. Википедия - свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>

Серикова Н.А.
студент 4 курса
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Россия, г. Ярославль

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены группы финансовых ресурсов, положительные и отрицательные стороны собственных и заемных источников их формирования, сделан вывод о том, что эффективность управления финансовыми ресурсами можно улучшить путем уменьшения срока оборачиваемости и повышения рентабельности за счет сокращения издержек и прироста выручки.

Ключевые слова: финансы, финансы предприятий, управление финансами, собственные средства, заемные средства, эффективность использования финансовых ресурсов.

This article examines the financial resources, the pros and cons of own and borrowed sources of their formation, concluded that the effectiveness of the management of financial resources can be improved by reducing the term of turnover and improve profitability through cost reduction and revenue growth.

Keywords: finance, finance companies, financial management, own funds, borrowed funds, efficiency of use of financial resources.

Финансовые ресурсы предприятий (организаций) - это денежные средства, которые предприятия аккумулируют, чтобы формировать необходимые им активы, для осуществления деятельности всех видов, как за счет поступлений извне, так и за счет собственных доходов, капитала и накоплений [6]. Финансовые ресурсы выполняют роль особой формы выражения финансов организации. Они являются фундаментом ее финансово хозяйственной деятельности, объектом денежного распределения, выполняя при этом одновременно две функции – распределительную и контрольную [6].

Выделяют 3 группы финансовых ресурсов в зависимости от источников, которые используются при их формировании: финансовые ресурсы, сформированные за счет собственных и приравненных к ним средств; финансовые ресурсы, сформированные за счет заемных средств; финансовые ресурсы, получаемые в порядке перераспределения.

Собственный капитал обладает данными положительными особенностями: простота привлечения, более высокая отдача от вложений, поддержание финансовой устойчивости компании, ее платежеспособности и

ликвидности в долгосрочном периоде и снижение риска банкротства.

В дополнение к этому, собственный капитал имеет и недостатки: лимит суммы привлечения, высокая стоимость в сравнении с заемными источниками формирования капитала, ограничение возможности прироста коэффициента рентабельности собственного капитала, который можно было увеличить с помощью привлечения заемных финансовых ресурсов.

Организация, использующая в финансово-хозяйственной деятельности лишь собственные средства, имеет самую высокую финансовую устойчивость.

Заемный капитал имеет следующие положительные особенности: большие возможности привлечения, использование заемного капитала позволяет организации увеличить свой финансовый потенциал, путем финансирования необходимого расширения ее активов, позволяющего обеспечить возрастающий темп роста объемов в ее хозяйственной деятельности, стоимость заемного капитала ниже чем стоимость собственного, способность создавать увеличение финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).

Так же как и использование собственного капитала, использование заемного капитала имеет и отрицательные особенности: предприятия, использующие данный капитал сильнее подвержены финансовым рискам - риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности, прибыль, получаемая путем использования заемных средств, образуют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, потому что она снижается на сумму процента, уплачиваемого предприятием, всех его видов (лизинговой ставки; процента по банковскому кредиту; вексельного процента за товарный кредит; купонного процента по облигациям и т. п.), высокая зависимость стоимости заемного капитала от изменений конъюнктуры финансового рынка, сложность процедуры привлечения, так как выдавать предприятию кредит или нет, решает банк, который может потребовать обеспечение в виде залога или гарантии третьих лиц (страховых компаний, банков, других организаций), предоставляемых, как правило, на платной основе.

Таким образом, организация, имеет высокий финансовый потенциал развития, так как использование заемного капитала позволяет предприятию формировать дополнительные активы, а также возникает возможность увеличения финансовой рентабельности, но по мере возрастания доли заемного капитала предприятие становится более подверженной финансовым рискам и возникает угроза банкротства.

Проблемой формирования финансовых ресурсов предприятия является то, что, их количество не безгранично.

Главным источником внешнего финансирования являются средства банков, а банки в свою очередь предъявляют требования к обеспеченности кредита, которым не каждое предприятие может соответствовать [7]. Еще одной проблемой формирования финансовых ресурсов с помощью

привлечения банковских кредитов является высокий процент. На данный момент ведущие банки выдают кредиты не менее чем под 14 %. И в условиях постоянного изменения рыночной конъюнктуры предприятие не может быть уверено в том, что взятый кредит будет способствовать получению прибыли. Но не зависимо от финансового результата у предприятия остается обязательство по возврату долга и процентов.

Из-за существующих проблем и рисков в экономике [4] не каждое предприятие может при отсутствии собственных средств, привлечь ресурсы со стороны. Благодаря этому в экономике остаются наиболее эффективные, финансово устойчивые, кредитоспособные организации.

Эффективное использование, своевременная и полная мобилизация финансовых ресурсов предопределяет эффективность производственного процесса и увеличение производственных фондов. Поэтому предприятиям, всем без исключения, необходимо правильно организовать работу финансовых подразделений. Охарактеризовать использование финансовых ресурсов как эффективное, можно рассчитав оборачиваемость активов и показатели рентабельности [5; 6].

Таким образом увеличить, эффективность управления можно путем уменьшения срока оборачиваемости и повышения рентабельность за счет сокращения издержек и прироста выручки, а для этого нужны инновации во всех сферах деятельности предприятия, что является проблематичным для России [1; 2].

Использованные источники:

9. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
10. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Науч. тр. / Вольное экономическое общество России. – Т. 136. – 2010. – С. 102 – 113.
11. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. – С. 27 – 29.
12. Волков А.Ю. Подходы к понятию «Финансовый контроль» // Сборник матер. VII международной научно-практической конференции «Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права». – Саратов. – 2014. – С. 53 – 56.
13. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
14. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 6-2. – С. 394 – 398.
15. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как функция управления // Сборник матер. III международной научно-практической конференции «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного

общества». – Саратов. – 2014. – С. 30 – 31.

16. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Из практического опыта исследования сущности рисков в управлении оборотными активами промышленных предприятий занятых производством тяжелых технических тканей // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 2 (27). – С. 25.

17. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 24.

18. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

Серман Ю.Д.

студент 4 курса

специальность «Экономика»

Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Российская Федерация, г. Ярославль

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматриваются значимость и порядок управления активами кредитной организации, как возможности банка изыскать пути получения дешевых финансовых средств и дифференцировать структуру пассивов, что в свою очередь позволяет контролировать расходы и добиваться их возможного снижения и в конечном итоге исполнять обязательства банка и перед его кредиторами и вкладчиками, и перед собственниками.

Ключевые слова: банк, активы банка, пассивы банка, управление активами банка, банковский менеджмент.

This article discusses the importance of and procedure for managing the assets of the credit institution, as the ability of the Bank to find ways of getting cheap funds and differentiate the structure of liabilities, which in turn allows you to control costs and achieve their eventual decline and eventually fulfill the obligations of the Bank and before its creditors and investors, and owners.

Keywords: Bank, bank assets, liabilities of the Bank, asset management, Bank, Bank management.

В рыночной экономике российские банки вынуждены работать в условиях повышенных рисков и чаще всего это внешние причины: политические, экономические, социальные, экологические. Следует отметить и некоторое отставание российских банков в связи со слабым внедрением инноваций [1; 2]. Поэтому, чтобы предотвратить снижение экономического потенциала банка, нужно разрабатывать комплекс мер стабилизации его финансового состояния, определяемого величиной и структурой привлеченных и размещенных средств, надежностью и устойчивостью обслуживаемых клиентов, активным расширением спектра предоставляемых услуг, постоянным контролем собственной финансовой устойчивости [6].

В условиях современной экономики [3] возможность привлечения дополнительных ресурсов для банков обусловлена необходимостью обеспечения их финансовой устойчивости. В этой связи существенно возрастает роль и значение анализа и эффективного управления операций, которые проводит банк и оценка его финансового состояния.

Важными звеньями банковского менеджмента является эффективное управление активами и пассивами, которое оказывает значительное влияние на финансовые результаты банка.

Управление активами, как самостоятельное направление финансового менеджмента не может осуществляться без воздействия на пассивы. Процессы управления активами и пассивами взаимосвязаны, взаимозависимы и осуществляются одновременно в целях предотвращения или исправления дисбаланса и защиты от рисков банковской деятельности путем анализа стратегии банка по структуре баланса и его рентабельности.

Управление активами и пассивами – это процесс формирования и последующего регулирования такой структуры активов и пассивов баланса банка, которые обеспечивают достижение определенных стратегий и целей финансового менеджмента [4, с. 274]. При таком подходе управление активами и пассивами позволяет получить [5, с. 314]:

- 1) оптимальную структуру активов, которые приносят максимальный уровень доходности при учете уровня риска;
- 2) оптимальную структуру пассивов, обеспечивающих минимизацию затрат по привлечению источников финансирования;
- 3) структуру активов и пассивов обеспечивающих максимальную величину маржи, т.е. положительную разницу между доходностью активов и затрат по привлечению источников финансирования.

Для того, чтобы оценить эффективность управления необходимо проведение анализа отчетности, которую на постоянной основе составляет банк. Бухгалтерская отчетность составляется за определенный период времени и содержит показатели, отражающие активные и пассивные операции и характеризующие финансовое положение банка и результаты его деятельности. Важнейшие показатели, характеризующие активы, обязательства, доходы и расходы организации, ее хозяйственную деятельность, раскрываются в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Анализ активных операций - это анализ основных видов и направлений банковской деятельности, изучение и оценка экономической эффективности размещенных банком средств [8, с. 144]. Основные направления анализа: анализ структуры активов, анализ рискованности активов, анализ доходности активов, анализ ликвидности активов.

Корректная оценка качества активов кредитной организации играет важную роль, в первую очередь при определении величины капитала банка и его достаточности, если рассматривать капитал банка как разницу между его активами и обязательствами, то в случае неверного определения стоимости

активов искажается реальная величина капитала кредитного учреждения.

Собственный капитал, как объект управления, важная и неотъемлемая часть финансовых ресурсов любого экономического субъекта. Целью экономического анализа средств и обязательств банка является выявление эффективности или не эффективности использования его собственных и привлечённых средств, их уровня доходности и прибыльности.

Для достижения цели необходимо проводить различные виды экономического анализа, которые позволят выявить изменение размера собственных средств; факторы, оказывающие влияние на изменение капитала. Определить наибольший и наименьший удельный вес элемента пассива банка. Так же показать изменения удельных весов составляющих структуры собственных средств.

Для того чтобы кредитная организация функционировала, как финансовый институт, ей необходимо постоянно привлекать денежные средства из различных источников. Привлеченные средства – это совокупность финансовых ресурсов, а также иных ценностей, которые были переданы банку на различных основаниях в рамках закона и используемых в процессе собственной финансово-хозяйственной деятельности.

Поэтому не менее важным этапом анализа является анализ структуры обязательств банка и эффективности использования им привлечённых и заёмных средств.

Целью анализа является определение структуры обязательств и эффективности использования банком привлечённых и заёмных средств и темпов роста или снижения показателей [7, с. 48].

Для достижения цели при анализе структуры обязательств банка важно определить их количественную и качественную оценку. Количественная оценка определяет удельный вес каждой составляющей части обязательств. Качественная оценка дает их характеристику по срокам привлечения средств.

Таким образом, управление пассивами и активами даёт возможность банку изыскать возможность получения дешевых финансовых средств и дифференцировать структуру пассивов, всё это позволит контролировать расходы, добиваться их возможного снижения. Иными словами, важнейшая функция собственных средств банка - служить обеспечением обязательств банка перед его вкладчиками

Использованные источники:

6. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
7. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Науч. тр. / Вольное экономическое общество России. – Т. 136. – 2010. – С. 102 – 113.
8. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
9. Исаева Е. А. Банковское дело: Учебно-практическое пособие / Е. А. Исаева.

– М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 317 с.

10. Лаврушин О. И. Банковский менеджмент: Учебник / О. И. Лаврушин. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.

11. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

12. Черкасов В. Е. Финансовый анализ в коммерческом банке: Учебно-практическое пособие / В. Е. Черкасов. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 340 с.

13. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности: Учебное пособие / Г. Н. Щербакова. – М.: Вершина, 2008. – 464 с.

Сизова Я.И.

магистрант

Высшая школа брендинга

АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»

направление: 38.04.02 Менеджмент

магистерская программа: "Бренд-стратегия

Россия, г. Москва

КЛАССИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются наиболее важные аспекты маркетингового анализа, негативное влияние внешних факторов на ход исследований и данных, получаемых на выходе.

Маркетинг, брендинг, исследования, коммуникации, анализ данных, методы маркетинговых исследований.

This article discusses the most important aspects of marketing analysis, the negative impact of external factors for research results.

Marketing, branding, research, communication, data analysis, marketing research methods.

Грамотное планирование стратегии развития бренда требует от компании постоянно "держат руку на пульсе рынка". Детальный мониторинг его состояния невозможен без ряда систематических плановых маркетинговых исследований внешней и внутренней среды, которые составят мониторинговую систему компании (далее по тексту МСК). К ним можно отнести исследование рынка, отслеживание тенденций (отечественных и мировых), изучение поведения потребителей, мониторинг активности конкурентов прямых и потенциальных, отслеживание новых возможностей для коммуникационных мероприятий, стимулирующих повышение популярности предлагаемого продукта и роста продаж.

В современном мире маркетинговая информация имеет огромную ценность и она постоянно растет. С одной стороны, этот рост вызван переходом от локального маркетинга, обозначенного государственными

границами, к глобальному. С другой, по мере развития рынков и совершенствования технологий, потребители получают больше возможностей для выбора наиболее полно удовлетворяющих их товаров и услуг. При этом, имея доступ к большому объему самой разнообразной информации, они становятся все более разборчивыми. В этом случае предсказать реакцию потребителей на те или иные товары и услуги, можно лишь компетентным путем, имея доступ к максимально полной маркетинговой информации.

Решений для обозначенных проблем существует довольно много. МСК включает в себя набор апробированных методик и ресурсов сбора, обработки информации и аналитических выводов на ее основании. Можно выделить два вида информации, получаемой в процессе исследований: первичную и вторичную. Первичная информация - это данные полученные в ходе проведения количественных и качественных маркетинговых исследований: аудитов, опросов, фокус-групп, интервью, экспериментов. Этот пласт информации формируется в соответствии с конкретными задачами и отличается большей степенью надежности, так как получен из "первых рук". Кроме того, его составляющие могут быть собственностью компании, недоступной для конкурентов.

Вторичная информация получена в процессе "кабинетных" исследований. Это общедоступные данные из внешних источников: статистика, тенденции рынка, конкуренты, инновации. Информация, полученная из внутренних источников - различные виды отчетности, счета и прочая документация - также относится ко вторичной.

В первую очередь, необходимы постоянный контроль и изучение данных, которые можно почерпнуть в открытых источниках. В настоящее время, пространство сети интернет дает все возможности для ознакомления с публикуемыми отчетами исследовательских агентств, существуют специализированные порталы, консолидирующие информацию по направлениям, профорентированные социальные сети помогают отслеживать не только общие тенденции, но и изучать рынок с точки зрения отдельных единиц, как компаний в целом, так и отдельных персоналий.



Рис.1 Классические методы маркетинговых исследований.

Готовых рецептов по построению эффективной МСК нет, образно говоря, она должна быть похожа на систему датчиков, каждый из которых чутко реагирует на любые колебания, будь то внешняя среда или здоровье бренда. Необходимо понимать, что речь идет не о спонтанно возникающих потребностях исследований, которые скорее всего покажут, что компания уже опоздала с принятием стратегически важных решений, предоставив фору конкурентам, а о системно и планомерно проходящих исследованиях, дающих полную картину положения бренда на рынке.

Для создания эффективной МСК прежде всего необходимо понять, какие маркетинговые показатели и с какой периодичностью должны анализироваться для получения объективной картины. В целом все выглядит как в обычной системе целеполагания: цель - определенный сектор знаний, задача - получение ряда репрезентативных показателей, средства - выбор оптимальных маркетинговых методик, инструментарий.

Предположим, нужно определить долю рынка компании по объемам продаж, относительную долю рынка, индекс развития бренда и т.д. Для этого прежде всего необходимо знать объем рынка, следовательно иметь под рукой результаты тематического кабинетного исследования. Периодичность получения этих данных определяется уровнем стабильности рынка. Качественные исследования - фокус-группы, глубинные интервью - дадут возможности прогнозирования, выявят определенные инсайты, которые в дальнейшем будет возможно проверить с помощью статистических инструментов. Опросы могут дать ответы на темы осведомленности о бренде, рекламной осведомленности, знаний и представлений потребителей о товаре, намерениях и привычках, лояльности и прочих показателях.

Профессиональные маркетологи, владеющие знаниями о возможностях современных методик исследований и имеющие навыки грамотной

аналитики, при наличии определенного бюджета вполне в состоянии создать качественно действующую МСК.

Скорее всего, ресурсов самой компании будет недостаточно для проведения полномасштабной серии исследований и предстоит непростой выбор партнеров для ее осуществления, причем лучше всего обеспечить долгосрочное партнерство. К сожалению, до сих пор находятся руководители компаний всерьез полагающие, что их маркетологи, которым они платят неплохие деньги, должны справляться со всем самостоятельно. Не так давно в одном из интернет-изданий о ритейле прочитала статью некоего директора по маркетингу, который убеждал всех, что маркетолог, просто взглянув на полку одного супермаркета, обязан сделать далеко идущие выводы и внести стратегически важные предложения по изменению положения бренда, его упаковке и т.д. Профанация - худшее из зол в брендинге. Профессионализм маркетолога и бренд-стратега не в том, чтобы уметь все делать своими руками, а в том, чтобы выстроить мониторинговую систему, позволяющую им эффективно управлять брендом. На нашей памяти множество примеров безвременно почивших брендов, некоторые из них вполне могли бы прожить более долгую и благополучную жизнь, но... Удачные с точки зрения специалистов нейминг, упаковка и прочие атрибуты бренда не дадут ему путевку к успеху, если не выстроены на основании предварительной серии исследований, которые дают возможность выстроить правильную долгосрочную стратегию бренда. Зачастую напрашивается сравнение: некоторые "специалисты", запустив бренд, как кораблик по ручью, вместо того, чтобы сопровождать его движение, предупреждая возможные опасности в пути, сразу бегут к финишу в полной уверенности, что путь такого красивого суденышка будет чист и безопасен.

Предположим, что все внутренние препятствия устранены, планы по созданию МСК утверждены, необходимо найти достойных партнеров для запуска системы. Экономия средств - одно из обязательных условий существования компаний - очень часто может сыграть в данной ситуации фатальную роль. Reserch - агентства, во множестве представленные, наперебой предлагают свои услуги, разумное соотношение цены-качества выбрать непросто. К сожалению, существует большая вероятность того, что заказанные исследования не принесут ожидаемого результата или просто окажутся непригодными к использованию, и это не худший вариант, так как еще есть возможность отказаться. Гораздо хуже, когда отлично презентованная работа на деле окажется либо бесполезной, либо и вовсе вредоносной. Как это может произойти? Человеческий фактор может внести, практически в любое исследование, ошибки, заметить которые в большинстве случаев будет невозможно.

На рисунке 2 - упрощенная схема, которая иллюстрирует предыдущее утверждение.



Рис. 2 Факторы отрицательного воздействия на результаты маркетинговых исследований

Очевидно, большая часть ошибок принадлежит сотрудникам компаний, проводящим исследования. Избежать подобных результатов можно, только очень придирчиво выбирая партнеров для проведения исследовательских работ. У компании должна быть хорошая репутация на рынке, необходимые исследовательские ресурсы, качественная система контроля работы на всех этапах.

Использованные источники:

1. Филип Котлер. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. Издательство Альпина Паблишер, 2016 г.
2. И.К. Беляевский. Маркетинговое исследование. Издательство Инфра-М, 2013 г.
3. М. Каллингэм. Маркетинговые исследования глазами заказчика. Как и для чего организации используют исследования рынка. Издательство Баланс Бизнес Букс, 2015 г.
4. Н. Г. Каменева, В. А. Поляков. Маркетинговые исследования.

Издательство Инфра-М, 2013г.

5. Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая. Маркетинговые исследования. Теория и практика. Учебник. Издательство Юрайт, 2015 г.

6. Филип Котлер, Гари Армстронг, Вероника Вонг, Джон Сондерс Основы маркетинга, 5-е европейское издание. Издательство Вильямс. 2014 г.

Сикоева Е.Г.

студент 4 курса

институт международных отношений

Пятигорский государственный университет

Россия, г. Пятигорск

РОЛЬ ЛИЧНОСТНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПРОФИЛАКТИКЕ И УРЕГУЛИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОНФЛИКТОВ

Управление, как трудоемкий процесс, который состоит из таких компонентов, как организация, планирование, контроль и мотивация деятельности социальных субъектов и своей основной целью ставит обеспечение целенаправленной, скоординированной работы, как определенных участников совместного труда, так и трудовых коллективов в целом [1]. В процессе такой работы происходят конфликты, или говоря другими словами открытые столкновения противоборствующих сторон на основе разнонаправленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений). Отдельные аспекты организационных конфликтов рассматривались в работах О.Ф. Волочаевой, И.С. Миллер, И.А. Румачик и др. [2].

Конфликт порождает дух конфронтации и напряженность в отношениях, которая может привести к серьезным кризисам внутри организации. Чтобы не допустить этого, руководители должны постоянно следить за профилактикой и урегулированием конфликтов в организации. Руководитель, по сути, это лицо, которое в силу своего должностного положения в первую очередь заинтересованное как в стимулировании конфликтов функционально-позитивной направленности, так и предупреждении конфликтов деструктивной направленности.

Руководитель, как центральное звено управления, обычно обладает определенным объемом власти и полномочий. Отсюда следует, что он может оказывать определенное влияние на своих подчиненных, тем самым воздействуя на их поведение в организационном конфликте. Так и такой важный аспект управления конфликтами, как предупреждение или профилактика, деструктивно-направленных конфликтов должен находиться под постоянным наблюдением руководства организации. Игнорирование или недостаточное внимания к данной проблеме со стороны администрации часто приводят к возникновению различных конфликтных ситуаций. Именно от руководителя, как потенциального субъекта конфликтной ситуации, зависит уровень конфликтогенности и социально-психологический климат в

коллективе.

Однако не все руководители обладают универсальным набором качеств и компетенций для выполнения этой функции. Каждый руководитель в первую очередь является индивидуумом и обладает неповторимым набором личностных характеристик в сочетании с опытом. Следовательно, обладание определенным объемом власти не дает полной уверенности в том, что данный руководитель будет успешен в данной области своей деятельности.

Нами было проведено исследование конфликтной ситуации в 5 отделах администраций местного самоуправления Республики Северная Осетия – Алания.

Администрации местного самоуправления Республики Северная Осетия – Алания сочетают в себе функции основного исполнительного и распорядительного органа муниципального района. Они наделены как широким набором полномочий, направленным на решение основных вопросов местного значения, так и полномочиями, направленными на осуществление особых и отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления [2].

В основе исследования лежит анализ конфликтной ситуации, полученный в результате проведения тренинга «Конфликты в организации», частью которого является тестирования сотрудников АМС.

«Конфликты в организации» тренинг, созданный как для руководителей, так и для рядовых сотрудников. Он состоит из 2 программ. Первая программа рассчитана, как и на рядовых работников, так и на руководителей и предполагает проведение двухдневного тренинга. Основной целью первого дня обучения является ознакомление с основными понятиями: организационный конфликт, типы конфликтов, причины организационного конфликта и т.д., а также выявление психологических настроений участников, посредством проведения практической части тренинга. Цель второго дня – обучение основным направлениям деятельности по профилактике организационных конфликтов. Для наибольшей продуктивности, после каждого теоретического блока участникам предоставлялась возможность закрепить свои навыки практическими упражнениями «Толерантность в общении», «Формула грамотной критики», «Прокуроры и адвокаты» и т.д.

При реализации первой программы была использована анкета «Конфликты в организации». Анкета «Конфликты в организации» состоит из 9 вопросов, направленных в первую очередь на выявление уровня конфликтности в соответствующем отделе, а также на выявление основных характеристик и параметров организационных конфликтов:

- Частота возникновения
- Основные причины организационных конфликтов
- Стиль поведения в конфликтной ситуации
- Состояние социально-психологического климата организации и

т.д.

Данная анкета имеет две версии. Первая версия создана для руководителей, в то время как вторая учитывает интересы и потребности подчиненных.

Нами были рассмотрены все отделы по отдельности. Для большей достоверности мы разделили все анкеты, как сотрудников, так и руководителей в соответствии с отделом в котором они работают. Каждому отделу и руководителю был дан соответствующий номер, от 1 до 5.

Вторая программа предназначена только для руководителей. Программа реализовывалась в течение 3 дня, но обязательным условием участия в ней является прохождение первой программы. Первая программа дает возможность сотрудникам ознакомиться с основными понятиями организационного конфликта и его профилактики, что является необходимым для каждого сотрудника АМС. Вторая программа акцентирует внимание непосредственно на самом понятии «руководитель», а также на понятиях «основные качества идеального руководителя», «стили руководства», «5 стратегиями поведения в конфликте». Однако главной целью второй программы является обучение руководителей основам конструктивного урегулирования конфликтов. При реализации данной программы были использованы три методики:

- Тест на определение стиля руководства по методике В. П. Захарова;
- Тест Томаса-Киллмера;
- Тест «Конфликтная личность»;

В соответствии со структурой исследования, результаты были разделены на пять частей. Так, данные полученные при исследовании первого отдела говорят о том, что конфликты в отделе случаются нечасто, но они все же существуют. Их урегулированием занимаются как сами сотрудники, так и руководитель – в зависимости от ситуации. Организационные конфликты в данном отделе могут возникнуть, однако их причинами никогда не являются межличностные отношения. Социально-психологическая атмосфера в коллективе положительная.

Результаты, полученные при исследовании второго отдела, говорят о том, что конфликты практически не случаются. Все сотрудники полностью или частично удовлетворены эффективностью управления конфликтами в организации и психологическим климатом, в общем. Однако в конфликтных ситуациях обычно разбираются сами участники, руководство не привлекается.

Третий отдел можно охарактеризовать, как отдел со средней конфликтogenностью. Конфликты имеют место быть в повседневной жизни, однако они не имеют повседневный характер. Обычно они случаются между сотрудниками и клиентами и между коллегами и регулируются самими участниками. Причины конфликтов носят, как правило, организационный характер (низкая заработная плата). Сотрудники частично удовлетворены эффективностью управления конфликтами в организации, но считают

необходимым обучение персонала взаимодействию в конфликтных ситуациях. Данный факт говорит о пробелах в конфликтологических компетенциях, как у сотрудников, так и у руководителей.

Для четвертого отдела характерно наличие конфликтов, однако они не имеют систематический характер. Тот факт, что они случаются между сотрудниками и клиентами и то, что социально-психологический климат в организации рассматривается руководителями и подчиненными как положительный, говорит о том, что атмосфера в коллективе скорее положительная, а случающиеся конфликты носят скорее конструктивный характер. Практически все участники отметили, что при урегулировании конфликтных ситуаций привлекается руководство, что говорит о высокой степени доверия и об авторитете руководителя.

Пятому отделу свойственен уровень конфликтности выше среднего, о чем свидетельствуют результаты анкетирования. Конфликты не имеют повседневный характер, но случаются с заметной частотой. Субъектами обычно становятся сами сотрудники. Еще одним фактором, свидетельствующим в пользу повышенного уровня конфликтности, являются результаты вопроса о социально-психологическом климате в коллективе. Одна половина считает его «скорее положительным», а вторая половина – «отрицательным». Все сотрудники считают необходимым обучение персонала взаимодействию в конфликтных ситуациях.

Если взять общие характеристики отделов и соотнести их с результатами тестирования руководителей, можно заметить некоторые тенденции, доказывающими значительную роль руководителя в процессах урегулирования и профилактики конфликтов. Руководитель, на наш взгляд, являясь центральным звеном управления, обладает достаточным объемом власти для конструктивного разрешения конфликтов. Однако на практике, определяющим фактором в данном процессе становится не только полномочия, возложенные на руководителя, но и его личностные характеристики. При анализе результатов, полученных при помощи исследования отделов администраций местного самоуправления, мы пришли к выводу, что личностные характеристики руководителя играют важную роль в урегулировании и профилактике организационных конфликтов. Так нами была выведена связь, между стилем руководства, стилем поведения в конфликтной ситуации, уровнем конфликтности личности и уровнем конфликтности в отделе.

Так при более детальном рассмотрении результатов, можно заметить некоторые тенденции. Руководитель отдела № 5, с наибольшим уровнем конфликтности, использует попустительский стиль руководства, а как стиль поведения в конфликте «приспособление». Несмотря на то, что сам руководитель в этом отделе обладает средним уровнем конфликтности, общий уровень конфликтности в отделе достаточно высок. Подобная ситуация сложилась в отделе № 3. Хотя уровень конфликтности в нем заметно ниже, он все же выше среднего. В данном отделе руководителем используется

директивный стиль руководства и стиль поведения в конфликте «соперничество». Однако, как известно, не бывает плохих и хороших стилей руководства, бывают подходящие и неподходящие. Наименьшим конфликтогенным потенциалом обладают отделы № 1, № 2, № 4. В данных отделах руководители в основном применяют стили руководства «попустительский» и «коллегиальный» и стили поведения в конфликтной ситуации «приспособление», «компромисс», «сотрудничество». Хотя в отделе № 1 руководитель использует тот же стиль руководства и стиль поведения в конфликте, что и руководитель отдела № 5, но уровень конфликтности в этом отделе меньше. Мы пришли к выводу, что это связано с индивидуальными особенностями каждого отдела.

Следовательно, можно прийти к выводу, что, несмотря на то, что на уровень организационной конфликтности в отделе влияют многие факторы, такие как несовместимость индивидуумов, плохие условия труда и т.д., именно личностные характеристики и профессиональные компетенции руководителя являются одними из определяющих факторов.

Полученные данные говорят о том, что конфликты в организациях существуют. Руководитель, на наш взгляд, являясь центральным звеном управления, обладает достаточным объемом власти для конструктивного разрешения этих организационных конфликтов. Однако на практике, определяющим фактором в данном процессе становится не только полномочия, возложенные на руководителя, но и его личностные характеристики. При анализе результатов, полученных при помощи исследования отделов администраций местного самоуправления, мы пришли к выводу, что личностные характеристики руководителя играют важную роль в урегулировании и профилактике организационных конфликтов.

Практически все руководители, принимавшие участие в исследовании, отметили, что в будущем хотели бы получить дополнительную информацию об организационном конфликте и о наиболее эффективных способах их разрешения. Также они отмечают принципиальную необходимость обучения сотрудников основам конструктивного взаимодействия в конфликте и особенностям разрешения конфликтов.

Использованные источники:

1. Хасанова, Г.Б. Психология управления трудовым коллективом: учебное пособие / Г.Б. Хасанова, Р.Р. Исхакова. – Казань: Издательство КНИТУ, 2012. – 260 с.
2. Волочаева О.Ф. Информационно-культурная составляющая системы невоенных факторов национальной безопасности // Власть. 2013. № 2. С. 050-052; Миллер И.С. Анализ студенческой саморефлексии как ресурс управленческой рефлексии о высшем образовании // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 9-10. – С. 56-59; Румачик И.А. Личная-социальная-национальная безопасность: информационный аспект // Социально-гуманитарные знания. – 2011. – № 10.

3. Общие положения об Администрации местного самоуправления [Электронный ресурс] // Администрации местного самоуправления Алагирского района. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://алагир.рф/index.php?option=com_content&view=article&id=477&Itemid=90

Сильчук А.А.

аспирант

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Россия, г. Москва

БЮДЖЕТНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются изменения, которые привнесла в пенсионную систему «новая» пенсионная реформа. Анализируются преимущества и недостатки основных мероприятий пенсионной реформы и их влияние на будущее развитие системы обязательного пенсионного страхования.

Ключевые слова: система обязательного пенсионного страхования, пенсионный фонд, страховая пенсия, пенсионная формула, трансферты федерального бюджета.

Sil'chuk Aleksandra,

graduate student of State University of Management

Russia, Moscow

BUDGET IMPLICATIONS OF PENSION REFORM IN RUSSIA

Abstract. The article discusses the changes in the pension system. The author analyzes the advantages and disadvantages of the pension reforms and its impact on the future development of the mandatory pension insurance system.

Keywords: mandatory pension insurance system, pension fund, pension insurance, federal budget transfers

В условиях сохранения порядка обеспечения пенсионных обязательств в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС), когда страховая пенсия выплачивается за счет страховых взносов на ОПС и расходов федерального бюджета с учетом его субсидиарной ответственности по обязательствам Пенсионного фонда, бюджетные последствия введения новой пенсионной формулы обусловлены изменениями размеров пенсии в соответствии с новыми правилами расчета пенсии.

Важным изменением пенсионной формулы является выделение базового размера пенсии из страховой пенсии в отдельную фиксированную выплату и исключение периода дожития. При этом изменяется порядок индексации. Индексация страховой части пенсии осуществляется в феврале исходя из роста потребительских цен, а в апреле согласно росту стоимости

одного пенсионного коэффициента [1]. Индексация размера фиксированной выплаты исходит из уровня инфляции (как менее волатильного показателя). Новый подход обеспечивает экономию средств Пенсионного фонда и федерального бюджета. Эффект от изменения правил индексации на экономию денежных средств будет ежегодно увеличивается и по оценкам Минэкономразвития России достигнет около 0,7% ВВП к 2030 году [4].

Однако, по мнению автора, для экономии денежных средств в пенсионной системе, с условием сохранения покупательной способности страховой пенсии и сокращения трансферта федерального бюджета, менять пенсионную формулу не является необходимым. Индексация, как ключевой механизм балансировки бюджета Пенсионного фонда может быть встроена в любую пенсионную формулу для получения одинакового результата.

Фиксированная выплата формируется за счет солидарного тарифа страхового взноса, равного 10%. Солидарный тариф наиболее важен для малообеспеченной категории населения поскольку формирует пенсию не зависимо от размера заработка путем перераспределения страховых взносов. Выделение фиксированной выплаты из состава страховой части пенсии требует обособления соответствующих доходов и расходов в составе расходов бюджета Пенсионного фонда России.

Следует также отметить переход от формирования пенсионных прав в рублях к пенсионным коэффициентам (баллам).

Формирование пенсионных прав в баллах поддерживается автором с точки зрения более простого способа подсчета размера пенсии застрахованными лицами: число коэффициентов необходимо просто умножить на стоимость одного пенсионного коэффициента (СПК). Однако с точки зрения государственного управления расчет стоимости одного пенсионного коэффициента представляется менее прозрачным, а методики, содержащие порядок расчета СПК, перегружены формулами.

Изменения затронули и межбюджетные трансферты федерального бюджета бюджету Пенсионного фонда. Ранее трансферты в большей части были обезличенными и направлялись на сбалансированность (на покрытие дефицита) бюджета Пенсионного фонда. Реформа трансформировала трансферт на сбалансированность в трансферт на обязательное пенсионное страхование. Такой трансферт стал носить целевой характер и включает в себя четыре целевых трансферта:

- 1) трансферт на выплату досрочной пенсии (предполагает выплату пенсии гражданам, выходящим на пенсию ранее общеустановленного пенсионного возраста, до достижения ими общеустановленного пенсионного возраста (за вычетом взносов по дополнительным тарифам);
- 2) трансферт на повышение фиксированной выплаты (повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии);
- 3) трансферт на нестраховые периоды (выплата пенсии за формирование пенсионных прав в периоды не являющиеся трудовой деятельностью, но включающиеся в страховой стаж);

4) трансферт на выплату страховой пенсии с учетом начисленных, но неуплаченные страховых взносов. [2]

Такой перечень трансфертов закрепляет за федеральным бюджетом пенсионные обязательства. При этом, дефицит Пенсионного фонда уменьшается, а расходы федерального бюджета на отдельные статьи становятся постоянными не зависимо от того хватает ли Пенсионному фонду денежных средств покрыть хотя бы часть указанных расходов или нет.

Новый способ формирования бюджета Пенсионного фонда осуществляется теперь по трансфертной модели, вместо применяемой ранее балансовой модели. Главным отличием моделей является порядок формирования бюджета. По балансовой модели сначала рассчитывается индексация, а затем расходы бюджета, по трансфертной движение происходит в обратную сторону.

К другим нововведениям пенсионной реформы, не связанным непосредственно с необходимостью изменения пенсионной формулы, относятся повышение требований к минимальному страховому стажу, стимулирование более позднего выхода на пенсию, дополнительное увеличение предельной базы начисления страховых взносов [1]. Финансовый эффект от указанных мер значительно меньше, чем от раздельной индексации страховой части пенсии и фиксированной выплаты.

Повышение требований к минимальному страховому стажу представляется целесообразным. Однако не следует ожидать большого эффекта от данного мероприятия. Дело в том, что доля новоназначенных пенсионеров, которые имеют стаж не превышающий 15 лет, составляет всего около 3%. Учитывая постепенное введение меры финансовый эффект был не более 0,5 млрд. руб. в первый год. По завершению переходного периода также не ожидается значительной экономии денежных средств от введения меры – к 2030 году экономия не превысит 20 млрд. руб [5].

Востребованность населением меры стимулирования более позднего выхода на пенсию возможна только в том случае, если дополнительная прибавка к пенсии будет больше экономии от невыплаты пенсии в течение отложенного периода. При условии, что стимулирующие коэффициенты рассчитываются на основе актуарных принципов сбалансированности пенсионной схемы, в целом не ожидается экономии или дополнительных расходов для бюджета Пенсионного фонда России.

Дополнительное постепенное увеличение предельной базы начисления страховых взносов с 1,7 размеров средней заработной платы в 2015 году до 2,3 к 2021 году повышает уровень участия в формировании пенсионных прав населения с более высокими заработками [3]. Поступление страховых взносов соответственно увеличится и обеспечит более высокую индексацию страховой пенсии.

Таким образом, анализ пенсионной системы после проведения реформы показал ее преимущества в части разделение пенсии на страховую и фиксированную, повышения минимального стажа и степени участия

населения с высокими заработками в накоплении пенсионных прав.

Острым остается вопрос новой пенсионной формулы и механизма индексации из-за сложности расчета страховой пенсии.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ «О страховых пенсиях».
2. Федеральный закон от 30.10.2001 N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в российской Федерации».
3. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.economy.gov.ru
5. Мониторинг СМИ РФ по пенсионной тематике // Некоммерческое партнерство национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.narpf.ru

*Симонов А. Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Информационные системы в экономике»

*Баранов С. А.
студент гр. ЭП-461*

*Сазонов С. П., доктор экономических наук
профессор, академик РАЕН, заведующий кафедрой
«Экономика и финансы предприятий»*

*Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

**ИЗУЧЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ БЮДЖЕТНОЙ
ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РЕГИОНОВ, НА ОСНОВАНИИ
МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ**

Аннотация

В статье изложены вопросы, связанные с изучением и моделированием факторов, влияющих на размер бюджетной обеспеченности в регионах. Показано, что для построения значимых моделей необходимо разделить регионы на два кластера на основании структуры ВРП. Для первого кластера, включающего большинство регионов, характерна умеренная прямая зависимость бюджетной обеспеченности от объёма основных фондов; и слабая прямая зависимость от численности населения. Для второго кластера, включающего добывающие районы Сибири и Крайнего Севера, смоделирована значимая обратная зависимость от численности населения. Построенные модели могут использоваться для предсказания и анализа бюджетной обеспеченности регионов.

Ключевые слова: кластерный анализ, регионы Российской Федерации, региональная политика, эконометрические модели, структура ВРП.

Abstract

This article is devoted to the issues of fiscal capacity in the regions factors investigation and modeling. It is proved that it is necessary to divide the regions into two clusters based on the structure of GRP for constructing relevant models. The first cluster that includes the majority of regions and it is characterized by a moderate direct relationship of fiscal capacity from the volume of fixed assets; and a weak direct relationship of fiscal capacity from the population size. The second cluster includes mining areas of Siberia and the far North, and they are described by the significant inverse relationship on population size. The constructed models can be used for prediction and analysis of fiscal capacity of regions in the Russian Federation.

Key words: cluster analysis, Russian Federation subjects, regional policy, econometric models, GDP structure

Изучение вопросов образования и расходования консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации в современных условиях имеет высокую важность и актуальность. Кризисные явления ведут к сокращению доходной части бюджетов территорий, необходимости более качественно и обоснованно планировать поступление и расходование денежных средств. В этих условиях с новой остротой встают неоднократно поднимавшиеся вопросы бюджетного выравнивания, оценки необходимых дотаций из федерального бюджета; формирования доходов и расходования средств федерального бюджета в конкретных регионах[1]. Одним принятых инструментов оценки достаточности бюджетных ресурсов в регионе является вычисление бюджетной обеспеченности.

Под бюджетной обеспеченностью мы будем понимать доходы бюджетов того или иного субъекта, приходящиеся на каждого жителя этого субъекта и скорректированные на тот индекс цен и ту стоимость потребительской корзины, которые существуют в том или ином субъекте[2]. Этот показатель, очевидно, зависит от налоговой базы региона, иных поступлений и федеральных дотаций. Однако конкретная структура бюджетной обеспеченности, а также ее величина значительно разнятся по разным регионам, что приводит к сложности проведения эффективной бюджетной политики в ряде регионов, постоянным спорам о перераспределении денежных дотаций на федеральном уровне и сложности планирования долгосрочной деятельности регионального руководства. Данная работа посвящена вопросам изучения механизма формирования бюджетной обеспеченности в различных регионах Российской Федерации на основании эконометрических методов с целью повышения качества планирования и обоснованности решений, относящихся к доходной и расходной части бюджета региона. В работе показаны некоторые сложности моделирования и предсказания размера бюджетной обеспеченности на основании обобщенных моделей, а также показано резкое увеличение

качества моделирования за счет деления регионов на кластеры с учетом структуры ВРП и изучения каждого кластера в отдельности.

В качестве факторов, непосредственно влияющих на бюджетную обеспеченность, рассматривались доходы и расходы бюджета региона. Кроме того, в качестве базы для формирования дохода бюджета рассматривался ВРП региона. Исходя из модели Кобба-Дугласа, в которой показано, что объём производства зависит от труда и капитала, нами были рассмотрены численность населения и объём основных фондов региона как факторы, опосредованно влияющие на бюджетную обеспеченность (через объем ВРП). Кроме того, было предположено, что бюджетная обеспеченность связана со среднедушевым доходом населения (значимость этого предположения будет показана ниже). Данные были взяты с сайта Государственного Комитета по Статистике [3] по состоянию на 2013 год, что позволило не делать поправку на отклонения, вызванные кризисные явлениями и санкциями в более поздний период.

В ходе предварительного исследования была доказана логнормальность распределения изучаемых показателей. Исходя из этого, для выполнения предпосылок построения регрессионной модели исходные данные были прологарифмированы, и по логарифмированным данным были построены линейные модели. Качество этих моделей оказалось крайне не велико, что отмечено в таблице 1. Надо отметить, что также были построены и линейные модели по нелогарифмированным данным, однако качество таких моделей оказалось, предсказуемо, гораздо хуже.

Таблица 1

Результаты моделирования влияния различных факторов на бюджетную обеспеченность

Показатель	Численность	Стоимость осн. фондов	ВРП	Среднедуш. доход	Доход	Расход
Модель	$y=186,75x-0,18$	$y=34,96x0,027$	$y=39,61x0,020$	$y=0,000246* \cdot x1,226$	$y=17,43x0,097$	$y=2,960x0,087$
Коэффициент корреляции	0,352	0,064	0,046	0,757	0,177	0,152
Оценка тесноты связи	Слабая	Пренебрежительная	Пренебрежительная	Сильная	Пренебрежительная	Пренебрежительная
p-value	0,001	0,573	0,686	<0,001	0,116	0,177

Как видим, качество всех моделей невысокое. Значение коэффициентов корреляции, которые можно рассматривать как долю разброса значений бюджетной обеспеченности по регионам, объясненную моделью, в большинстве случаев меньше 0,5. Выделяется только связь со

среднедушевым денежным доходом, однако в данном случае спорен механизм и направление связи. Скорее всего, можно считать, что душевой доход в определенной степени зависит от социальных программ бюджетов регионов, что снижает ценность данной связи для нужд прогнозирования, хотя и подчеркивает важность социальной политики бюджетов регионов. Качество же моделей, содержащих факторные признаки, крайне низко, их применение на практике спорно.

Для повышения качества моделей нами было выдвинуто предположение, что формирование доходной части бюджета зависит от типа региона, связанного, в первую очередь, с его структурой ВРП. Для выделения типов регионов нами была проведена многомерная кластеризация регионов по семи показателям: доли сельского хозяйства; добывающей промышленности; обрабатывающей промышленности; производства электроэнергии, газа и воды; финансовой деятельности; а также операций с недвижимым имуществом. В ходе исследования была проведена многомерная кластеризация методом Варда на основе евклидовых расстояний. Нами было выделено два кластера, средние значения соответствующих показателей в которых отражены в таблице 2.

Таблица 2

Средние значения удельных весов отраслей по кластерам регионов [4], %

Кластер	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
1	8,99	2,23	19,91	4,59	15,91	0,3	8,86
2	3,88	23,56	9,43	4,8	9,8	0,22	6,91

Таким образом, для первого кластера характерна высокая доля сельского хозяйства (примерно 9% от ВРП), обрабатывающих производств (примерно 20% от ВРП), активная розничная торговля (15,9% от ВРП), операции с недвижимым имуществом (8,86% от ВРП). Относительно невысокая доля финансовой деятельности, тем не менее, в 1,5 раза выше, чем во втором кластере, что может служить индикативным показателем, то есть финансовая деятельность, несмотря на невысокие абсолютные значения, оказывает сильное косвенное влияние на структуру производства в регионе. Можно сказать, что в первом кластере сгруппированы центры сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности с большим населением и развитой торговлей.

Для второго кластера характерно значительная доля добывающей промышленности (23,6% от ВРП), а также производство электроэнергии, газа

и воды (4,8% от ВРП, что больше, чем в среднем по стране). Во втором кластере собраны добывающие регионы, со слабо развитыми другими отраслями народного хозяйства. Состав кластеров отражен в таблице 3. В качестве резко выделяющихся наблюдений, из каждого кластера было исключено по одному регионы – для первого кластера это республика Алтай, для второго – республика Тыва. Оба региона имеют значительно отличающиеся от других регионов показатели, крайне низкий ВРП и должны изучаться отдельно.

Таблица 3

Регионы, относящиеся к различным кластерам

Кластер 1	Кластер 2
Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Курская область, Липецкая область, Московская область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, г. Москва, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Новгородская область, Псковская область, г. Санкт-Петербург, Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Волгоградская область, Ростовская область, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Пермский край, Кировская область, Нижегородская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Курганская область, Свердловская область, Челябинская область, <i>Республика Алтай</i> , Республика Бурятия, Республика Хакасия, Алтайский край, Красноярский край, Новосибирская область, Омская область, Приморский край, Хабаровский край	Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Мурманская область, Астраханская область, Удмуртская Республика, Оренбургская область, Самарская область, <i>Республика Тыва</i> , Забайкальский край, Иркутская область, Кемеровская область, Томская область, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Амурская область, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ, Тюменская область, Республика Татарстан

Данные по регионам были разделены на две группы в соответствии с вышесказанными кластерами, после чего были построены модели зависимости бюджетной обеспеченности от численности и наличия основных фондов в регионах как основных факторов, влияющих на производство, а значит, и на образование доходов бюджета.

В результате моделирования зависимости бюджетной обеспеченности от численности населения регионов были получены следующие результаты (см. рис. 1).

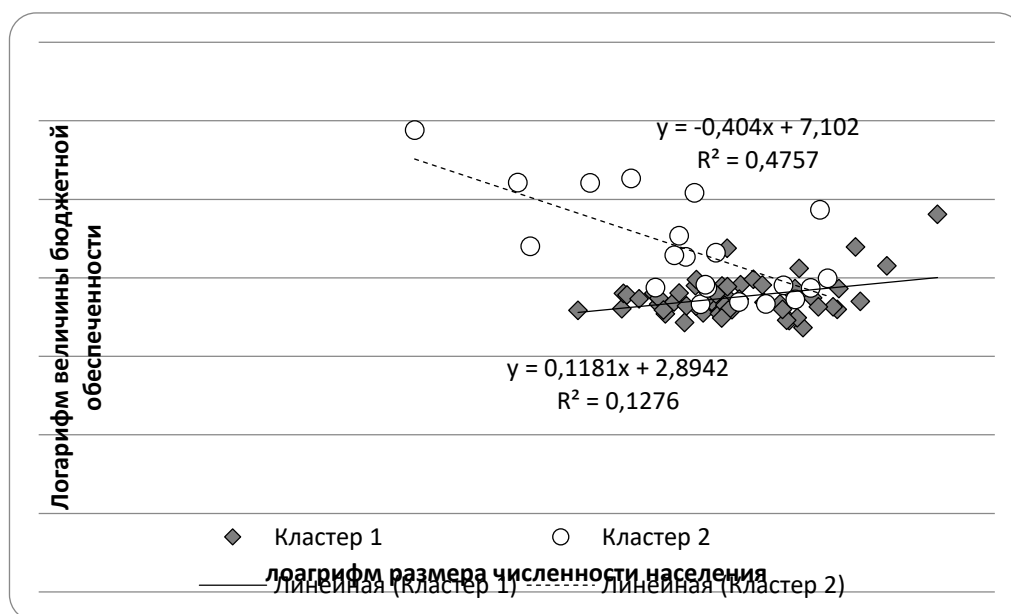


Рис. 1. Взаимосвязь между численностью населения и бюджетной обеспеченностью регионов.

Как видим из рисунка, для первого кластера связь между численностью населения и бюджетной обеспеченностью слабая и описывается формулой $\ln(y) = 2,8942 + 0,1181 \cdot \ln(x)$. Значение $R^2 = 0,1276$; $r = 0,357$ что показывает слабую связь. Тем не менее, значение r значимо, $F_{расч} = 8,044$; $p\text{-value} = 0,0064$, то есть мы можем утверждать о наличии связи примерно с вероятностью 99%.

Модель связи показывает, что, чем больше население регионов первого кластера, тем выше бюджетная обеспеченность, однако эта связь по разным регионам может проявляться, а может и нет. Качество данной модели недостаточно, чтобы служить надежной базой при планировании и управлении.

Для второго кластера связь между показателями описывается формулой $\ln(y) = 7,102 - 0,404 \cdot \ln(x)$. Связь обратная (то есть, чем больше численность населения, тем меньше его бюджетная обеспеченность), и умеренно тесная (Значение $R^2 = 0,4757$; $r = 0,690$). Связь значима с вероятностью более 99,9% ($F_{расч} = 17,29$; $p\text{-value} = 0,0005$). Качество данной модели достаточно высоко, чтобы использовать его при прогнозировании и анализе бюджетной обеспеченности, но вывод этого анализа достаточно неожидан – для ресурсных регионов рост численности населения сопровождается снижением его бюджетной обеспеченности (и доходов), так как доходы от добывающей деятельности просто перераспределяются на большую численность населения. Такое положение дел может стать серьезным препятствием для развития этих регионов, к которым относятся, в первую очередь, регионы Крайнего Севера, ставя преграду для роста в них численности населения.

После этого была создана модель связи бюджетной обеспеченности и объема основных фондов региона, который, с экономической точки зрения, влияет на объем ВРП, а значит, является фактором, определяющим доходы бюджета. Результаты моделирования представлены на рис. 2.

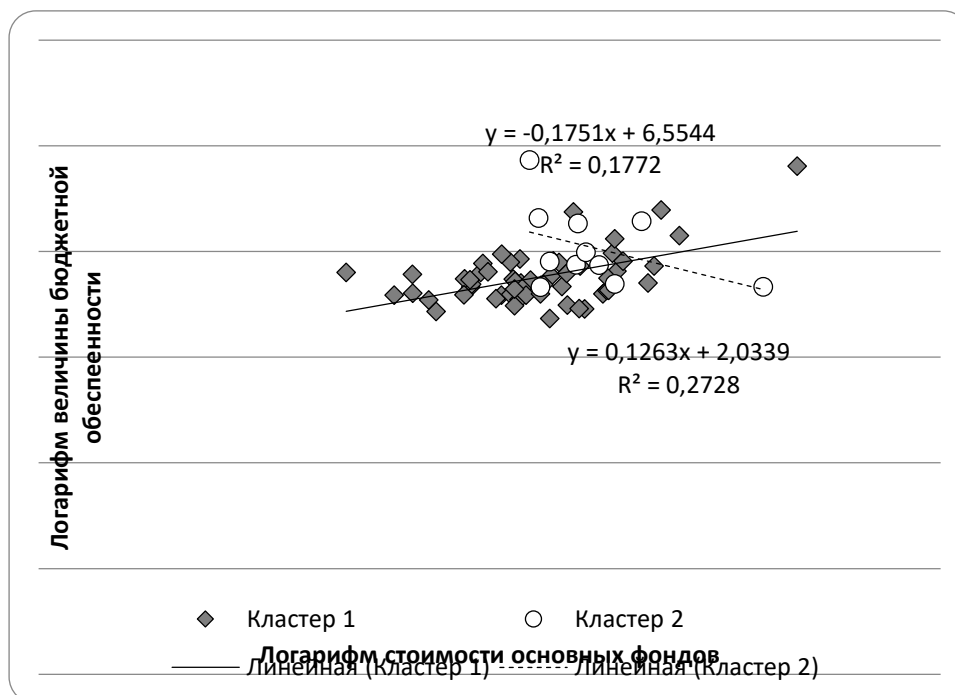


Рис. 2. Взаимосвязь между стоимостью основных фондов и бюджетной обеспеченностью регионов.

На рис. 2 можно заметить, что, хотя характер моделей и не изменился, изменилось их качество. Прямая связь для первого кластера стала умеренно тесной ($R^2=0,2728$; $r=0,5223$) и значимой с высокой степенью уверенности $>>99,9\%$ ($F_{расч}=20,633$; $p\text{-value}=0,00003$). Зато для второго кластера обратная связь стала слабой ($R^2=0,1772$; $r=0,4210$) и не значимой хотя бы вероятностью 95% ($F_{расч}=4,092$; $p\text{-value}=0,0574$).

Для первого кластера связь между стоимостью основных фондов и бюджетной прямой и описывается формулой $\ln(y)=2,0339+0,1263*\ln(x)$. Как уже отмечалось, связь умеренная по тесноте и значимая с вероятностью более $99,9\%$. Модель связи показывает, что для первого кластера рост бюджетной обеспеченности во много обеспечивается ростом объема основных фондов, что позволяет увеличить производительность труда, показатель ВРП на человека, а значит, увеличить базу для образования доходной части бюджета.

Для второго кластера связь между стоимостью основных фондов и бюджетной обеспеченностью обратная и описывается формулой $\ln(y)=6,5544-0,1751*\ln(x)$. Однако, как отмечалось ранее, данная связь слабая и не значимая на высоких уровнях, что не позволяет сделать эту формулу надежной базой для планирования. Тем не менее, характер вывода совпадает с тем, что мы говорили про второй кластер в предыдущей модели – для ресурсных регионов рост объема основных фондов сопровождается снижением бюджетной обеспеченности и доходов (согласно проведенным ранее исследованиям) населения. Связано это с тем, что новые основные фонды вкладываются в менее не дающие сверхприбыли обрабатывающие и инфраструктурные проекты, которые, к тому же, менее несут дополнительные

затраты, связанные с низкой плотностью населения и природными условиями Крайнего Севера. В целом, такая тенденция напоминает "голландскую болезнь", когда высокая эффективность добывающих производств становится частью механизма, приводящего к ухудшению экономического положения региона в целом.

Подводя итог проведенных исследований, можно утверждать, что авторам удалось построить достаточно качественные модели, позволяющие предсказать размер бюджетной обеспеченности региона, и которые могут использоваться в аналитике, сравнении и оценки регионов, а также при планировании бюджетной политики. При этом авторам пришлось разделить регионы на два кластера согласно структуре ВРП. По результатам моделирования был сделан вывод, что бюджетная обеспеченность для первого кластера прямо зависит от объёма основных фондов и, гораздо слабее, от численности населения. Для второго кластера бюджетная обеспеченность обратно зависит как от численности населения, так и от объёма основных фондов, что, на взгляд автором, может стать препятствием для развития таких регионов. Объяснение механизмов возникновения таких зависимостей является вопросом отдельных исследований. Тем не менее, с нашей точки зрения, обратная зависимость между факторами производства и объёмом бюджетной обеспеченности и доходов населения является неким аналогом "голландской болезни" и может служить серьезным препятствием для развития регионов второго кластера.

Использованные источники:

1. Аналитическая записка «Уровень бюджетной обеспеченности граждан Российской Федерации в 2004-2006 годах»
2. Публикация парламентских слушаний в Совете Федерации РФ 23.05.2005 г. на тему «Бюджетная обеспеченность субъектов Российской Федерации, полностью или частично отнесённых к северным районам, и проблемы их устойчивого развития» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://viperson.ru/>
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015. Стат. сб. М.: Росстат, 2015. – 1266 с. С. 37-38.
4. Структура ВРП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm

Синицына Н.С.
студент 3 курса, группа 4431б.
ЮГУ

факультет - экономика
Солодовникова У.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
ЮГУ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Югорский государственный университет»
Россия, г. Ханты-Мансийск

РОЛЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы, возникающие при исчислении налога на добавленную стоимость. Приведены основные проблемы, возникающие между налогоплательщиками и налоговыми органами. Предложены пути совершенствования данного налога.

Annotation

The article considers problems arising in the calculation of value added tax. The main problems arising between taxpayers and tax authorities. Suggested ways of improving this tax.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость (НДС), возмещение налога на добавленную стоимость, налоговое администрирование.

Key words: the value added tax (VAT), reimbursement of value added tax and tax administration.

НДС является основным источником доходов бюджетов всех уровней. Данный налог был введен в 1992 году, являясь сравнительно молодым. НДС является самым распространенным налогом. В зарубежных странах он используется довольно давно. Во Франции НДС был разработан в 1954 году, а в 1954 году уже введен. В Италии и Германии данный налог был введен в 1973 году.

Использование налога охарактеризовано фискальными, экономическими и психологическими особенностями. Рассмотрим элементы, содержащие фискальные плюсы налога на добавленную стоимость:

1. Многократность взимания, это приводит к более быстрому поступлению налога в бюджет
2. Обширная налоговая база, универсальность налога.
3. Постоянная динамика роста доходов
4. Отсутствие зависимости от количества прохождённых стадий
5. Расчет налоговой составляющей на каждом этапе.
6. Присутствие нейтральности в отношении хозяйствующих

субъектов

7. Является выгодным для налогоплательщиков
8. Отсутствие возможности уклонения от уплаты
9. Влияет на изменения в структуре потребления

Если правильно применять данный налог, то будет создаваться нейтральность налогообложения. Данная особенность используется при обложении операций на международном рынке. Структура налога даёт возможность обеспечить вывоз товаров на экспорт, освободив их от налогообложения, а импортные товары обложить налогом. Данная форма имеет важное значение для того, чтобы правильно функционировал механизм международной торговли.

Налог на добавленную стоимость оказывает разное воздействие на уровни экономики. Чем больше доля материальных затрат и доля выполненных работ, оказанных услуг, сторонних организаций, тем меньшая сумма его оборота будет облагаться налогом.

Психологическая особенность состоит в том, что большая доходность от поступления незаметна, так как потребители уплачивают налог, входящий в стоимость товара, это приводит к воизбежанию конфликта, который может возникнуть с потребителями того или иного товара, а также происходит снижение сопротивления общественности, если налог увеличить или уменьшить.

Однако есть и минусы в данном налоге, он является регрессивным, т.е. малообеспеченные граждане очень чутко чувствуют нагрузку, создаваемую данным налогом на доходы. Покупая тот или иной товар, по установленной цене, в которую включена сумма налога, малообеспеченные потребители, в независимости от размера своих доходов, будут расходовать большую часть своих средств, уплачивая налог на добавленную стоимость.

НДС играет важную роль при формировании Федерального бюджета. Данный налог создает много проблем и сложностей в налоговой системе Российской Федерации. Существует огромное количество схем ухода от уплаты, сложность администрирования и проблемы в законодательстве, помогающие недобросовестным налогоплательщикам проводить операции по незаконному возмещению налога на добавленную стоимость. Одна из таких схем уклонения от налога носит название «карусельная». Суть данной махинации состоит в том, что предприниматели импортируют товары, а после продают их с накруткой равной по величине ставке налога на добавленную стоимость, а разницу оставляют себе, НДС в бюджет не уплачивается. Чаще всего такие махинации проводятся через большое количество компаний, что мешает проводить расследование таких схем уклонений. С налогом на добавленную стоимость связано большое количество налоговых преступлений, связанных с неправомерными возмещениями данного налога из бюджета РФ.

В нашей стране действуют три налоговые ставки в размере 18%, 10%, 0%. Из-за множества ставок может возникнуть сложная ситуация, когда одно

предприятие может недоплачивать в бюджет, а другое переплачивать, третье вообще зарабатывать на доплате государством. Данным налогом недовольным, и предприниматели, их не устраивают отказы о возмещении при экспорте. Организациям, которые попадают в данные ситуации, нужно ждать возмещения, которое может продлиться от 6 до 9 месяцев. Большие издержки государства и бизнеса, которые связаны с администрированием налога на добавленную стоимость, сложные ситуации, которые появляются при возмещении налога из бюджета- эти вопросы являются актуальными, которые связаны с реформированием и совершенствованием налога. Налоговое администрирование определяется как деятельность государственных органов, которые связаны с налоговой сферой экономической деятельности государства, которая регулируется нормами права и направленную на повышение эффективности налоговой политики. Налоговое администрирование и налоговое законодательство продолжают свое развитие, но всё равно главным вопросом остается вопрос возмещения налога на добавленную стоимость. В него входят такие вопросы как: сложность процедуры возмещения налога, сроки возмещения излишне уплаченного входящего налога.

Давайте рассмотрим сколько денежных средств поступает в бюджет с налога на добавленную стоимость, и какая часть подлежит возмещению из бюджета РФ.

Таблица 1

Анализ поступлений и возмещений налога на добавленную стоимость в РФ за 2013-2015гг., тыс. руб.

Показатели	Периоды						Отклонения (+;-)
	2013		2014		2015		
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет	30926206373	100	32941995810	100	36482102780	100	5555896407
Сумма налога, подлежащего возмещению	29058443978	96,96	30850637051	93,65	33985828475	93,16	4927384497

Из данной таблицы видно, что сумма налоговых вычетов является значительно большей, превышая 90%, от суммы налога, который подлежит в бюджет. Наибольший удельный вес налога, подлежащего возмещению, наблюдается в 2013 году, составив 96,96%. На анализируемый период сумма налога, подлежащего возмещению стабильно возрастает. Наибольшая сумма видна в 2015 году, она составляет 33985828475 тыс. руб., однако удельный вес меньше чем в предыдущие года, 93,16%. Увеличение возмещения налога на

добавленную стоимость связано с увеличением экспортируемого товара, также налоговая база по НДС увеличивается на суммы авансовых или иных платежей, полученных в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Для возмещения НДС налогоплательщику необходимо представить в налоговый орган письменное заявление о возврате сумм налога. Эти суммы могут быть возвращены на указываемый в заявлении расчетный счет или зачтены в уплату других налоговых платежей (при наличии задолженности по ним). В течение 5-ти рабочих дней инспекцией выносится решение. Возврат сумм НДС производится в такой же срок в сумме, указанной в решении. При несвоевременном поступлении денежных средств на расчетный счет налогоплательщик имеет право на получение процентов за пользование этими деньгами от налоговых органов (из бюджета). Для проверки обоснованности возвращенных сумм налоговой инспекцией в течение 3-х месяцев проводится камеральная проверка. Если факты нарушений не установлены, то в 7-дневный срок после завершения проверки в письменном виде проверяемому лицу сообщается о правомерности проведенного зачета. В случае обнаружения нарушений действующего российского законодательства инспекцией составляется акт проверки, по результатам которого выносится решение в отношении налогоплательщика (либо об отказе в привлечении, либо о привлечении к ответственности). Кроме того, в адрес нарушителя выставляется требование о необходимости возврата излишне полученных сумм НДС и процентов за использование этих денежных средств. При невозврате указанной суммы обязанность по ее возврату в бюджет РФ возлагается на банк, который выдавал гарантию. В противном случае налоговые органы производят списание необходимых денежных средств в бесспорном порядке.

Начиная с 1991 года произошло много изменений в порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, которые помогли устранить некоторые негативные последствия взимания НДС с самого начала его введения. Произошло усовершенствование методики и практики взимания налога, произошло приведения способа исчисления налога по европейским стандартам.

1. Принятые изменения в законодательстве позволили сократить возможные пути отклонения от уплаты налога.

2. Произошло снижение ставки с 28% до 20%, а после до 18%.

3. Произошло улучшение организационной структуры налоговых организаций по функциональному признаку, что позволяет увеличить эффективность налогового контроля за налогоплательщиками.

4. Создание встречных налоговых проверок, позволяющих предотвратить занижение налоговой базы и вычетов по НДС без всяких на то оснований.

5. Произошло усовершенствование документации.

Однако, в данных изменениях осталось много вопросов, которые

необходимо решить для дальнейшего реформирования налога. Для того, чтобы улучшить налог на добавленную стоимость, нужно произвести переход на ставку 10%, позволяющий увеличить количество получаемых средств, и уменьшить попытки уклонения от уплаты налога. Увеличение таможенной пошлины и акцизов, для импортной продукции. Это будет толчком, для уменьшения спроса на ввозимые товары, повышая конкурентоспособность российских товаров.

Администрирование налога на добавленную стоимость должно происходить очень взвешено, не нанося вреда экономике страны, и способствуя производительности труда и росту валового внутреннего продукта.

Использованные источники:

1. Замалетдинова Э.И. Косвенные налоги в России и зарубежный опыт взимания косвенных налогов // Международный бухгалтерский учет. 2011.
2. Налоговый кодекс российской Федерации: Часть 2 (по состоянию на 20.04.2014) [Электронный ресурс]// Консультант Плюс. –2014. - Режим доступа: [http://www/consultant.ru/popular/nalog2](http://www.consultant.ru/popular/nalog2) (дата обращения: 24.04.2014)
3. Кузьмичева И.А., Зимула Е.В. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации /Зимула Е.В., Кузьмичева И.А.//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. -2014.- №8-3.
4. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства / О.Ю. Ворожбит // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. -№5.

*Скок А. М.
студент 3 курса
филиал Брянского Государственного
университета им. ак. И.Г. Петровского
Россия, г. Новозыбков*

ОСНОВЫ ПРОГРАММИРОВАНИЯ В КУРСЕ ИНФОРМАТИКИ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация: данная статья раскрывает основы программирования в курсе информатики в средней школе и описывает основные принципы использования программированного обучения в школе.

Annotation: This article covers the basics of programming in the course of computer science in high school and describes the basic principles for the use of programmed instruction in school.

Ключевые слова: программированное обучение, основы программирования, обучение информатике.

При наличии небольшого объема учебного времени, программирование в базовом курсе может изучаться лишь на уровне введения. Основная задача ограничивается рамками все той же линии компьютера: раскрывается понятие

программного управления работой компьютера. Изучение основ алгоритмизации и программирования в базовом курсе информатики осуществляется на структурных языках программирования BASIC и PASCAL. [1]

“Информатика и ИКТ” один из “молодых” предметов в школьном курсе. Но за счёт стремительного развития и перспектив данного направления также быстро менялись требования к назначению, содержанию и подходам в его преподавании. Реальный уровень знаний по информатике и культура оформления результатов компьютерных работ оставляют желать лучшего;

- ученики не всегда видят практическое применение знаниям, полученным на уроках информатики.

- учащиеся одной возрастной категории имеют разный уровень психологической готовности и уверенности при работе на компьютере. [3]

В условиях информатизации и массовой коммуникации современного общества, стремительного вхождения в нашу повседневную жизнь информационных и коммуникационных технологий особую значимость приобретает подготовка подрастающего поколения в области информатики и ИКТ. [1]

Одним из наиболее интересных вопросов, требующих особого внимания в обучении информатике и ИКТ, является вопрос о системе обучения программированию. В рамках часов, отводимых Примерной программой в базовом курсе информатики и ИКТ на алгоритмизацию и программирование, овладение даже основами программирования представляется весьма сложным. С одной стороны, активно развивающиеся информационные технологии «вытесняют» программирование. Но с другой стороны – олимпиады, различные конкурсы предусматривают наличие у учащихся хороших навыков формализации различных задач, уверенного владения приемами программирования. [2]

Теория программированного обучения начала развиваться в 40-50 гг. XX в. в США, затем в Европе. Она дала импульс к развитию технологии обучения, к разработке теории и практики технически сложных обучающих систем. Программированное обучение - это относительно самостоятельное и индивидуальное усвоение знаний и умений по обучающей программе с помощью компьютерных средств обучения. В традиционном обучении ученик обычно читает полный текст учебника и воспроизводит его, при этом его работа по воспроизведению почти никак не управляется, не регламентируется. Главная идея программированного обучения - это управление учением, учебными действиями обучающегося с помощью обучающей программы, составленной учителем, в которую могут входить различные объекты и средства программированного обучения. [2]

В настоящее время почти установилось мнение, согласно которому существует три разновидности программированного обучения. Это линейные, разветвленные и смешанные программы. [3]

Теоретические основы современной версии линейного

программирования разработал американский психолог Б. Ф. Скиннер, в прошлом профессор Гарвардского университета. Во время конференции, посвященной анализу тенденций развития психологии, которая состоялась в марте 1954 г. в Питтсбурге, он сделал доклад на тему "Наука учения и искусство преподавания", представив в нем общий очерк своей концепции программированного обучения. Программированное обучение появилось в школьной практике и теории образования как точка пересечения трех главных тенденций эпохи ускоренного развития, называемой эпохой научно-технической революции. Эти три тенденции можно сформулировать следующим образом:

- связь науки с практикой,
- автоматизация некоторых действий, выполняемых прежде человеком,
- возрастание роли управления в современной организации разных аспектов жизни.

Эти тенденции современной цивилизации, перенесенные в просвещение, привели в итоге к программированному обучению. [3]

Существует множество средств программированного обучения. В качестве таких средств учителя могут использовать устную речь, инструктируя учащихся или решая с ними различные задачи. Также учитель может использовать бумажные носители информации: карточки, рисунки, схемы, отражающие последовательность действий учащихся для достижения оставленной цели. И, наконец, интерактивные носители информации: презентации, инструкции для работы с приложениями, различные справки и даже голограммы. [2]

В современном мире существует несколько технологий программирования: технология структурного программирования, технология объектно-ориентированного программирования, технология модульного программирования. [1]

Программированное обучение в его современной интерпретации следует рассматривать как одну из форм реализации научно-технического прогресса в сфере народного образования. [2]

Использованные источники:

1. Глушкова С.В., Мельников В.В., Сурядный А.С. Программирование в среде Windows: Учебный курс / Харьков: Фолио; М.: ООО "Издательство АСТ", 2001.
2. Емельченков Е. П., Бояринов Д. А., Козлов С. В. Информационные системы автоматизированной поддержки инновационной деятельности: модели, проектирование и реализация. – Смоленск: Изд-во СмолГУ, 2011.
3. Ильясов А.Н. К вопросу о роли и месте программирования в школьной информатике - <http://www.rusedu.info/PrintArticle101.html>

*Скок А.М.
студент 3 курса
филиал Брянского Государственного
университета им. ак. И.Г. Петровского
Россия, г. Новозыбков*

ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЮ В ШКОЛЕ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ШКОЛЬНИКАМИ ДАННОГО РАЗДЕЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ ПАСКАЛЬ

Аннотация: данная статья показывает целесообразность изучения школьниками основ программирования с использованием языка программирования Паскаль.

Annotation: This article demonstrates the necessity of studying the students the basics of programming using the Pascal programming language.

Ключевые слова: обучение программированию, Паскаль, язык программирования.

В рамках часов, отводимых в базовом курсе информатики и ИКТ на программирование, овладение даже основами программирования представляется весьма сложным. В этой статье я хочу рассказать о том, как мне представляется решение данной проблемы.

Первое – выбор начального языка и системы программирования, которые будут доступны школьнику для восприятия, изучения и овладения. Выбор языка и системы программирования имеет принципиальное значение, т.к. от этого во многом зависит методика изучения курса, содержание и последовательность предъявления учебного материала. [1]

В последнее время наметилась явная тенденция перехода обучения от алгоритмических к объектно-ориентированным языкам с использованием визуальных систем программирования (Pascal, Delphi, Visual C++ и т.д.) , и это совершенно оправданно. Прежде всего, программирование подразумевает написание программы, а что для учащегося означает «программа»? Ответ очевиден, программа – это то, с чем он работает на компьютере каждый день, например, текстовый процессор или Интернет- обозреватель. Для ученика программа – это приложение с графическим оконно-кнопочным интерфейсом. Значит, программа, которую он будет составлять должна быть такой же. Выбор Паскаля для обучения программированию объясняется рядом его достоинств. В частности, этот язык полно отражает идеи структурного программирования. Во-вторых, Паскаль предоставляет гибкие возможности в отношении используемых структур данных. Большое внимание в языке уделено вопросу повышения надежности программ: средства языка позволяют осуществлять достаточно полный контроль правильности использования данных различных типов и программных объектов как на этапе трансляции программ, так и на этапе их выполнения. Благодаря перечисленным возможностям, Паскаль широко применяется не

только в области обучения, но и в практической работе. PASCAL был создан специально для обучения, соответственно синтаксис и структура языка гораздо проще и хорошо усваиваются учениками, программы очень наглядные.[3]

Второе – какова же должна быть методическая структура изучения программирования? С какого возраста нужно начинать этот процесс?

Базовый курс программирования изучается в 9 классе. Наиболее важно удерживать интерес учащихся на первых уроках программирования. Нельзя перегружать их вводом основных понятий, разбором типов данных, объяснением структуры программы и др. На первом уроке по изучению языка программирования (не алгоритмов, а именно конкретного языка) как правило, нужно знакомить учащихся с интерфейсом визуальной системы программирования, который для них является привычным и понятным. На основе написания простейшей программы (например, сумматор 2-х чисел) осваиваем первые понятия, ввод/вывод данных, запуск программы на исполнение, сохранение проекта и т.п. Однако проведенная практическая работа вовсе не обеспечит прочного владения всеми рассмотренными вопросами на следующем уроке. Но зато у учеников появляется «почва под ногами». И так по нарастающей, применяя навыки из предыдущей темы, усложняем задачу. Еще раз отмечу, что в рамках отведенных часов на рассмотрение такой трудной темы тяжело добиться прочных знаний, умений и навыков программирования. Поэтому большое значение имеет самостоятельная работа учащихся по освоению материала. И выполнение домашнего задания – главное в достижении целей обучения. В этих условиях Turbo Pascal оказывается хорошим подспорьем. [2]

Если учитель ставит своей целью не ознакомление с программированием, а формирование специальных навыков для продолжающего обучения, то в таком случае нельзя обойтись без элективных курсов, кружковой подготовки. В заключение хочу сказать, что там, где учитель сам на хорошем уровне владеет основами программирования, вопросы об эффективности использования учебного времени, об организации внеурочной работы, о структуре дидактических разрешений является обобщением существующего опыта преподавания программирования и создание адаптивной методической системы, ориентированной на изучение программирования в общеобразовательной школе. [1]

Использованные источники:

1. Козлов С. В., Емельченков Е. П. Соответствия Галуа. САПР учителя // Системы компьютерной математики и их приложения. Вып. 7. – Смоленск: СмолГУ, 2006.
2. Киселева О. М. Использование математических методов для формализации элементов образовательного процесса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2013. – № 02 (18). – С. 51-57. ART 13001. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13032.htm>.
3. Краевский В.В. Методология педагогики: новый этап: учебное пособие для

студ. Высш. Учеб. Заведений / В.В. Краевский, Е.В.Бережнова. – М.: издательский центр «Академия», 2006.

*Слободян М.Л., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Аннотация

В статье рассматривается специфика экономики северных территорий, социально-экономические показатели развития, реализация государственных программ Ханты-Мансийского автономного округа-Югры

Ключевые слова: северные территории, экономика региона, социально-экономическое развитие, государственное регулирование, государственная программа

Annotation

The article deals with the specifics of the economy of the northern areas, socio-economic development indicators, the implementation of state programs of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug-Yugra

Keywords: northern territory, the region's economy, the socio-economic development, government regulation, a government program

Северные территории России –это уникальные регионы, играющие ключевую роль в устойчивом развитии экономики страны. Более того на сегодняшний день северные территории, благодаря богатейшим запасам полезных ископаемых, являются своеобразным гарантом для мировой экономики в целом. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны на период до 2020 года и в Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу на северные регионы возлагается миссия финансово-экономической поддержки начального перехода страны на инновационный путь развития и своего движения в этом направлении.

Несмотря на то что северные территории выполняют стабилизирующую функцию в развитии российской экономики, сами северные регионы весьма нестабильны в своем развитии. Это объясняется рядом объективных причин. С одной стороны запасы природных ископаемых северных территорий являются стратегическим геополитическим резервом страны, но с другой стороны обрекают эти территории на сырьевую направленность экономики. Функционирование региональной экономики напрямую зависит от конъюнктуры мировых цен на природные ресурсы, в том числе углеводороды, которая в настоящее время весьма нестабильна. Северные регионы

вынуждены решать проблемы функционирования моногородов, диверсификации производства с целью создания новых рабочих мест, обеспечения устойчивости экономики региона. Эти задачи осложняются суровыми климатическими условиями, территориальной удаленностью от экономических и культурных центров, как следствие значительными транспортными расходами, высокими расходами на производство, строительство и удорожанием проживания населения в целом.

Одной из важнейших социальных задач развития, присущей северным территориям, является сохранение традиционных форм хозяйствования и жизненного уклада коренных малочисленных народов, проживающих на данных территориях.

Очевидно, что устойчивое развитие северных территорий невозможно без активной государственной политики регулирования хозяйственной деятельности северных регионов.

Следует отметить, что социально-экономическое положение северных территорий России весьма неоднородно. Показатели социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округ-Югра выгодно отличаются от средних показателей как северных территорий, так и общероссийских (таблица 1).

Таблица 1 – Основные экономические и социальные показатели Ханты-Мансийского автономного округ-Югра

Показатели	Январь - апрель 2016 года	В % к январю - апрелю 2015 года
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами крупных и средних организаций по видам экономической деятельности, млн. рублей в том числе:	1213987,3	89,0
Добыча полезных ископаемых	769991,9	84,5
Обрабатывающие производства	118456,7	87,9
Производство и распределение электроэнергии газа и воды	76166,2	108,8
Объем выполненных работ и услуг по виду деятельности «Строительство» ¹⁾ , млн. рублей	50224,6	82,2
в том числе:		
по крупным и средним организациям	36115,5	81,9
Объем строительно-монтажных работ, выполненных хозяйственным способом, млн. рублей	6904,2	79,0
Ввод в действие жилых домов, общей площади, м ²	117212	104,3
Пассажирооборот автомобильного транспорта, тыс. пасс. км	187837,3	101,2
Грузооборот автомобильного транспорта, тыс. ткм	919489,4	95,8
Среднемесячная начисленная заработная плата в расчете на одного работающего в крупных и средних организациях: номинальная, рублей	67744,8	107,0

Численность официально зарегистрированных безработных, человек	5850	122,1

Такие относительно высокие показатели социально-экономического развития объясняются не только тем, что это ведущий нефтегазоносный регион, но и грамотной государственной политикой, реализуемой на всех уровнях управления. В настоящее время в округе реализуется государственная программа «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 - 2020 годы» Цели программы . развитие конкуренции, повышение качества государственного стратегического планирования и управления, обеспечение благоприятного инвестиционного климата, содействие инновационному развитию, повышение роли малого и среднего предпринимательства в экономике. Общий объем финансирования государственной программы в 2014 - 2020 годах составит 37973827,1 тыс. рублей [2].

В ходе реализации данной программы получили поддержку более 59000 организаций малого и среднего предпринимательства. В результате было создано 412 малых предприятия и 2 310 рабочих мест.

Заключено Соглашение о сотрудничестве по организации выездных ярмарок тюменских товаропроизводителей в автономном округе на 2015 год. Организована розничная торговля с использованием 6672 стационарных торговых объектов, торговой площадью более 1,5 млн. кв.м, в расчете на 1 тыс. жителей 952 кв.м.

В г. Ханты-Мансийске проведена VI межрегиональная агропромышленная выставка УрФО с приглашением крупных сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств Уральского региона.

Проведено 4 заседания Межотраслевого совета потребителей по вопросам деятельности субъектов естественных монополий.

Актуализирован список системообразующих организаций автономного округа, создана рабочая группа по мониторингу их финансово-экономического состояния.

Разработан план мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в автономном округе в 2015 году и на 2016 - 2017 годы; основные показатели прогноза социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.

Подписано Соглашение о сотрудничестве между Правительством автономного округа и ОАО «Газпром нефть» и доп. соглашения с ОАО «НК «ЛУКОЙЛ», Компанией «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.», ОАО «Нефтегазовая компания «Славнефть», ЗАО «СИБУР Холдинг», ОАО «Роснефть», ОАО «Газпром», АО «Конданефть» по реализации мероприятий, направленных на содействие импортозамещению.

Проведена оценка и подготовлено 195 заключений на НПА

относительно социальных и экономических эффектов от предлагаемых новаций в сфере гос. регулирования.

Рассмотрены вопросы о внедрении лучших практик по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в деятельность органов местного самоуправления, о ходе реализации дорожной карты по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в автономном округе за 9 месяцев 2015 года [4].

Несмотря на существенные достижения мероприятий по реализации государственных программ развития округа, в регионе сохраняются проблемы, присущие северным территориям. Это сохраняющееся преобладание сырьевой направленности экономики, слабая транспортная инфраструктура, незначительный рост местного производства товаров и импортозамещения, низкое качество и доступность социальных услуг.

Для успешного решения данных проблем при разработке и реализации региональных государственных программ необходимо иметь единую стратегию развития северных территорий России. Интересы региона должны быть увязаны с целями и задачами общегосударственного значения. Темпы реализации отдельного проекта должны быть согласованы в контексте других как региональных так и межрегиональных проектов с учетом кратко-, средне- и долгосрочных ориентиров государственных программ. Это позволит повысить эффективность государственных мер поддержки экономики региона благодаря синергетическому эффекту от реализации взаимосвязанных проектов.

Использованные источники:

1. Государственные программы: Департамент экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры Режим доступа : <http://www.depeconom.admhmao.ru/deyatelnost/gosudarctvennye-programmy/>
2. Постановление от 9 октября 2013 г. № 419-п О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации»
3. Социально – экономическое положение городских округов и муниципальных районов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в январе - апреле 2016 года: статистический бюллетень / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре. - Х-М., 2016г - 46 с. Режим доступа: http://khmstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/khmstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/
4. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра Режим доступа: <http://www.admhmao.ru/dokumenty/gosudarstvennye-programmy/>

Смирнова Т.А.
студент 2 курс магистратуры
факультет «Кредитно-экономический»
Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются факторы, влияющие на оценку рыночной стоимости компании, влияние дивидендных выплат на капитализацию, проблемы оценки стоимости и прогнозирования доходности финансовых активов.

Ключевые слова: дивидендная политика, дивиденды, капитал, капитализация, рыночная стоимость компании, акции.

В современной рыночной экономике одним из приоритетных направлений инвестиционного развития является эффективное функционирование предприятий различных областей производства и применения.

Каждому предприятию необходимо оценить создавшуюся рыночную обстановку для того, чтобы правильно распорядиться в сложившейся ситуации своими внутренними активами и предпринять эффективные управленческие решения, которые смогли бы отвечать рыночной ситуации и тенденциям ее развития, сложившимся в России, а также – особенностям конкретного вида производства, способного помочь выстоять в борьбе с конкурентами.

Главной составляющей любого экономического субъекта является его капитал в денежной или вещественной форме. Именно капитал считается важнейшим фактором, характеризующим производство.

Оценка рыночной стоимости компании основывается на теории, согласно которой, свободный рынок может учитывать различные факторы, способные оказать влияние на цену компании. Именно в результате биржевых торгов, где представлены реальные цены настоящего времени, можно, определить истинную стоимость компании.

Капитализация взаимоувязана с эффективностью производства. Ведь как оценивается деятельность компании на рынке наглядно может показать именно ее стоимость. Показатели оценки рыночной стоимости компании напрямую зависят от достигнутой эффективности производства. С другой стороны, уровень рыночной капитализации – один из факторов хозяйственной устойчивости производства, а, следовательно, и повышения его эффективности. На капитализацию оказывает влияние большое количество внутренних и внешних факторов.

Проблеме формирования дивидендной политики в странах с развитой и развивающейся рыночной экономикой отводятся большое количество научных работ и трудов, многочисленные периодические издания и статьи. С точки зрения теоретического подхода к процессу формирования дивидендной

политики, исследователи рассматривают данный процесс наряду с другими с позиции его воздействия на рыночную стоимость компании и его оказания на благосостояние акционеров.¹¹⁵

Помимо этого, дивидендная политика оказывает влияние и на многие аспекты управления финансами компании, к которым относятся: движение денежных и финансовых средств, ликвидность, структура капитала, цена акций и стоимость бизнеса.

Дивидендная политика в России является еще пока молодым направлением и одним из наименее изученных. В современном мире инвестиции в отечественные компании с целью получения дивидендного дохода только начинают приобретать свою популярность.

Проблемы оценки стоимости и прогнозирования доходности финансовых активов напрямую связаны с вопросами доступности капитала. Особенно актуальными данные проблемы становятся в условиях, когда наблюдается масштабная нестабильная ситуация на финансовых рынках, в условиях извлечения капиталов из инвестиций, череды банкротств, а также замедления темпов экономического роста.

Рыночная стоимость компании (или ее рыночная капитализация) может быть определена как суммарная рыночная стоимость ее акций, котирующихся на рынке. С точки зрения акционера, желающего получить доход путем продажи акций компании, именно эта оценка является приоритетной. При этом на изменение стоимости компании будут влиять как экономические факторы (такие, как прибыль, выплачиваемые дивиденды, балансовая стоимость компании), так и другие, например, политические.¹¹⁶

Важность рассмотрения вопроса влияния дивидендных выплат на капитализацию компании заключается в том, что выбор рациональной дивидендной политики позволяет не только максимизировать благосостояние акционеров компании, но и повышать ее инвестиционную привлекательность, тем самым обеспечивая финансирование производственной деятельности. Эффективность дивидендной политики и влияние ее на рыночную стоимость компании является актуальным вопросом для компаний-эмитентов, желающих повысить свою инвестиционную привлекательность и обеспечить интересы своих акционеров.

Рынок всегда реагирует на информацию, малейшие колебания влекут за собой непосредственные изменения. Информация, способна оказать то или иное влияние на оценку стоимости компании. Это наблюдается как при макроэкономических изменениях (например, информация о начале войны или ожидаемой засухе), так и микроэкономических (например, упадке

¹¹⁵ Айрапетян А.А., Канкиа А.Г. «Влияние выбора дивидендной политики на инвестиционную привлекательность компании на современном этапе» // Гуманитарные научные исследования – Июнь 2012, № 6, <http://human.snauka.ru/2012/06/1449>

¹¹⁶ Абалкина Т.В., Абалкин А.А. «Дивидендная политика и ее влияние на стоимость компании» // Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ), Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2013, № 5, стр. 1–6

производства или образование безработицы). Информация, которая стала доступна большому кругу лиц способна мгновенно изменить оценку стоимости компании рынком, и ее акции могут упасть или возрасти в цене в несколько раз.

Если рыночная капитализация положительно реагирует на принимаемые управленческие решения (операционные, финансовые или инвестиционные), то в таком случае можно сделать вывод, что принимаемое решение является положительным для благосостояния владельцев капитала и может трактоваться как рычаг создания стоимости.

При решении вопроса о распределении прибыли очень важно проведение обоснованной дивидендной политики не только на уровне компании, но и в аспекте движения рыночных курсов акций на фондовых биржах. Это связано с тем, что изменение курсов акций служит для инвестора основной информацией о работе конкретного эмитента. Последовательная и понятная инвесторам дивидендная политика является необходимым элементом стратегии компании, ориентированной на долгосрочный рост капитализации.

Современные компании существуют в агрессивной информационной среде. Как только компания появляется на рынке, она вовлекается в мощный информационный поток, становясь одним из источников информации. Источниками новостей в этом информационном потоке может быть сама компания, ее конкуренты, органы власти и др.

Степень важности дивидендных выплат рассматривается также со стороны интересов мажоритарных и миноритарных акционеров. Для крупных акционеров, акции впервые очередь важны как инструмент для осуществления контроля над компанией, дивидендный же доход при этом не столь существен. Для миноритарных акционеров – дивидендные выплаты наоборот являются первоочередными.¹¹⁷ Необходимо учитывать то, для каких целей инвесторы заинтересованы в приобретении акции. Если, для получения дохода – то дивидендная политика становится самым важным фактором, а если в управленческих целях, то дивидендная политика уже не самый важный фактор.

Событие об изменении дивидендов оказывает влияние на стоимость акции, следовательно и на капитализацию компании. Однако хочется заметить, что данная зависимость неординарна при наблюдении компаний на различных временных интервалах. Не всегда влияние дивидендов на стоимость компании является первоочередным. В современном мире наблюдается нестабильная политическая ситуация и любое событие, происходящее в мире оказывает влияние на стоимость предприятия. Особенно это касается компаний, которые в первую очередь подвержены

¹¹⁷ Теплова Т.В. «Влияние дивидендных выплат на рыночную оценку российских компаний: эмпирическое исследование методом событийного анализа на российских и зарубежных торговых площадках» // Аудит и финансовый анализ, 2008, № 2, стр. 1-15

геополитическим рискам. В таких ситуациях фактор дивидендных выплат при расчете капитализации компании уходит на второй план.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
2. Абалкина Т.В., Абалкин А.А. «Дивидендная политика и ее влияние на стоимость компании» // Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ), Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2013, № 5, стр. 1–6;
3. Айрапетян А.А., Канкиа А.Г. «Влияние выбора дивидендной политики на инвестиционную привлекательность компании на современном этапе» // Гуманитарные научные исследования – Июнь 2012, № 6, <http://human.snauka.ru/2012/06/1449>
4. Теплова Т.В. «Влияние дивидендных выплат на рыночную оценку российских компаний: эмпирическое исследование методом событийного анализа на российских и зарубежных торговых площадках» // Аудит и финансовый анализ, 2008, № 2, стр. 1-15

Солина Е.Е.

старший преподаватель

Никишина Ю.В.

студент 4 курса

Московский государственный университет путей сообщения

Императора Николая II (МГУПС (МИИТ))

Россия, г. Москва

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: статья посвящена исследованию форм мотивации персонала. Научная новизна статьи состоит в выделении форм мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация, формы мотивации, персонал, организация, страхование.

Abstract: The article investigates the forms of motivation. Scientific novelty of the article is to separate forms of personnel motivation.

Keywords: motivation, forms of motivation, personnel, organization, insurance.

Мотивация играет большую роль в системе управления персоналом, является базовой функцией менеджмента. Е.П. Ильин отмечает, что «единственный способ заставить человека сделать что-либо – это сделать так, чтобы он сам этого захотел»[12, С. 42].

Набор базовых функций представлен на рисунке 1.



Рисунок 1. – Базовые функции менеджмента

Источник [14, С. 30].

Индивидуальная производительность, а также эффективность работы организации в целом находится в прямой и довольно очевидной зависимости от степени мотивированности сотрудников. Мотивация может компенсировать многие недочеты в других функциях, к примеру, недостатки в планировании, организации, контроле. При этом слабую мотивацию практически невозможно чем-либо компенсировать и восполнить.

В силу этого важнейшей функцией руководителя является мотивирование исполнителей: создание, становление и поддержание мотивации сотрудников[2, С. 63].

Четкого и общепринятого определения понятия мотивации не существует. Различные авторы характеризуют мотивацию с учетом специфики научного направления.

Сам термин «мотив» происходит от лат. moveo – «двигаю». Впервые термин «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины»[13, С. 68].

В широком смысле, мотив – это все, что вызывает активность человека: его потребности, инстинкты, влечения, эмоции, установки, эталоны и т. п.[19]

Мотив по мнению профессора Т.Ф. Бурнса, находится внутри человека. Другими словами, мотив – это совершенный образ во внутреннем плане сознания человека, но это не просто безупречное представление, а энергетически насыщенный образ важного, потребностно-значимого предмета[3, С. 76].

В.М. Шепель термин «мотивация» рассматривает как:

- осмысление индивидом ситуации, выбор и оценка всевозможных моделей поведения, их предполагаемых итогов и формирования на данной базе мотивов;

- относительно стабильная система мотивов, определяющая поведение данного субъекта[24, С. 145].

В.И. Курбатов трактует понятие «мотивация», как внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и методы его инициирования, побуждения[15, С. 16].

По мнению Э.А. Уткина, «мотивация - это состояние личности, определяющее уровень активности и направленности действий человека в определенной ситуации»[21, С. 22].

В.В. Глухов дает следующее определение понятию «мотивация», что «это побуждение к интенсивной деятельности личностей, коллективов, групп, связанное со стремлением удовлетворить конкретные потребности»[6, 186].

В представленных определениях российских исследователей мотив характеризуется двумя составными элементами: деятельность и направленность.

В свою очередь зарубежные исследователи Э. Шей, М. Мескон, Ф. Хедоури под мотивацией считали «процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения собственных целей или целей организации»[23,

С. 205].

Исходя из всего вышесказанного, под термином «мотивация», понимается, во-первых, побуждение, навязанное извне, во-вторых, – самопобуждение.

Эффективная работа страховой компании зависит от форм и методов мотивации персонала.

Существует огромное множество форм и методов стимулирования сотрудников к продуктивному труду. Все дело в том, что каждая компания работает по индивидуальному графику, соответственно на разные коллективы может иметь воздействие разных форм мотивации сотрудников к труду.

В научной литературе выделяют следующие формы мотивации персонала, согласно определённому классификационному признаку.

Формы мотивации персонала по *основным группам потребностей*:

- материальная (стремление сотрудника к достатку);
- трудовая (содержание и условия работы);
- статусная (стремление индивида занять более высокое положение в команде, отвечать за более сложную и квалифицированную работу).

Формы мотивации персонала по *используемым способам*:

- нормативная (воздействие с помощью информирования, внушения, убеждения);
- принудительная (использование угрозы неудовлетворения потребностей, принуждения, власти);
- стимулирование (косвенное воздействие на личность, блага и стимулы, побуждающие сотрудника к нужному поведению).

Виды мотивов по *источникам возникновения*: внутренняя и внешняя. Внешние мотивы – это воздействие извне, с помощью определенных правил поведения в коллективе, через приказы и распоряжения, оплату работы и т.д. Внутренние мотивы – это воздействие изнутри, когда сам человек формирует мотивы (например, познание, страх, желание достичь определенной цели или результатов, и т.п.). Последний вид стимулирования гораздо эффективнее, чем первый, поскольку работа выполняется качественнее и на нее тратится меньше усилий.

Виды мотивации персонала по *направленности на достижение целей и задач организации*: положительная и отрицательная. Положительная – это персональные бонусы и премии, поручение наиболее важной работы и VIP-клиентов и т.д. Отрицательная – это различные замечания, выговоры и взыскания, психологическая изоляция, перевод на нижестоящую должность и т.п. Причем все виды взысканий должны доводиться и объясняться всему коллективу, а не только конкретному индивиду.

Проанализировав теоретическую сторону вопроса, рассмотрим ее практическое применение в конкретной страховой компании. МетЛайф[15] очень много уделяет внимание стимулированию и мотивации труда. В связи с тем, что заработная плата у работников в большинстве случаев не очень высокая, то естественно, увеличивается значение удовлетворения социальных

потребностей работника, а именно, творческое развитие персонала, рост квалификации, возможности роста и продвижения по службе.

В своей деятельности руководитель использует элементы мотивирования персонала и повышения стимулирования эффективности деятельности подчиненных (см. рисунок 2).



Рисунок 2. – Фактические элементы системы мотивации в МетЛайф

При этом, вследствие анкетирования сотрудников организации, были выявлены следующие их текущие мотивационные предпочтения (см. рисунок 3). Было опрошено 30 сотрудников организации.

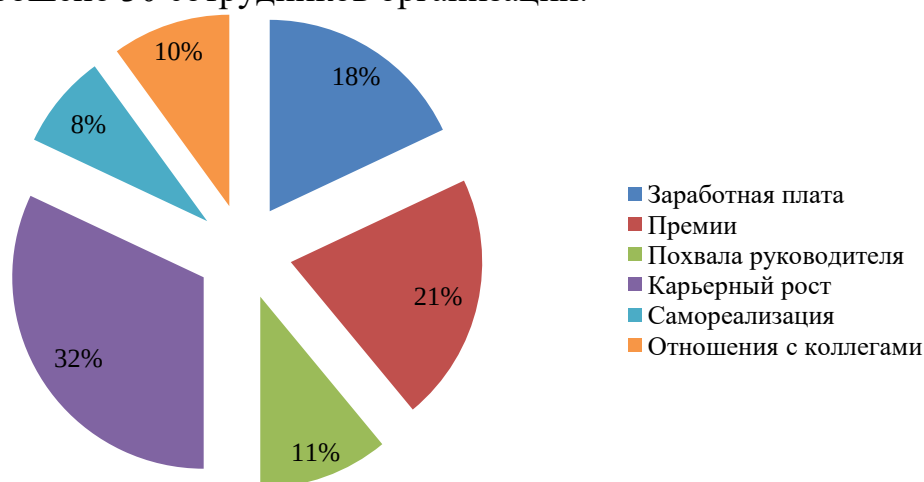


Рисунок 3. – Структура текущих мотивационных факторов для персонала МетЛайф, %

По результатам анкетирования и изучения действующей системы мотивации можно сделать вывод о частичном учете мотивационных факторов в деятельности руководителем организации. Так, факторы заработной платы, премирования, похвалы от руководителя – используются, а вот возможность карьерного роста, самореализация и отношения с коллегами – пока мало учтены.

Таким образом, проанализировав мотивацию персонала, во-первых, были определены основные формы мотивации персонала, применяемые на предприятиях. Во-вторых, выделены конкретные формы мотивации персонала Метлайф, в частности, премии, грамоты, материальная помощь.

Использованные источники:

1. Алексеенко А.М., Попова М.В. Система материального стимулирования труда: Учебное пособие. – М.: МГУПС (МИИТ), 2015. – 96 с.
2. Букин С.В. Менеджмент. - СПб.: Питер, 2011. – 563 с.
3. Бурнс Т.Ф. Культура менеджмента. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 385 с.
4. Васютина Е.С. "Ресурсное проклятие" в контексте воспроизводства человеческого капитала // Человеческий капитал. 2012. № 5 (41). – С. 45-49.
5. Выгнанов А. «Двойной диплом» к двойному юбилею // Транспортная стратегия – XXI век. 2016. Т. 32. – С. 35.
6. Глухов В.В. Менеджмент: для экономических специальностей. СПб: Питер Пресс, 2011. – 463 с.
7. Городулина В.В. Основные мероприятия по формированию механизма и технологий инновационного развития региона // Вестник экономической интеграции. 2013. № 5-6 (62-63). – С. 139-144.
8. Гришина Н.В., Дорошенко А.А. Organizational theory: Конспект лекций. – М.: МГУПС (МИИТ), 2015. – 89 с.
9. Гусарева Н.Б., Скударева Н.З., Царитова К.Г. Дифференциация доходов в обществе // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 12 (84). – С. 41.
10. Евсеенко А.В., Огрызко К.В. К разгадке феномена российского кризиса // ЭКО. 2010. № 11. – С. 115-133.
11. Ерохин С.Г., Королькова Н.А. Способы мотивации научной деятельности студентов высших учебных заведений // В сборнике: Особенности формирования и развития профессорско-преподавательского состава высшей школы Сборник научных трудов. Москва, 2010. – С. 106-110.
12. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. - СПб.: Питер, 2011. – 371 с.
13. Кивалов А.Я. Управление персоналом в организации / А.Я. Кивалов, А.И. Сапега. - М.: Наука, 2011. – 450 с.
14. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник для бакалавров. - М.: Юрайт, 2012. – 523 с.
15. Курбатов В.И. Судьба лидера в коллективе // Социум. - 2014. - №4. – С. 15-21.
16. Официальный сайт страховой компании «МетЛайф» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.metlife.ru>
17. Романова А.Т., Выгнанова М.А., Алексеенко А.М. Экономика фирмы. Часть 1: Курс лекций. – М.: МИИТ, 2015. – 101 с.
18. Солина Е.Е. Достойный уровень жизни человека в инновационной экономике // Вестник экономической интеграции. Научно-практический журнал. 2014. № 6 (75). – С. 74-80.
19. Солина Е.Е. Инвестиции в образование как фактор развития человеческого

капитала // В сборнике: Аспирантский сборник №1(47) в 3 частях. Москва, 2013. – С. 93-98.

20. Теория управления: учебник / под ред. А.Л. Гапоненко. - М.: Издательство РАГС, 2012. – 411 с.

21. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент. - М.: ЭКМОС, 2013. – 382 с.

22. Царитова К.Г. Актуальные подходы к социальному управлению предприятием // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10 (58). – С. 59.

23. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. - М.: Знание, 2011. – 310 с.

24. Шепель В.М. Управленческая психология. - М.: Просвещение, 2012. – 341 с.

25. Шпилина Т.М., Дятлова О.В. Молодежная неформальная занятость как современная проблема российского рынка труда // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 5 (77). – С. 24.

*Солина Е.Е.
старший преподаватель
Горячева К.Б.
студент 4 курса*

*Московский государственный университет путей сообщения
Императора Николая II (МГУПС (МИИТ))
Россия, г. Москва*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: статья посвящена исследованию финансовой устойчивости страховой компании. Научная новизна статьи состоит в выделении критериев анализа финансовой устойчивости страховой компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, оценка, страхование, организация.

Abstract: the article is devoted to research the financial stability of the insurance company. Scientific novelty of the paper is the allocation criteria analysis of the financial stability of the insurance company.

Keywords: financial sustainability, evaluation, insurance, organization.

Финансово-экономической устойчивостью страховщика является его способность по выполнению принятых на себя обязательств по договорам страхования при любых изменениях экономической конъюнктуры рынка. Основа финансовой устойчивости страховщика проявляется в наличии у последних оплаченного уставного капитала и страховых резервов, а также системы перестрахования)[12].

Чтобы получить достоверную информацию о данных финансовой устойчивости страховой организации, как правило, используются ряд методов по проведению финансового анализа, который опирается на 4 основные

критерия оценки:

1. ликвидность (платежеспособность) организации;
2. рентабельность (прибыльность) деятельности;
3. деловая активность организации;
4. оборачиваемость финансовых ресурсов.

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов (распределение и использование), которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска[5, С. 73.]. Финансовая устойчивость (стабильность) – это не только отсутствие кризисов. Финансовое состояние может считать стабильным, если:

- облегчает эффективное распределение экономических ресурсов, как в пространстве, так и во времени, а также другие финансово-экономические процессы (например, сбережение и инвестирование средств, кредитование и заимствование, образование и распределение ликвидности, формирование цен активов и в конечном итоге накопление богатства и рост производства);
- позволяет оценивать, котировать и распределять финансовые риски и осуществлять управление ими;
- сохраняет способность выполнять эти важные функции даже перед лицом внешних потрясений или при усилении диспропорций.

Признаками финансовой стабильности являются:

- нормальная платежеспособность
- достаточная ликвидность
- высокая адаптация к среде
- здоровая структура баланса
- отсутствие отклонений от финансовых нормативов

Финансовую устойчивость организации можно охарактеризовать системой абсолютных и относительных показателей.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, которые характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования[5, С. 73.].

Общая величина источников запасов и затрат:

ЗЗ = строка 210 баланса

Показатели, отражающие различную степень охвата разных видов источников, используется для характеристики источников формирования запасов и затрат.

1. Наличие собственных оборотных средств:

СОС = Капитал и резервы – Внеоборотные активы

или

СОС = строка 490 – строка 190.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных средств (функционирующего капитала) для формирования запасов и затрат:

**ФК = (Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства) –
Внеоборотные активы**

или

$$\text{ФК} = (\text{строка 490} + \text{строка 590}) - \text{строка 190}.$$

3. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат:

$$\text{ВИ} = (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные кредиты и займы}) - \text{Внеоборотные активы}$$

или

$$\text{ВИ} = (\text{строка 490} + \text{строка 590} + \text{строка 610}) - \text{строка 190}.$$

Этим трем показателям наличия источников средств для формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств:

$$\pm \text{ФСОС} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}.$$

2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных источников средств формирования запасов:

$$\pm \text{ФФК} = \text{ФК} - \text{ЗЗ}.$$

3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников средств формирования запасов и затрат.

$$\pm \text{ФВИ} = \text{ВИ} - \text{ЗЗ}.$$

Финансовая устойчивость в сфере страховой деятельности несколько отличается от этого же понятия в других секторах экономики. Эта специфика проявляется в том, что основную часть своих активов страховщик формирует за счет привлеченных средств, однако сроки и размеры предстоящих выплат страхователям он может оценить с большой степенью вероятности (в то время как любая другая организация точно знает, когда и сколько она должна заплатить деловым партнерам). Это обстоятельство заставляет страховщика при выполнении своих страховых обязательств ориентироваться не только на средства страховых резервов, специально предназначенные для осуществления страховых выплат, но и на собственные средства, свободные от выполнения любых других обязательств.

Потребность в анализе и оценке ликвидности баланса возникает в условиях усиления финансовых ограничений и необходимости оценки кредитоспособности организации. Главной целью анализа ликвидности баланса является оценка кредитоспособности организации, т.е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует срокам погашения платежных обязательств [5, С. 77.].

Ликвидность баланса отличается от ликвидности активов тем, что она определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства (чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность).

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу (сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в

порядке убывания ликвидности) с обязательствами по пассиву (сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков).

В зависимости от степени ликвидности активы организации группируются следующим образом.

1. *Наиболее ликвидные активы* (A1) – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

2. *Быстро реализуемые активы* (A2) – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3. *Медленно реализуемые активы* (A3) – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

4. *Трудно реализуемые активы* (A4) – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

1. *Наиболее срочные обязательства* (П1) – к ним относится кредиторская задолженность.

2. *Краткосрочные пассивы* (П2) – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.

3. *Долгосрочные пассивы* (П3) – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

4. *Постоянные пассивы или устойчивые* – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполняются следующие условия:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у организации собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

В настоящей статье оценим финансовую ликвидность на основе баланса ПСАО «ИНГОССТРАХ»[14] за период 2013-2015гг. Анализ проведем

попарным сравнением 4 групп активов и, соответственно, пассивов и представлен в таблице:

Таблица 1. – Анализ ликвидности баланса ПСАО «ИНГОССТРАХ»
(тыс. руб.)

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
A1	3111038	3271559	1555127	П1	2357099	5288545	3714701
A2	14856374	18077363	18085633	П2	1432548	1728558	3781370
A3	19059597	15735268	19728102	П3	69176816	68306185	78384925
A4	58081377	62523090	81084654	П4	22141923	24283992	34572520
Баланс	95108386	99607280	120453516	Баланс	95108386	99607280	120453516
Платежный излишек (недостаток)							
2013г.		2014г.		2015г.			
753939		-2016986		-2159574			
13423826		16348805		14304263			
-50117219		-52570917		-58656823			
35939454		38239098		46512134			

Соотношение активов и пассивов баланса страховой организации ПСАО «ИНГОССТРАХ» за 2013-2015гг. представлено ниже:

2013г.: $A1 > П1$ $A2 > П2$ $A3 < П3$ $A4 > П4$

2014г.: $A1 < П1$ $A2 > П2$ $A3 < П3$ $A4 > П4$

2015г.: $A1 < П1$ $A2 > П2$ $A3 < П3$ $A4 > П4$

Проведя анализ данных видно, что ликвидность бухгалтерского баланса ПСАО «ИНГОССТРАХ» можно охарактеризовать как недостаточную, так как соотношение активов и обязательств организации не соответствует нормативным показателям, так как единовременно не выполняются следующие условия: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

За 2014-2015гг. наблюдается недостаток платежных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, который увеличился за 2 года.

Данная ситуация свидетельствует о недостаточной платежеспособности организации и отражает не способность организации расплачиваться по своим обязательствам. Платежный излишек с 753939 тыс. рублей снизился до – 2159574 тыс. рублей за 2013-2015гг.

Проанализируем финансово-экономического состояния предприятия с помощью финансовых коэффициентов в таблице (см. таблицу 2-4).

Таблица 2. – Факторные показатели, тыс. руб.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
ао	37027009	37084190	39368862
ко	1432548	1728558	3781370
дс	3111038	3271559	1555127

По данным таблицы можно сделать выводы, что в целом произошло отрицательное изменение на 2033076 тыс. руб.

Проанализировав динамику перспективной ликвидности организации,

можно сказать, что на протяжении всего исследуемого периода показатель имеет отрицательное значение.

Таблица 3. – Анализ показателей платежеспособности ПСАО «ИНГОССТРАХ»

Показатель	Формула расчета	2013г.	2014г.	2015г.
Текущая ликвидность	$(A1+A2) - (П1+П2)$	14177765	14331819	12144689
Перспективная ликвидность	$A3-П3$	- 50117219	- 52570917	- 58656823
Общий показатель ликвидности	$\frac{(A1+0,5*A2+0,3*A3)}{(П1+0,5*П2+0,3*П3)}$	0,68	0,64	0,57
Коэффициент текущей ликвидности,	OA/KO	25,85	21,45	10,41
Коэффициент срочной ликвидности	$ДС/KO$	2,17	1,89	0,41

Нормативное значение показателя общей ликвидности $\Rightarrow 1$. В период с 2013 года по 2015 год наблюдается отрицательная динамика общего показателя ликвидности, при этом значение показателя ниже допустимого уровня, это означает, что организация неликвидна.

Нормативное значение показателя текущей ликвидности $\Rightarrow 1,5$ и за исследуемый период снизился почти в 2 раза и составил 10,41 пункт это означает, что на 1 рубль краткосрочных обязательств приходится 10,41 рубля оборотных средств, таким образом, выполняется условие нормальной обеспеченности организации оборотными средствами для покрытия краткосрочных обязательств.

Нормативное значение показателя срочной ликвидности $\Rightarrow 0,2$. Проанализировав динамику коэффициента срочной ликвидности, можно сказать, что в общем, данный показатель снизился на 1,76 пункта. На начало 2013 года коэффициент был равен 2,17, что говорит о высокой даже излишней ликвидности, но на конец 2015 года коэффициент снизился до 0,41, что говорит о ликвидности организации и о том, что 40% краткосрочных обязательств организация покрывает за счет денежных средств.

Подводя общий итог, можно сделать вывод о том, что коэффициенты ликвидности страховой компании ПСАО «ИНГОССТРАХ» выше нормативов, что свидетельствует о способности организации отвечать по своим обязательствам.

Проведение анализа финансовой устойчивости страховой организации позволяет выявить способность ей выполнять свои обязательства перед другими субъектами хозяйствования при любой неблагоприятной ситуации, как в настоящем, так и в будущем.

В условиях внешней нестабильности развития большое значение

приобретает анализ того, как осуществляется управление финансовой устойчивостью предприятия. От правильного выбора его модели зависит как управление финансовым обеспечением компании или предприятия, так и финансовая стабилизация на макро- и микроэкономическом уровне и экономическая независимость в целом.

Расчет показателей финансовой устойчивости представим в таблице. Также в таблице представим факторные показатели.

Таблица 3. – Факторные показатели, тыс. руб.

Показатель	2013	2014	2015
ск	2500000	17500000	17500000
к	22141923	24283992	34572520
ср	69176816	68306185	78384925
но	500748	1685383	2835959
пср	2932455	12449619	1021866

Проанализировав динамику доли собственного капитала во всем капитале можно сказать, что в период с 2013 года по 2015 год коэффициент вырос на 39,33 пунктов и составил на конец 2015г. 50,62%. Поэтому можно сделать вывод, что организация обеспечена собственным капиталом наполовину.

Таблица 4. – Анализ показателей финансовой устойчивости ПСАО «ИНГОССТРАХ»

Показатель	Формула расчета	2013г.	2014г.	2015г.
коэффициент доли собственного капитала во всем капитале	СК/К	11,29	72,06	50,62
коэффициент доли страховых обязательств в капитале компании	СР/К	312,42	281,28	226,73
коэффициент доли не страховых обязательств в капитале компании	НО/К	2,26	6,94	8,20
коэффициент достаточности собственного капитала для покрытия страховых обязательств	СК/(СР-ПСР)	0,36	31,33	22,62

Исходя из полученных результатов видно, что коэффициент доли страховых обязательств в анализируемом периоде снизился на 85,7 пунктов и составил 226,73% от общего капитала организации, данное значение показателя вполне высокое и говорит о том, что объем страховых операций организации также очень высок.

Проанализировав изменения коэффициента доли не страховых обязательств можно сказать, что, данный коэффициент слегка колебался, выросло на 5,94 пункта к концу анализируемого периода составил всего 8,2%, т.е. не страховые обязательства организации составляют 8,2% от ее общего капитала. Это говорит о том, что зависимость организации от кредиторов очень низкая.

Анализ коэффициента достаточности собственного капитала для покрытия страховых обязательств, можно сказать, что в общем, в период с 2013 года по 2015 год коэффициент увеличил свое значение на 22,56%, что

говорит о том, что организация большую часть рисков берет на себя, а не передает в перестрахование, но все же снижение значения данного коэффициента положительно сказывается на финансовой устойчивости организации.

Оценим риска потери финансовой устойчивости в таблице.

Таблица 5. – Оценка риска потери финансовой устойчивости ПСАО «ИНГОССТРАХ»

№ п.п	Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение (+;-)	
					тыс. руб.	в %
1	2	3	4	5	6	7
1	Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	364927	300422	225168	-139759	61,70
2	Наличие собственных оборотных средств (СОС)	- 35939454	- 38239098	- 46512134	- 10572680	129,42
3	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников – функционирующий капитал (ФК)	34593998	31752470	35608747	1014749	102,93
4	Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ВИ)	36951097	37041015	39323448	2372351	106,42
5	$\pm \Phi^c = СОС - ЗИЗ$	- 36304381	- 38539520	- 46737302	- 10432921	128,74
6	$\pm \Phi^{cd} = СДИ - ЗИЗ$	34229071	31452048	35383579	1154508	103,37
7	$\pm \Phi^o = ОВИ - ЗИЗ$	36586170	36740593	39098280	2512110	106,87
8	Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $\bar{S}(\Phi) = \{S(\pm \Phi^c); S(\pm \Phi^{cd}); S(\pm \Phi^o)\}$	ФС < 0; ФД > 0; ФО > 0	ФС < 0; ФД > 0; ФО > 0	ФС < 0; ФД > 0; ФО > 0		
9	Тип финансовой устойчивости	Нормальная устойчивость финансового состояния			-	-
10	Зона предпринимательского риска	Характеризуется высоким уровнем деятельности организации и отсутствием нарушений финансовой дисциплины			-	-

Подводя итоги по части анализа финансовой устойчивости организации можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость и платежеспособность ПСАО «ИНГОССТРАХ» находится на достаточном уровне.

Проанализировав деятельность ПСАО «ИНГОССТРАХ» и подводя общий итог анализа финансового состояния организации, можно сказать, что, не смотря на снижение значений некоторых показателей, компания достаточно ликвидная, так как практически все рассчитанные показатели выше нормативных, и, следовательно, организация отвечает по своим

обязательствам.

Использованные источники:

1. Банк В.В., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. — М.: Проспект, 2009. — 352с.
2. Бубнова Г.В., Выгнанов А.А., Романова А.Т. и др. Критерии оценки и мониторинга инвестиционных проектов на основе выгод объектов транспортной деятельности и пользователей транспорта. М.: МИИТ, 2008.
3. Васютина Е.С., Огрызко К.В. Проблемы минимизации инфляционной инерции в условиях девальвации национальной валюты // Казанская наука. 2015. № 12. — С. 34-36.
4. Выгнанов А. «Двойной диплом» к двойному юбилею // Транспортная стратегия – XXI век. 2016. Т. 32. — С. 35.
5. Герасимов Б.И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 160 с.
6. Городулина В.В. Основные мероприятия по формированию механизма и технологий инновационного развития региона // Вестник экономической интеграции. 2013. № 5-6 (62-63). — С. 139-144.
7. Гришина Н.В., Дорошенко А.А. Organizational theory: Конспект лекций. — М.: МГУПС (МИИТ), 2015. — 89 с.
8. Гусарева Н.Б., Скударева Н.З., Царитова К.Г. Дифференциация доходов в обществе // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 12 (84). — С. 41.
9. Дятлова О.В. Порядок определения экспортных операций и курсовых разниц в соответствии в МСФСО//Экономика и предпринимательство. 2015. № 3-2 (56-2). — С. 760-764.
- 10.Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.
- 11.Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предп.: учеб. — М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2010. — 421 с.
- 12.Мамедова Э.А., Шахвердиева З.Т. Анализ финансовой устойчивости страховщика и оценка страховых операций // Проблемы современной экономики. 2014. N 1 (37); URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3472>
- 13.Матраева Л.В., Ерохин С.Г. Предпосылки регионализации деятельности ТНК в постиндустриальной экономике // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № S9. — С. 51-55.
- 14.Официальный сайт ПСАО «ИНГОССТРАХ» // [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.ingos.ru/ru/>
- 15.Романова А.Т., Выгнанова М.А, Алексеенко А.М. Экономика фирмы. Часть 1: Курс лекций. — М.: МИИТ, 2015. — 101 с.
- 16.Руднев В.Д., Шпилина Т.М. Социально-экономические проблемы безработицы и нерациональной занятости в России // Социальная политика и

социология. 2015. Т. 14. № 5 (112). – С. 134-141.

17.Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2011. – 649с.

18.Солина Е.Е., Ерохин С.Г., Шпилина Т.М., Солодуха П.В. Методические основы организации курса «Экономическая теория (политэкономия)» для бакалавров неэкономического профиля // Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). – С. 851-857.

19.Солина Е.Е. Роль предприятий в воспроизводстве человеческого капитала // В сборнике: Приоритеты социально-экономического развития постиндустриального общества Научные чтения факультета социального страхования, экономики и социологии труда 06.02.2013. 2013. – С. 134-142.

20.Страхование: учебник для бакалавров /под ред. Л.А.Орланюк-Малицкой и С.Ю.Яновой. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд. Юрайт, 2012. – 869 с.

21.Царитова К.Г. Актуальные подходы к социальному управлению предприятием//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10 (58). – С. 59.

22.Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности — М.: «Инфра — М», 2009. – 307с.

Сопромадзе М.В.
студент 1 курс магистратуры
факультет «Экономика и менеджмент»
Национальный исследовательский университет
«Московский институт электронной техники»
Россия, г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ

Для того чтобы грамотно управлять финансовой активностью предприятия, необходимо разобраться в ее определении.

Под финансовой активностью в общем виде понимают применение ряда техник и процедур, которые частные лица и организации используют для управления своими финансами.[4].

В более узком смысле с точки зрения управления компанией под финансовой активностью следует понимать определенные (заданные) темпы роста финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающихся совокупностью целенаправленных мероприятий, воздействий. [1]

Финансовая активность рассматривается как необходимый элемент деловой активности, которая в свою очередь является составной частью системы управления предприятием.[1]

Также важно осознавать, каким принципам должно соответствовать управление финансовой активностью.

Концепция управления финансовой активностью предполагает удовлетворение следующим принципам:

1) взаимосвязанности деятельности в сфере финансов с другими видами

деятельности предприятия. Предприятия — это системы, которые состоят из элементов. Поэтому при разработке механизма управления необходимо учитывать взаимосвязанность финансовой активности с другими видами активности (производственной, инвестиционной, инновационной и т.п.);

2) комплексному характеру формирования решений. Все финансовые решения в области формирования, распределения и использования финансовых ресурсов теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечную величину финансовой активности предприятия. В ряде случаев это воздействие может носить противоречивый характер. Поэтому управление финансовой активностью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимосвязанных управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность финансовой активности предприятия;

3) динамичности. Даже эффективные финансовые решения в области повышения финансовой активности, разработанные и реализованные на предприятии, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности. Прежде всего, это связано с высокой динамикой внешней среды на стадии перехода к рыночной экономике, а также с изменениями конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме того, меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия, особенно на этапах перехода к последующим стадиям его жизненного цикла, поэтому системе управления финансовой активностью предприятия должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством и т.п.;

4) противоречивости. Финансовые решения подчас носят противоречивый характер. Например, при увеличении темпов роста возрастают затраты, и в том случае, когда предприятие не может обеспечить в полном объеме финансирование данных затрат, это приводит не к улучшению финансового положения, а к его ухудшению. Резкая активизация одного направления (к примеру, вложения в основные фонды) часто приводит к оттоку средств из другого, что также ухудшает финансовое положение, приводит к потере конкурентных преимуществ на рынке и т.п. Приведем еще один пример, отражающий необходимость учета принципа противоречивости: чем больше у предприятия наличности, тем более оно способно платить по своим обязательствам. Однако большое количество наличности свидетельствует о замораживании средств, и, следовательно, наличность не приносит прибыли. Лишь разумно инвестируя наличность, можно рассчитывать на дополнительный доход;

5) согласованности. В долгосрочной перспективе финансовая устойчивость предприятия возможна при достаточной рентабельности производства, а прибыльность — при условии финансовой устойчивости. Однако при решении краткосрочных текущих задач финансовый управляющий должен сделать выбор в пользу одного из этих двух факторов

— прибыльности или финансовой устойчивости, так как с позиции тактики управления финансовыми потоками они находятся в диалектическом противоречии. Поэтому при принятии финансовых решений необходима согласованность текущих (тактических) и долгосрочных ориентиров деятельности.[2]

Итак, под эффективным управлением финансовой активностью предприятия будем понимать управление темпами изменения определенных показателей, максимально соответствующее указанным принципам.

Для разработки эффективного механизма управления финансовой активностью необходимо выбрать показатели, по темпам изменения которых будет оцениваться финансовая активность.[1]

Эти показатели должны отражать взаимосвязь различных видов деятельности предприятия (производственной, инвестиционной, финансовой), следовательно, они должны быть ключевыми. Необходима система финансовых показателей. Состав и структура этой системы определяются функциями финансового анализа и принципами эффективного механизма управления. Системность показателей важна, так как принимать финансовые решения возможно только анализируя положение предприятия в комплексе. Показатели должны быть оперативными (условно непрерывными). Другими словами, они должны сводиться/рассчитываться не один раз в месяц (в квартал или в год) по данным балансов. Для обеспечения динамики управления финансовой активностью их необходимо получать с любой принятой дискретностью. Показатели должны охватывать все сферы финансового управления, и их не должно быть много для отслеживания и анализа с учетом принципа противоречивости. Они должны учитывать влияние на финансовое положение предприятий как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе и цикличность развития систем.[1]

Использованные источники:

1. Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие по специализации «Менеджмент орг.» / под ред. Ю.П. Анискина. М.: Омега-Л, 2006. — 335 с.
2. Лекция 3. Методика оценки финансовой активности Рыгалин Д. Б.
3. Жмаева И.В. Автореферат "ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НАУКОЕМКОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ" URL: https://miet.ru/upload/content/rnd/da/d05/2011/2011_miet_Jmaeva_avtoref.pdf (дата обращения 04.05.2016)
4. Словари и энциклопедии на Академике URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/20033> (дата обращения 04.05.2016)

Сорокина И.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»

Хворов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»

Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г. Курск

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕМИРНОГО БАНКА ПО РЕГИОНАМ

Аннотация. В статье рассматривается инвестиционная деятельность Всемирного Банка в разрезе регионов. Описываются основные моменты инвестирования, размеры инвестирования. Уделяется внимание вопросу пороговому уровню крайней бедности в каждом регионе. Также рассматривается общая тенденция экономического потенциала каждого из регионов.

Ключевые слова: Всемирный банк, инвестирование, крайняя бедность, экономический рост, инвестиционная поддержка.

60 миллиардов долларов США в виде займов, грантов, инвестиций в акционерный капитал предоставлены странам-партнерам и частным компаниям. Общая сумма включает межрегиональные и глобальные проекты. Разбивка по регионам отражает принятую во Всемирном банке классификацию стран. Инвестиционная поддержка региону Латинской Америки и Карибских островов составила около 10 миллиардов долларов США.

Благодаря высоким ценам на сырье и способствующим росту структурным реформам в Латинской Америке на протяжении десятилетия наблюдались высокие темпы экономического роста и существенное улучшение положения дел в социальной сфере.

В последнее десятилетие экономическое положение беднейших 40 процентов населения ежегодно улучшалось, в среднем, на 5,2 процента, что превосходит аналогичный показатель для данной группы населения в любом другом регионе мира.

Такую же сумму в 10 миллиардов долларов США Всемирный банк инвестировал в регион Европы и Центральной Азии. В 2014 году экономика стран Европы и Центральной Азии выросла всего на 1,8 процента, а в этом году экономический рост и вовсе остановился. Прямые и косвенные последствия снижения цен на нефть замедляют рост в странах Евразии, тогда как в странах зоны евро имеет место небольшое оживление экономики.

Около 14 процентов населения региона – более 61 миллиона человек – живут в бедности. Около 14 миллионов из их числа относятся к категории крайне бедных при региональном пороговом уровне бедности 2,50 долл. США

в день (реальные и прогнозируемые данные по состоянию на сентябрь 2014 года). Пороговый уровень крайней бедности в регионе выше, чем глобальный порог крайней бедности – 1,25 долл. США в день, поскольку суровые климатические условия и более высокая стоимость жизни в регионе – включая стоимость отопления, одежды и жилья – практически не позволяют существовать на 1,25 долл. США в день [1].

Немного меньше, а именно 9 миллиардов долларов США группа Всемирного Банка выделила на развитие Восточной Азии и Тихоокеанского региона. В 2015 годах на долю Восточной Азии и Тихоокеанского региона пришлось треть прироста мировой экономики – это вдвое больше совокупного вклада всех остальных развивающихся регионов. Темпы экономического роста в развивающихся странах региона слегка замедлились, хотя на регион благотворно повлияли продолжающееся восстановление экономики в развитых странах и снижение цен на нефть. Согласно прогнозам, темпы роста экономики развивающихся стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона снизятся с 6,9 процента в 2015 году до 6,7 процента в 2016 году. Некоторое замедление связано, прежде всего, с ожидаемым снижением показателей роста в Китае с 7,4 процента в 2015 году до примерно 7 процентов в следующие два года. В остальных развивающихся странах Восточной Азии темпы роста составят, как ожидается 5,4 процента в 2016 году, причем локомотивами роста станут, в первую очередь, крупные восточноазиатские страны.

Уровень крайней бедности в этом регионе снижался быстрее, чем в любом другом регионе. Доля людей, живущих менее чем на 1,25 долл. США в день, сократилась с 26,5 процента в 2002 году до 5,1 процента в 2015 году, и в крайней бедности сегодня живут немногим более 100 млн. человек. Еще 260 млн. человек живут на 1,25 – 2,00 долл. США в день и находятся под угрозой вновь оказаться за чертой крайней бедности.

Наибольшая сумма в 15 миллиардов долларов США была выделена на поддержку и развитие экономики центральной и южной Африки. Темпы экономического роста в странах Африки к югу от Сахары в 2015 году снизились до 4,1 процента, по сравнению с 4,5 процента в 2014 году. Этот спад в значительной мере связан со снижением цен на нефть и другие виды сырья. Вместе с тем, благодаря инвестициям в инфраструктуру и расширению сельскохозяйственного производства в большинстве стран с низким уровнем дохода продолжился уверенный рост, хотя падение цен на сырье снизило экономическую активность в странах, экспортирующих металлы и другие важнейшие сырьевые ресурсы. Ожидается, что ускорению роста в 2016 году и в последующий период будет способствовать дальнейшее развитие секторов, не связанных с нефтью, прежде всего, сферы услуг. Согласно прогнозам, благодаря увеличению государственных инвестиций и восстановлению туризма ускорятся темпы роста в странах с доходом ниже и выше среднего уровня.

Наименьшую сумму в размере 5 миллиардов долларов США группа

Всемирного банка выделяли на развитие Ближнего Востока и Северной Африки. В данном регионе продолжают преобразования. Политическая ситуация в Тунисе и Арабской Республике Египет, как представляется, стабилизируется, однако в Йеменской Республике она резко ухудшилась. Продолжается насилие в Ираке, Йемене, Ливии и Сирийской Арабской Республике, а Иордании, Ираку и Ливану приходится решать и проблемы большого числа беженцев. Ситуация в странах, являющихся членами Совета сотрудничества государств Персидского залива (ССГПЗ), в Иордании и Марокко остается стабильной [2].

Результатом конфликтов и нестабильности, низких цен на нефть и медленного продвижения реформ станет, как ожидается, замедление темпов роста в регионе до 3,1-3,3 процента в 2016 году. Вместе с тем, этот показатель в разных странах региона будет существенно варьироваться. Согласно прогнозам, в странах-членах ССГПЗ рост будет составлять в 2016 году 3,2-3,8 процента, тогда как в развивающихся странах региона – всего 2 процента. Ожидается, что в Алжире и Ираке объем производства вырастет всего на 0,9 процента, а в Исламской Республике Иран – только на 0,6 процента.

Показатели крайней бедности в регионе остаются низкими, составляя 2,6 процента. Однако показатель подверженности бедности является высоким, так как 53 % населения живет всего на 4,00 долл. США в день и менее.

И на поддержку и развитие экономики Южной Азии было выделено 11 миллиардов долларов США. Темпы экономического роста в Южной Азии – самые высокие в мире. Ожидается, что благодаря быстрому развитию Индии и низким ценам на нефть быстрый рост, который в 2014 году уже составил 6,9 процента, в 2015 году ускорился до 7,1 процента [3].

Уровень бедности в регионе остается очень высоким. Около 399 миллионов жителей стран региона – 40 процентов от общего числа бедных в мире – живут менее чем на 1,25 долларов США в день. Более 200 млн. человек живут в трущобах, а полмиллиарда человек не имеют возможности пользоваться электроэнергией. Для многих стран характерны крайние формы социальной изоляции и серьезные недостатки инфраструктуры, а в более крупных странах обостряется проблема неравенства. Развитие региона будет иметь решающее значение для достижения целей сокращения масштабов бедности и повышения благосостояния в глобальном масштабе.

Всемирный банк оказывает развивающимся странам-партнерам содействие в обеспечении устойчивого развития, предоставляя им финансовые ресурсы, делясь знаниями и работая в государственном и частном секторах. Для выработки комплексных решений в процессе оказания помощи странам в решении проблем в области развития необходимо делать упор на достижение результатов.

В истекшем году Группа Всемирного банка продолжала оказывать решительную поддержку развивающимся странам, сосредоточив основное внимание на ускоренном достижении результатов, повышении актуальности

своей деятельности для клиентов и партнеров и разработке глобальных решений местных проблем.

Использованные источники:

1. Справочник-путеводитель по Всемирному банку / Пер. с англ. – М.: «Весь Мир», 2014.
2. Годовой отчет Всемирного банка 2015 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.worldbank.org/ru>
3. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.worldbank.org>

Сорокина И.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»

Хворов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»

Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г. Курск

ВИДЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕМИРНОГО БАНКА

Статья посвящена роли и значению инвестиционной деятельности Всемирного банка, а именно МБРР и МАР. Также отдельно рассматриваются основные аспекты всех видов инвестиционной деятельности Всемирного Банка. Рассматриваются цели, на которые могут быть использованы гранты Международной Ассоциации Развития.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, Всемирный Банк, МБРР, МАР, финансирование.

The article focuses on the role and importance of investment activities of the world Bank, namely IBRD and IDA. Also separately discusses the main aspects of all types of investment activities of the world Bank. Discusses the purposes, which can be used grants from the International Development Association.

Key words: investmentactivity, theworldBank, IBRD, IDA, financing

В наши дни, международное сотрудничество играет огромную роль в обеспечении актуальной юридической и экономической основы. Благополучие людей всего мира также зависит во многом от решений и взаимодействия ведущих международных организаций, основными из них являются Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и другие.

Мировое сообщество стремится к тому, чтобы средства, направляемые на цели финансирования развития – из источников в странах с высоким, средним и низким уровнем дохода, – измерялись не миллиардами, а

триллионами долларов США. Именно в этих условиях деятельность всей Группы Всемирного банка будет иметь критически важное значение для привлечения инвестиций частного сектора в страны с формирующимся рынком и нестабильные государства.

Почти 1 миллиард человек, живущих в крайней бедности, хотят иметь равные возможности для улучшения своей жизни. Они надеются на меры политики и программы, которые дадут им шанс. Правительства обязаны воспользоваться этим моментом. Партнеры группы Всемирного банка в частном секторе должны изыскивать пути для новых инвестиций.

Всемирный Банк является многосторонним кредитным учреждением, состоящим из нескольких тесно связанных между собой финансовых институтов, общей целью которых является повышение уровня жизни развивающихся государств путем финансовой помощи развитых стран [1, с.206].

Группа Всемирного банка это очень сложная система, состоящая из пяти взаимосвязанных учреждений. Все они играют важнейшую роль в мировой экономике, однако нам необходимо рассмотреть лишь инвестиционную деятельность Всемирного банка, а в ней задействованы только две организации – Международный банк реконструкции и развития и Международная ассоциация развития. В функционировании МБРР и МАР есть общие черты и различия, но, безусловно, осуществление инвестиционной деятельности без этих институтов в современном мире просто невозможно [2, с. 84].

В настоящее время Всемирный банк участвует в финансировании более 1 800 проектов, охватывая практически все секторы экономики развивающихся стран. Финансируются проекты в самых разных областях деятельности.

Одно из основных направлений инвестиционной деятельности Всемирного банка – образование. В данной отрасли он является крупнейшим инвестором в мире. С начала финансирования данного направления было потрачено уже около 31 миллиарда долларов США на финансирование около 160 проектов в сфере образования в 83 странах мира. Для возможности реализовать столь масштабные инвестиционные проекты, ВБ активно взаимодействует с правительствами стран, учреждениями ООН, неправительственными организациями и другими партнерами. В настоящее время основной целью является осуществления проекта, суть которого состоит в том, чтобы предоставить детям из малоразвитых стран возможность получения начального образования [1].

Также, активно финансируется отрасль здравоохранения. Одним из основных направлений инвестиционных вложений в данной отрасли является борьба с такими болезнями, как ВИЧ и СПИД. Всемирный банк активно сотрудничает с ООН ЮНАИДС, программой, которая координирует действия во всем мире, которые организуют мероприятия направленные на борьбу с ВИЧ – инфекцией. А на поддержание программ по борьбе со СПИДом было

выделено уже около 2 миллиардов долларов США. Также, важными проблемами в данной отрасли являются проблемы голода и инфекционных заболеваний, от которых каждый год в мире умирает 11 миллионов детей. Несмотря на такую активную политику инвестирования в отрасль здравоохранения, до сих пор остается много нерешенных проблем.

Также Всемирный банк инвестирует денежные средства в проекты против коррупции в международном масштабе. Осуществляется в настоящее время и за прошлые годы около 600 программ по борьбе с коррупцией.

В мире около 50 стран, которые пострадали от вооруженных конфликтов. Всемирный банк инвестирует средства для восстановления экономического состояния этих стран. Проводится финансирование регионов, самых уязвимых групп населения, таких как вдовы и дети. Из всего этого видно, что ВБ довольно тесно взаимодействует с бедным населением.

Всемирный банк, действуя через МБРР и МИР, предоставляет кредиты двух основных видов: инвестиционные кредиты и кредиты на цели развития.

Инвестиционные кредиты предоставляются для финансирования производства товаров, работ и услуг в рамках проектов социально-экономического развития в самых различных секторах.

Кредиты на цели развития предоставляются путем выделения финансовых ресурсов в целях поддержки политических и институциональных реформ.

Но участие Всемирного банка в различного рода проекта различных областей экономики не заканчивается лишь инвестированием денежных средств. Банк тщательно отслеживает использование средств и оценивает, насколько эффективны, меры, предпринимаемые правительственными структурами.

Также, Всемирный банк осуществляет финансовую поддержку в форме грантов. Одной из основных целей является стимулирование нововведений и непосредственного сотрудничества между организациями и участия различных структур в работе и организации проектов, что непосредственно содействует разработке самих проектов.

Цели, на которые использовали гранты МАР:

- помощь странам с высоким уровнем задолженности облегчить долговое бремя;
- улучшение эффективности служб канализации и водоснабжения;
- поддержка проектов иммунизации и вакцинации ;
- борьба с пандемией ВИЧ/СПИДа;
- поддержка организаций гражданского общества;
- создание стимулов для сокращения выбросов парниковых газов.

Всемирный банк также оказывает аналитические и консультационные услуги странам, нуждающимся в таких услугах.[2]

Основные организации группы Всемирного Банка, которые осуществляют инвестиционную деятельность – это Международный банк

реконструкции и развития и Международная Ассоциация Развития. Данные организации активно содействуют ускорению экономического роста стран. Одним из приоритетных направлений деятельности Всемирного банка является транспорт. Строительство и ремонт дорог необходимы для успешного развития и функционирования транспорта. Особое внимание при осуществлении инвестиционной деятельности Всемирного банка уделяется обеспечению устойчивости.

Группа Всемирного банка использовала сильные стороны, компетенции и ресурсы всех ее учреждений, чтобы действеннее помогать странам и другим партнерам добиваться реального эффекта в области развития за счет ускорения экономического роста, содействия социальной интеграции и обеспечения устойчивости.

Использованные источники:

1. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Рефл-бук, 2012
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч.1. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 2011

*Сорокина И.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»*

*Хворов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г. Курск*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И УКРАИНЫ

Аннотация. В данной статье рассматриваются возможные перспективы дальнейшего внешнеэкономического сотрудничества России и Украины. Рассматриваются факторы, способствующие зарождению экономических отношений данных двух стран. Также делается акцент на возможные пути выхода из данной ситуации и рассматривается новая страна-партнер России.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий государства является фактором наиболее успешно развивающейся экономики. В связи с чем, многие предприятия стремятся выйти на мировые рынки, приобрести международных партнеров и вывести свои предприятия на более высокий уровень. Все это будет способствовать росту ВВП, а следовательно и повышению уровня экономической стабильности в стране.

В большинстве случаев, российские предприятия выбирали в качестве страны – партнера Украину. Однако в настоящее время можно поспорить о

надежности данного выбора.

Однозначно, три года назад данный выбор был бы вполне обоснован множествами факторов, но необходимо учитывать современные тенденции, которые предостерегают от сотрудничества с предприятиями данной страны.

Необходимо обозначить все факторы, которые способствовали развитию российско – украинского сотрудничества:

1) У обеих стран общая система территориального и отраслевого разделения труда и кооперирования производства, на основе чего и сложилась исключительная степень интеграции, что, в свою очередь, способствовало взаимовыгодному сотрудничеству России и Украины. Прекращение экономических связей между двумя странами скажется на экономиках обеих стран. Для того чтобы создать аналогичные производства в каждой из стран, необходимы будут значительные временные и финансовые затраты.

2) Россия долгое время занимает место крупнейшего торгового партнера Украины.

3) Россия также проводит активную инвестиционную политику на территории Украины и занимает 6-е место в украинской экономике среди стран – инвесторов.

4) Долю российского бизнеса на территории Украины сложно переоценить, ведь доля российского бизнеса мобильной связи, нефтепереработки и производстве алюминия составляет более 80 %. А также необходимо помнить о доле, которую занимает на Украине российский «Газпром».

5) Также, через Украину доставляют многие российские грузы, например, энергоносители, в Европу, что обуславливает некоторую зависимость России от Украины.

6) Однако также необходимо сказать о зависимости Украины от России. Украина считается энергодефицитной страной, что говорит о том, что за счет собственных топливно – энергетических ресурсов страна может удовлетворить потребности лишь на 45-47 %. А Россия, до сих пор остается одним из крупнейших поставщиков нефти на мировой рынок.

7) Непосредственная близость географических границ также является не менее существенным фактором.

Все эти причины способствовали взаимному сотрудничеству предприятий этих двух стран, однако в 2014 году многое изменилось, в связи с чем и возникли определенные проблемы у многих российских предприятий, сотрудничающих с предприятиями Украины.

Например, многим организациям, ввозившим товары на территорию Украины, пришлось приостановить международное сотрудничество, в связи с тем, что на таможенных границах машинам с российскими номерами было отказано во въезде в страну. Многие украинские предприятия сами настояли на прекращении сотрудничества, в следствии чего, условия договоров между предприятиями не выполнялись вовремя, что поставило под сомнение возможность сотрудничества предприятий России и Украины. Так, за 2014-

2015 год было потеряно около 25 % прогнозируемой прибыли.

В данной ситуации необходимо поставить вопрос – «Возможно ли сохранить сотрудничество двух стран или же необходимо искать новых партнеров?»

Опираясь на все факторы, которые способствовали сотрудничеству двух стран, можно сделать вывод, что при возможности необходимо поддерживать и восстанавливать сотрудничество двух стран, чьи народы буквально пару лет назад назывались «братскими». В течении многих лет мы наблюдали слаженное сотрудничество и взаимодействие предприятий двух стран, которое оставалось выгодным и для Украины, и для России. Также есть основания считать, что Россия все еще идет навстречу Украине и старается по возможности не прекращать сотрудничество с данной страной. Нужно сказать, что в 2016 году ситуация стала немного стабилизироваться, и некоторые предприятия Украины все же решили продолжать экономическое взаимодействие с предприятиями России.

Также существует и второй выход из сложившейся ситуации. Усовершенствовать экономическое взаимодействие с Белоруссией. К 2016 году взаимодействие стало достаточно надежным и пока нет опасений, что сотрудничество данных стран может быть столь ненадежным.

С введенными санкциями стран Европы и Америки, у России появилось также достаточно стран – партнеров, которые вызывают доверие и располагают к долгосрочному сотрудничеству. Однако территориальная близость стран также играет большую роль в стоимости транспортировки грузов, а по данному критерию, самым лучшим вариантом в любом случае будет оставаться Украина.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что Украина – это та страна, которая в экономическом плане была и пока остается наиболее экономически выгодным партнером для России, поэтому необходимо разрешить все политические конфликты, после устранения которых будет возможно дальнейшее экономическое взаимодействие Украины и России.

Сорокина Н.С.

студент 3 курса

факультет «Финансы и кредит»

Блохина И.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Бюджет – централизованный денежный фонд, формируемый на том или ином уровне, предназначенный для обеспечения функций и задач соответствующих органов власти (государственной или местной). Формирование бюджетов происходит за счет определенных поступлений в

него. В статье рассматриваются доходы, формирующие бюджет Краснодарского края.

Ключевые слова: бюджет, доходы, распределение доходов, денежные фонды, финансовый план, развитие региона.

Budget - a centralized monetary fund formed at one level or another, designed to provide the functions and tasks of the compliance of the bodies concerned authorities (state or local). Formation of the budget is due to certain revenues to it. The article deals with the income forming the budget of the Krasnodar Territory.

Keywords: budget, finance, income distribution, money funds, costs, financial plan, development of the region.

В настоящее время на региональные органы власти все в большей степени возложена задача обеспечения комплексного развития регионов, возросла их координационная функция в экономическом и социальном развитии территорий.

Региональные бюджеты – центральное звено территориальных финансов. Предназначение региональных бюджетов заключается в финансовом обеспечении задач, которые возложены на государственные органы управления субъекта Российской Федерации. Они помогают осуществлять социальную политику, выравнивать уровни экономического и социального развития территорий, которые в силу сложившихся факторов отстают по развитию от других регионов страны.

В основу построения системы бюджетных доходов региона положены принципы, которые позволяют субъекту РФ иметь достаточные для его деятельности финансовые ресурсы и одновременно использовать платежи юридических и физических лиц для их финансового регулирования. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ формирование доходов региональных бюджетов происходит за счет налоговых и неналоговых доходов (таблица 1). [1]

Таблица 1 – Исполнение краевого бюджета по доходам за 2015 год.

Показатель	Утвержденные бюджетные назначения	Исполнено	% исполнения	Динамика к 2014 году, %
Доходы бюджета – всего	194 726	184 659	94,8	101,0
Налоговые и неналоговые доходы	157 220	147 344	93,7	100,2
Налог на прибыль	41 411	35 383	85,4	86,9
НДФЛ	55 922	49 781	89,0	102,4
Акцизы	14 793	16 141	109,1	97,3
УСН	11 393	11 891	104,4	109,5
ННО	23 238	22 781	98,0	115,0
Транспортный налог	5 193	6 026	116,0	122,0

Налог на добычу полезных ископаемых	192	154	80,3	99,3
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности	1 464	1 742	119,0	97,8
Прочие налоговые и неналоговые доходы	3 419	3 215	94,0	95,1

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что наибольший процент исполнения доходов наблюдается по таким показателям, как доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности и транспортный налог (119% и 116%), наименьший процент исполнения наблюдается по налогу на добычу полезных ископаемых и налога на прибыль (80,3% и 85,4%). Причины неисполнения бюджетных назначений (снижение объемов к 2014 году) налог на прибыль организаций: снижены поступления по предприятиям, осуществляющим деятельность в области добычи полезных ископаемых, финансовой сфере и строительстве, налог на добычу полезных ископаемых: уменьшение объема добытых и реализованных общераспространенных полезных ископаемых организациями – недопользователями.[2]

Региональный бюджет Краснодарского края выступает главным финансовым планом региона и главным средством аккумуляции финансовых средств, дает краевой власти реальную возможность осуществления властных полномочий. Бюджет показывает размеры необходимых руководству финансовых ресурсов и реально имеющихся резервов, определяет конкретные направления расходования средств.

Через бюджет происходит перераспределение доходов. Перераспределение доходов Краснодарского края в условиях санкций должно быть направлено на повышение эффективности производства сельскохозяйственного комплекса. Одним из таких путей является предоставление дополнительных кредитов фермерам, что позволит расширить производство и предоставить дополнительные рабочие места.

Помимо преобладания сельского хозяйства преимуществом региона выступает выход к черному морю. Являясь курортной зоной, край должен направлять денежные средства на развитие инфраструктуры черноморского побережья, а также повышать инвестиционную активность.

Поддержание и расширение агропромышленного комплекса региона, а также курортной зоны будет способствовать не только росту занятости населения и получению больших доходов в бюджет Краснодарского края, но и процессу реализации интересов в рамках долговременного социально -

экономического развития региона и страны в целом.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ
2. www.minfinkubani.ru

*Сорокина Н.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
ассистент
кафедра «Финансов»*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

**ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И
ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

Пенсионный фонд оказывает большое влияние на экономику страны, так как с его помощью происходит обеспечение населения жизненными благами независимо от его места проживания. Люди своим трудом и социальными отчислениями гарантируют себе определенный прожиточный минимум.

Ключевые слова: пенсионный фонд, отчисления, государство, пособия, страхование.

The Pension Fund has a significant impact on the economy of the country, as happens with the help of providing the population with good things of life, regardless of his place of residence. People by their labor and social security contributions guarantee yourself a certain subsistence level.

Keywords: pension fund, royalties, state, aid, insurance.

За развитием рыночных отношений произошла модернизация финансовой системы нашей страны. Произошло разделение бюджета на различные фонды, господствующее место среди которых заняли социальные фонды. Внебюджетные фонды – это звено финансовой системы, посредством которых происходит перераспределение национального дохода. Данные фонды характеризуются строго целевым использованием, а также четким закреплением за ними доходных источников.

Пенсионный фонд выступает одним из таких фондов, его история берет начало в 1990 году. Целью пенсионного фонда является государственное управление финансами в целях пенсионного обеспечения страны. Пенсионный фонд осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации. [1]

Пенсионный фонд оказывает большое влияние на развитие и экономику страны, так как он помогает обеспечить населения жизненными благами. Население, производя социальные отчисления, гарантируют себе в дальнейшем определенный прожиточный минимум.

Пенсионный фонд – централизованный фонд государства, который

обеспечивает формирование и распределение финансовых ресурсов с целью пенсионного обеспечения граждан, выступает самой эффективной системой оказания социальных услуг. Благодаря работе фонда происходит своевременная выплата пенсий гражданам в строгом соответствии с его пенсионными правами. Средства для финансирования выплаты пенсий формируются за счет поступлений обязательных страховых взносов работодателей и граждан.

Страхователями выступают все работодатели, которые осуществляют свою деятельность в пределах территории РФ. Размер страховых взносов в пенсионный фонд определяются законодательством страны. При расчете страховых взносов принимается во внимание сумма, облагаемая налогом.

Не стоит забывать, что существуют такие доходы, которые не облагаются страховыми взносами. Доходы, не облагаемые страховыми взносами: компенсация за отпуск, выплаты в период устройства на работу, выплаты выходного пособия при прекращении трудового контракта.

Каждому застрахованному лицу в Пенсионном фонде открыт индивидуальный лицевой счет, на который зачисляются взносы, уплачиваемые работодателем. Государство гарантирует, что каждый учтенный на счете рубль уплаченных взносов и полученного инвестиционного дохода, зафиксированного на дату назначения пенсии, будет возвращен застрахованному лицу в виде пенсии. [2]

Пенсионный возраст - возраст гражданина, установленный государством, по достижении которого он может претендовать на получение пенсии по старости. Достигнув пенсионного возраста, гражданин превращается из плательщика пенсионных взносов (налогов) в получателя пенсионных выплат из пенсионного фонда.

В каждой стране установлен свой пенсионный возраст. В таблице № 1 предоставлены данные для сравнения по пенсионному возрасту различных стран мира, а также средняя продолжительность жизни.

Таблица 1- Установленный пенсионный возраст в различных странах мира

Страна	Пенсионный возраст, лет		Средняя продолжительность жизни, лет
	мужчины	женщины	
Россия	60	55	66,0
Япония	70	70	82,1
Франция	67	65	81
США	65	65	78,1
Германия	67	67	79,3
Дания	67	67	78,3
Бельгия	65	62	79,2
Италия	67	65	80,2
Литва	62,5	58,5	74,9
Чехия	62	62	76,7

Украина	60	55	68,6

По данным таблицы 1 видно, что пенсионный возраст напрямую зависит от продолжительности жизни в стране. Лидером по продолжительности жизни является Япония и, соответственно, пенсионный возраст самый большой среди остальных стран мира. В России выход на пенсию происходит немного раньше, чем в других странах, так как в нашей стране наблюдается самая низкая продолжительность жизни.

Согласно данным аналитиков, работающих в Пенсионном фонде, за 2015 год средний размер пенсий составил: по старости – 13 900 руб., по инвалидности – 7 994 руб., социальная пенсия – 8 300 руб., пенсия в связи с потерей кормильца – 8 040 руб. [4]

Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда в Российской Федерации по состоянию на 1 января 2016 года, составляет 42 729 тысяч человек, из них работающие пенсионеры 15 259 тысяч человек [3]. Пенсионное обеспечение пенсионеров состоит из двух источников финансирования: традиционные и нетрадиционные источники (рисунок 1).

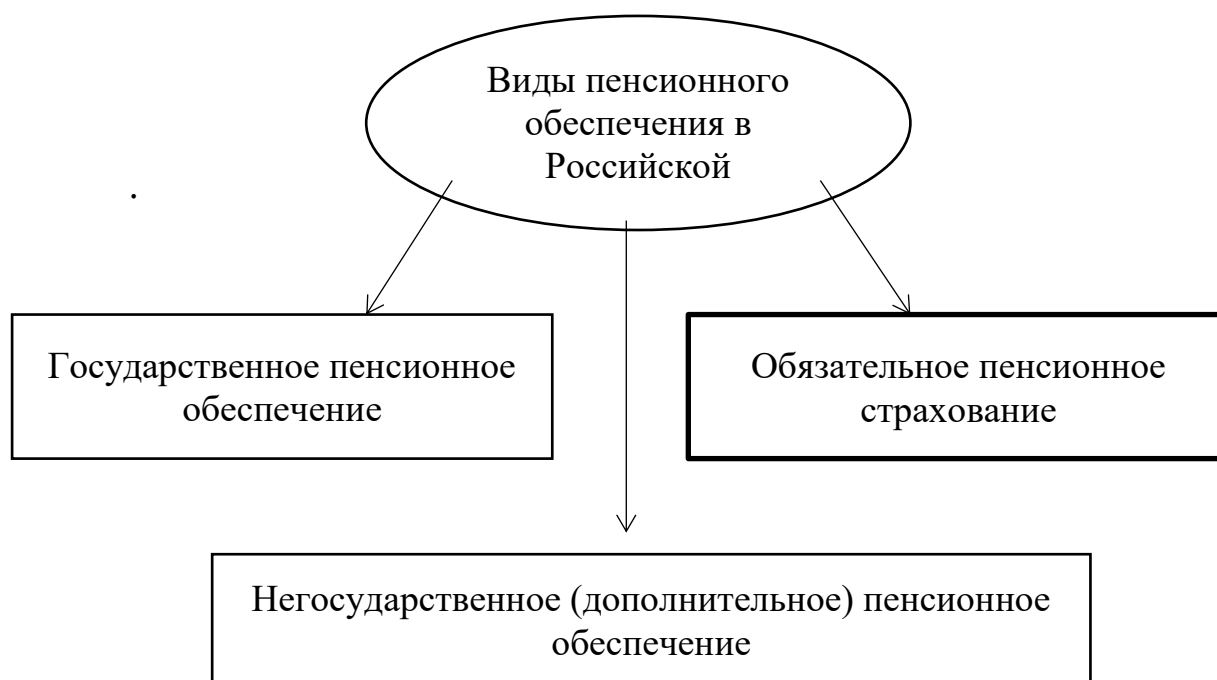


Рисунок 1 – Виды пенсионного обеспечения в РФ

Пенсионное обеспечение остается в числе главных социальных гарантий граждан России, а пенсионная система РФ представляет собой многозвенный комплекс государственных органов социальной защиты, ответственных за назначение и выплату пенсий и органов Пенсионного фонда России.

На сегодняшний день Пенсионный фонд выступает финансовым

инструментом для воплощения идеи сохранения части страховых взносов в течение трудового стажа граждан страны и для материального обеспечения его всеми благами на случай утраты трудоспособности.

Использованные источники:

1. Федоров Л.В. Пенсионный фонд Российской Федерации / Л.В. Федоров. – М.: Дашков и Ко, 2012.
2. www.pfrf.ru
3. www.gks.ru
4. www.finansiko.ru

*Старцева М.С.
студент 4 курса
факультет «Макроэкономическое планирование и
прогнозирование»
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент
Бакирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

УРОВЕНЬ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Согласно статье 7 Конституции РФ, Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Основными показателями для оценки эффективности проводимой социальной политики являются динамика производительности труда, реальных доходов населения и заработной платы, мониторинг и сравнение которых необходимо проводить постоянно. В таблице 1 представлена динамика данных показателей в Российской Федерации за 2010 -2015 гг.

Таблица 1 – Динамика номинальных, реальных и располагаемых доходов населения

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Номинальные денежные доходы в среднем на душу населения в месяц						
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), всего, руб.	12540	14864	16895	18958	20780	23058
Реальные денежные доходы						
в % к соответствующему периоду предыдущего года	123	119	114	112	110	111
Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен)						
в % к	104	104	106	107	104	105

соответствующему периоду предыдущего года						
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата						
Всего	13593	17290	18638	20952	23369	26629
в % к соответствующему периоду предыдущего года	128	127	126	129	124	125
Реальная начисленная заработная плата						
в % к соответствующему периоду предыдущего года	105	103	108	109	106	106
Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и среднедушевых денежных доходов населения	11,1	1,12	1,15	1,16	1,13	1,10
Производительность труда						
в % к соответствующему периоду предыдущего года	103,0	103,1	103,1	103,3	103,6	103,7

Доходы и заработная плата населения растут, что подтверждает положительную тенденцию показателей уровня жизни. Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и среднедушевых денежных доходов населения является своеобразным индикатором проводимой государством политики доходов, показывающим, что уровень заработной платы выше среднедушевых денежных доходов.

Нестабильность уровня материальной обеспеченности населения нашей страны подтверждается снижением показателей в результате начавшегося кризиса в 2014 году.

Основным источником дохода является оплата труда, ее доля в 2015 г. составила 65,7 %. Доля оплаты труда за последние годы достаточно стабильна и составляет более 60 %. Однако стоит отметить ее небольшое снижение после кризиса 2011 г., который также отрицательно повлиял и на доходы от предпринимательской деятельности. Данные тенденции к снижению компенсировались ростом доли социальных выплат и доходов от собственности. В 2015 г. наметилась положительная динамика доли оплаты труда в структуре денежных доходов населения. Более наглядно изменения представлены на рис. 1, 2, 3

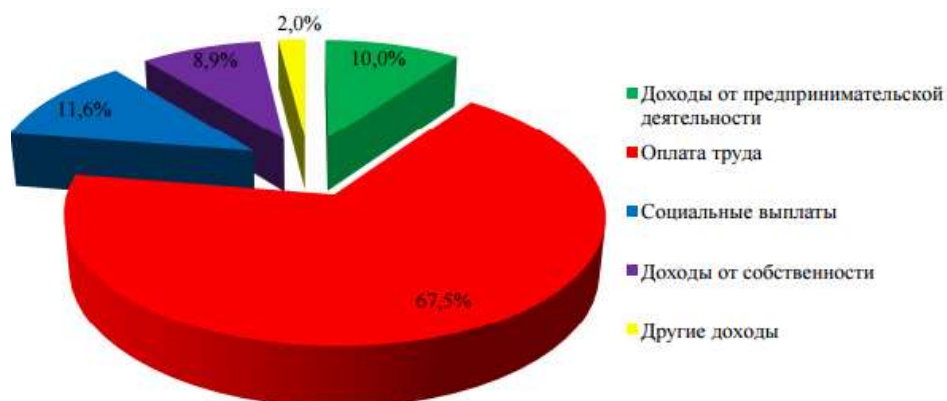


Рисунок 1 – Структура денежных доходов населения РФ в 2010 г.

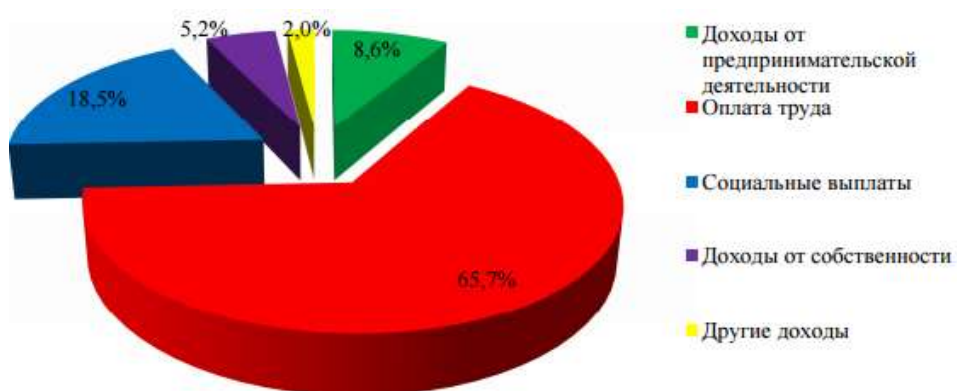


Рисунок 2 – Структура денежных доходов населения РФ в 2015 г.

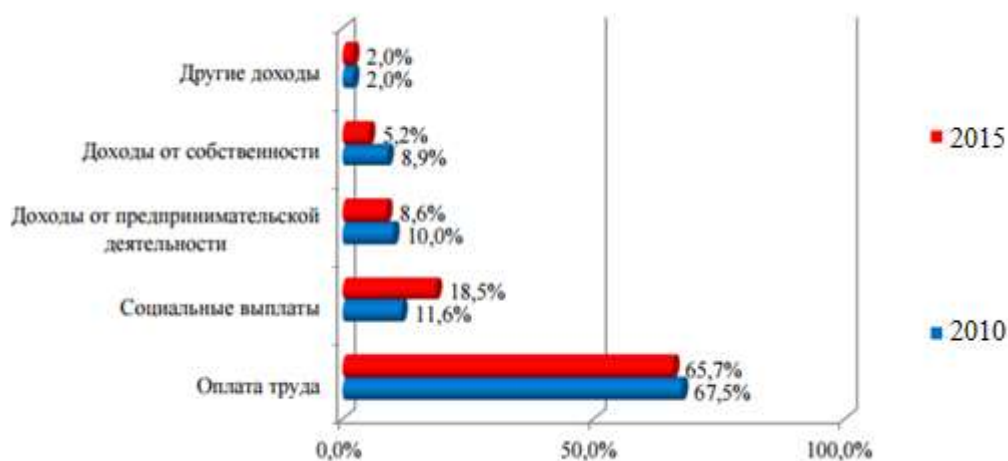


Рисунок 3 – Сравнение структуры денежных доходов населения РФ в 2010 г. и 2015 г.

Рассмотрим дифференциацию доходов в российском обществе (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика дифференциации доходов населения Российской Федерации

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Денежные доходы всего, млрд. руб.	21 311,5	25 244,1	28 697,5	32 498,2	35 648,7	39 623,4
в том числе по 20-процентным группам населения, млрд. руб.,(%):						
первая	1 086,9 (5,1)	1 287,4 (5,1)	1 492,3 (5,2)	1 689,9 (5,2)	1 853,7 (5,2)	2 060,4 (5,2)
вторая	2 088,5 (9,8)	2 473,9 (9,8)	2 812,4 (9,8)	3 184,8 (9,8)	3 529,2 (9,9)	3 883,1 (9,8)
третья	3 154,1 (14,8)	3 736,1 (14,8)	4 247,2 (14,8)	4 809,7 (14,8)	5 311,7 (14,9)	5 903,9 (14,9)
четвёртая	4 795,1 (22,5)	5 679,9 (22,5)	6 456,9 (22,5)	7 312,1 (22,5)	8 056,6 (22,6)	8 915,3 (22,5)
пятая	10 186,9 (47,8)	12 066,7 (47,8)	13 688,7 (47,7)	15 501, (47,7)	16 897 (47,4)	18 860,7 (47,6)
из нее 10 % населения с наивысшими доходами	6 606,6 (31)	6 606,6 (31)	8 867,5 (30,9)	10 041,9 (30,9)	10 944,2 (30,7)	12 204,0 (30,8)
Коэффициент Джини	0,422	0,421	0,421	0,421	0,417	0,42
Коэффициент фондов, в размах	16,7	16,6	16,6	16,6	16,2	16,4
Децильный коэффициент, в размах	7,5	7,4	7,4	7,4	7,3	7,4

Из таблицы 2 видно, что основную долю доходов – 47,6 %, получили 20 % населения. Данное обстоятельство подтверждает и коэффициент Джини, характеризующий степень отклонения линии фактического распределения общего объема денежных доходов населения от линии их равномерного распределения, который за рассматриваемый период снизился с 0,422 до 0,42. Децильный коэффициент, также имеет убывающий тренд. С 2010 г. по 2015 г. децильный коэффициент снизился с 7,5 до 7,4. Коэффициент фондов, характеризующий степень социального расслоения и выражающий соотношение между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10 % наименее обеспеченных граждан, снизился с 16,7 до 16,4. В 2015 г. коэффициент фондов составил 16,4 раза. Возможно, в будущем предельная величина данного показателя и в России станет равной 9, как в развитых странах. Таким образом, степень поляризации общества по уровню доходов постепенно снижается.

Учитывая динамику анализируемых показателей, построим кривую Лоренца для Российской Федерации по общим данным Росстата за 2015 год.

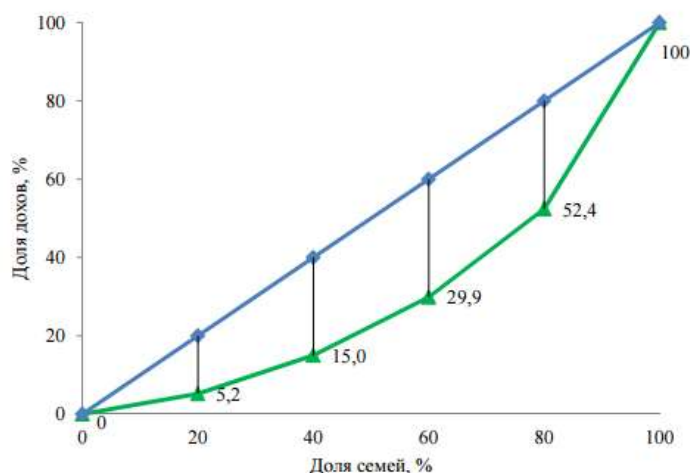


Рисунок 4 – Кривая Лоренца для Российской Федерации за 2015 г.

Итак, для современной России эта кривая имеет выпуклый характер, что также свидетельствует о существенном неравенстве в распределении доходов населения. Почти половину всех денежных доходов получили 20 % населения с наибольшими доходами, а 20 % населения с наименьшими доходами лишь – 5,2 %. Основным источником доходов большинства наемных работников, как было выявлено ранее, является заработная плата. Её доля в структуре денежных доходов населения в 2015 года составила 65,7 %, поэтому дифференциации этого показателя следует уделить особое внимание.

Таким образом, проведенные исследования доказывают, что система государственного регулирования доходов населения требует совершенствования.

Использованные источники:

1. Ибрагимова З.Ф. Нечеткий подход как эффективный инструмент анализа социально-экономических проблем // Методологические проблемы моделирования социально-экономических процессов: Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 34.
2. Бадертдинова З.Ф. Российская бедность в трансформационный период: методологический аспект анализа: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Уфа, 2008.
3. Исаева А.С. государственное налоговое регулирование доходов и расходов населения: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова. Москва, 2015.
4. Балтина А..М. Оценка налоговой нагрузки на доходы физических лиц в России // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013.- №6.-С.36-3

*Стеклова Т.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономический анализ и аудит»
Ставропольский государственный аграрный университет
Кулиева И.А.
студент 2 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Ставрополь*

ФИНАНСИРОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация. В статье рассматривается функционирование молодежной политики в Ставропольском крае. Особое внимание уделяется сравнительному анализу закономерности финансирования молодежной политики в субъектах Российской Федерации и рассмотрению способов финансирования молодежных общественных организаций на территории Ставропольского края.

Ключевые слова: молодежная политика, Ставропольский край, молодежная общественная организация, способы финансирования, грантовые поддержки.

Annotation. The article discusses the functioning of the youth policy in the Stavropol region. Particular attention is paid to the comparative analysis of funding patterns of youth policy in the regions of the Russian Federation and to consider ways to finance youth organizations in the Stavropol Territory.

Keywords: youth policy, the Stavropol Territory, youth organization, methods of funding, grant support.

В современном обществе, требующем постоянного притока новых знаний, значительно возрастает роль молодежи. Это обуславливается тем, что данная категория населения наиболее активно участвует в создании нововведений в различных областях современной жизни и становится участником ускорения экономического прогресса. Как показывает практика, среди прочих инвестиций, инвестиции в молодежь окупаются многократно, поэтому молодежная политика становится важнейшим стратегическим направлением общей политики государства.

Молодежная политика в Ставропольском крае осуществляется детскими и молодежными общественными объединениями, молодыми гражданами, исполнительными органами власти Ставропольского края, а также любыми физическими и юридическими лицами, реализующими соответствующие проекты. Объекты молодежной политики – молодые люди в возрасте от 14 до 30 лет.

Основным документом, регулирующим молодежную политику региона, является «Стратегия молодежной политики в Ставропольском крае», которая выполняет следующие задачи:

– интеграция молодежи в общероссийское политико-экономическое и социально-культурное пространство;

– преодоление социальной и политической апатии молодежи, формирование гражданского, правового сознания;

– противодействие распространению идей национализма, расизма и ксенофобии, деструктивному и экстремистскому поведению в молодежной среде, преодоление криминального, девиантного поведения.

Очень важная роль в стратегии отведена деятельности детских и молодежных общественных объединений, считается, что именно такие организации становятся «двигателем» личностного развития молодых людей.

На сегодняшний день в деятельность детских и молодежных общественных объединений вовлечено 60% детей и 40% молодежи края, однако, большинство объединений созданы на базе образовательных учреждений, учреждений дополнительного образования и не имеют статуса юридического лица, и по этой причине не могут пользоваться государственной поддержкой. Следует также отметить, что финансирование молодежной политики в Ставропольском крае, как составной части социальной политики, происходит по остаточному принципу и зависит от доходной части бюджета региона в целом.

При этом нет общей закономерности финансирования молодежной политики в субъектах РФ. Так, в Ставропольском крае на одного молодого человека из бюджета региона, выделяется 62,5 рубля, в Ростовской и Волгоградской области - 37,7 и 482,1 соответственно, в республиках Северная Осетия - Алания, Калмыкия - 113,86 и 205,8 рублей. Самый высокий показатель в Чеченской Республике – 1140 рублей, самый низкий в Республике Адыгея – 11,03 рубля.

Несмотря на то, что общественные объединения не имеют право пользования государственной поддержкой, такие организации могут пользоваться дополнительными возможностями финансирования. К ним относятся грантовые поддержки в рамках летних форумных кампаний: Северо-Кавказского молодежного форума «Машук», всероссийского форума «Территория смыслов на Клязьме», «Таврида» и ежегодного грантового конкурса от «Росмолодежь», суммы грантов форумов колеблются от 100 тыс. до 2,5 млн. рублей. На сегодняшний день большинство общественных организаций в Ставропольском крае функционируют, в большей степени, за счет грантовых средств, полученных на форумах. Рассмотрим деятельность одного из таких объединений.

Волонтерский отряд «ТОЛК» Ставропольского государственного аграрного университета функционирует с 2011 года по сегодняшний день. За 5 лет в рамках деятельности отряда проведено большое количество социальных акций и реализовано 8 масштабных социальных проектов, 4 из которых – обладатели грантов Северо – Кавказского молодежного форума «Машук» общей суммой 600 тыс. рублей. Если не брать в расчет социальные акции, и рассмотреть финансирование масштабных проектов, которые охватывают большое количество участников, то следует учесть, что 50% средств привлечено за счет побед на грантовых форумах. Диаграмма

финансирования проектов волонтерского отряда «ТОЛК» будет выглядеть следующим образом:

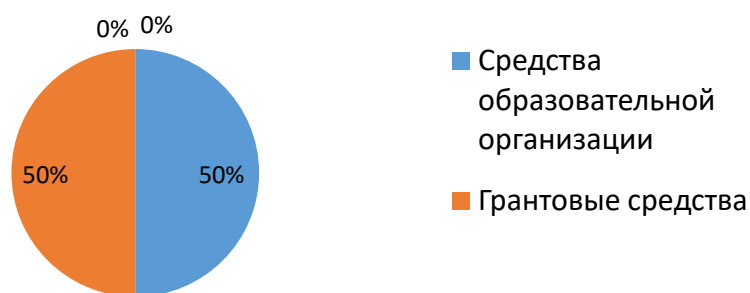


Рисунок 1 – Финансирование проектов волонтерского отряда «ТОЛК»

На рисунке 1 мы видим, что сумма грантовых средств составляет 50% от общей суммы финансирования социальных проектов, проводимых общественным объединением, что является высоким показателем привлечения денежных средств «со стороны».

В последнее время замечается закономерность увеличения сумм грантовых средств и уменьшения их количества в рамках проведения молодежных форумов. Например, в 2014 году количество грантов на форуме «Машук» составило более 420, а в 2015 году – 125 с учетом того, что общая сумма грантов одинакова. Это приводит к тому, что большинство общественных организаций лишены возможности претендовать на получение грантов и соответственно, сводят к минимуму свою деятельность.

Можно сделать вывод, что государственная молодежная политика, в том числе молодежная политика Ставропольского края реализуется в рамках отдельных направлений, но очевидно не достает целостного, системного подхода.

Представляется, что законодательство в сфере молодежной политики в целом, и в отношении молодежных организаций в частности, нуждается в дальнейшем развитии и оптимизации. И если государство не будет напрямую оказывать поддержку молодежным общественным организациям, то необходимо, как минимум, увеличение специальных форм грантовой поддержки для обеспечения возможности успешного функционирования общественных объединений на территории Ставропольского края и в целом России.

Использованные источники:

1. О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений : Федеральный закон // СЗРФ.2001.№9.Ст.862
2. Беличенкина С.М., Стеклова Т.Н. Диагностирование влияния присоединения России к всемирной торговой организации на экономическую безопасность региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2008. – № 4 (8) . – С. 199-209.

3. Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н. Социально-экономические аспекты стратегического управления развитием региона // Информационные системы, технологии и модели управления производством : 4-я Международная научно-практическая конференция. 2008. С. 98-100.
4. Стеклов А.Н., Стеклова Т.Н. Становление финансового менеджмента бюджетного учреждения в условиях реформирования бюджетной сферы // В мире научных открытий. – 2014. – № 2.1 (50). – С. 480-491.
5. Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н. Анализ развития институтов социальной защиты населения Ставропольского края // Университетская наука - региону : Сборник научных трудов. Редактор: И. Ю. Складов. 2007. С. 107-110.
6. Тарасов А.А. Есть ли у молодежи будущее? // Свободная мысль. 1996.- №7.- С.203
7. Стратегия развития молодежной политики в Ставропольском крае до 2020 года. Интернет-ресурс: <http://pandia.ru/text/78/622/16600.php>

*Степанова Л.И.
магистрант 2-го курса
Вареницина Г.Г.
магистрант 2-го курса*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

РУКОВОДЯЩИЕ КАДРЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В условиях высокой конкуренции и сложности бизнес-процессов во внешней и внутренней среде эффективное функционирование организации невозможно без квалифицированных руководящих кадров.

Ключевые слова. Управленческие кадры, политика мотивации, управление человеческими ресурсами, персонал организации

Как известно, менеджмент любого предприятия включает два основных аспекта. Первый – это определение целей организации, разработка мероприятий по их осуществлению и соответственно контроль за результатами. В данном случае менеджмент направлен на решение материально-логических задач, организацию событий на предприятии и управление ими.

Второй аспект предполагает, что руководить предприятием означает также и управлять людьми. В этой связи представляется, что удовлетворение потребностей рабочих в организации сотрудников – одна из важнейших целей, залог её эффективной работы.¹¹⁸ Успех в этом деле обеспечивают функционирование организации, а также жизненные потребности его

¹¹⁸ Руденко А.А. Организационные структуры управления интегрированных корпоративных структур: современное состояние и перспективы развития. Руденко А.А., Захаров С.О. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 185-187.

сотрудников.

Первый и второй аспекты менеджмента тесно связаны между собой, поэтому противопоставлять их или отдавать предпочтение одному из них не имеет смысла. Это связано с целями стратегического менеджмента, потому что руководитель предприятия должен принимать правильные материально-логические решения, с одной стороны, направлять и стимулировать деятельность своих сотрудников на выполнение целей и задач организации с другой. Т.е. руководство организацией означает также и руководство (управление) людьми в смысле воздействия на отношения сотрудников в направлении выполнения ими поставленных целей.

Переход к рыночным отношениям, приоритетность вопросов качества продукции и обеспечение её конкурентоспособности изменили требования к административно-управленческим работникам, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в принципах, методах и социально-психологических вопросах управления персоналом, повысило их роль в организации.

Без высококвалифицированных, культурных, знающих своё дело управленческих кадров немислимы глубокие качественные изменения в области менеджмента. Это связано с тем, что из чистого администратора, слепо выполнявшего команды “сверху”, менеджер превращается в творческую личность, деятельность которой направлена на реализацию политики мотивации, приобретающей в переходный к рыночным отношениям период решающее значение.

Политика мотивации в условиях развития коллективной организации труда (арендные коллективы, акционерные общества и т.п.) и привлечения всех сотрудников к управлению нацелена на развитие сотрудничества персонала с администрацией для достижения общих целей. Это побуждает управленческих работников искать новые формы управления, развивать потенциальные способности, эффективно трудиться, творчески относиться к трудовому процессу. Требования творческого отношения менеджеров к производству и управлению обусловили повышение их самостоятельности и ответственности за выполняемую работу; активное участие в принятии управленческих решений; непосредственную заинтересованность в результатах коллективного труда.¹¹⁹

Управление человеческими ресурсами является одним из важнейших направлений в деятельности организации и считается основным критерием её экономического успеха. И если раньше главное внимание уделялось развитию и совершенствованию технического прогресса, внедрению прогрессивных технологий, модификации организационных структур, то в настоящее время

¹¹⁹ Руденко А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности интегрированных структур энергетического машиностроения в условиях цикличности экономики. Карпенко Е.Ю., Руденко А.А., Искосков М.О., Антипов Д.В., Данилова С.Ю. монография / Тольятти, 2014.

сделан крен в сторону человеческого фактора, иными словами, сущность и эффект бизнеса определяют люди.¹²⁰

Таким образом, ключевой составляющей бизнеса является управление кадрами. Оно формирует благоприятную среду, в которой реализуется трудовой потенциал, развиваются способности; люди получают удовлетворение от выполненной работы и общественного признания своих достижений. Поэтому в области управления персоналом постепенно происходит смещение акцентов с технократических подходов, которые строго регламентируются содержанием трудового процесса, к системному подходу, в основе которого лежит долговременное развитие трудового потенциала работников. Функционировавшая в период административно-командного управления система отучила многих менеджеров брать на себя ответственность за принимаемые решения, что не могло не сказаться на уровне экономического мышления управленческих кадров. При подборе кадров профессионализм, как правило, не учитывался. Нередко подбирались “удобные” менеджеры, а умение “выбивать” ресурсы считалось, чуть ли не важнейшим качеством руководителя. В то время это было оправдано, так как вышестоящая организация вместе с полным набором управляющих директив направляла на предприятие и подобранного ей руководителя, который выступал в роли представителя вышестоящих органов руководства (в том числе и партийного) и в своей деятельности ориентировался главным образом на выполнение их указаний.

Происходящие изменения в экономике преобразуют и подходы в области управления человеческими ресурсами. Появляются руководители нового типа, мышление и стиль работы которых в определённой мере соответствует новым задачам условиям развития организации.¹²¹

Значительно повышается и роль кадровых служб, которые должны более активно вовлекаться в процесс подготовки и реализации стратегии организации в направлении управления персоналом.

Использованные источники:

1. Руденко А.А. Организационные структуры управления интегрированных корпоративных структур: современное состояние и перспективы развития. Руденко А.А., Захаров С.О. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 185-187.
2. Руденко А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности интегрированных структур энергетического машиностроения в условиях цикличности экономики. Карпенко Е.Ю., Руденко А.А., Искосков М.О., Антипов Д.В., Данилова С.Ю. монография / Тольятти, 2014.

¹²⁰ Рюэйт-Штюром Й. Новая системная теория и внутрифирменные изменения / Й. Рюэйт-Штюром // Проблемы теории и практики Управления. – 2011. – № 5. – 53 с.

¹²¹ Румчев В.Г. Кадровые подсистемы АСУ: математические модели / В.Г. Румчев, А.А. Конин. Под ред. И.А. Ушакова. – М.: Радио и связь, 2011. – 225 с.

3. Румчев В.Г. Кадровые подсистемы АСУ: математические модели / В.Г. Румчев, А.А. Конин. Под ред. И.А. Ушакова. – М.: Радио и связь, 2011. – 225 с.
4. Рюэгг-Штюм Й. Новая системная теория и внутрифирменные изменения / Й. Рюэгг-Штюм // Проблемы теории и практики Управления. – 2011. – № 5. – 53 с.

*Стрелкова А.А.
магистрант 1 курса
направленность «Финансовая экономика»
Россия, г. Рязань*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Статья посвящена актуальности проблемы импортозамещения в России.

Ключевые слова (геоэкономика, геополитика, санкции, импортозамещение, транснациональная компания)

IMPORT SUBSTITUTION AS A STRATEGY FOR BUSINESS DEVELOPMENT

The article is devoted to topical issues of import substitution in Russia.

Keywords (geo-economics, geopolitics, sanctions, import substitution, multinational)

В периоды геоэкономической и геополитической нестабильности, в условиях обострения отношений между Россией и странами Запада, когда товары, которые до этого импортировались в страну, перестают поступать на национальный рынок по причине повышения импортных пошлин и введения санкций на ввоз многих видов товаров, проблематика импортозамещения для развития экономики России приобрела особую актуальность.

Развитие импортозамещения как важного условия обеспечения экономической безопасности страны и ее регионов, как существенного фактора стабильного устойчивого и инновационного развития конкретной территории, повышают вероятность поступательного развития хозяйства страны и ее регионов.

В имеющихся условиях импортозамещение является стимулом для сокращения зависимости от импорта для бизнеса в нашей стране.

Данная проблема стала иметь отражение и в разработке стратегии развития бизнеса как для российских, так и транснациональных компаний.

Одним из главных приоритетов такой транснациональной компании как Макдоналдс на протяжении 26 лет деятельности в России являлось создание и развитие локальной сети поставщиков пищевой, сельскохозяйственной и другой продукции, отвечающей мировым стандартам.

Стратегия импортозамещения предполагает постепенный переход от

производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем повышения уровня развития производства и технологий.

Целевая задача импортозамещения - оптимизация эффективности экспортно-импортного баланса.

Глобальным компаниям выгодно работать с местными производителями продукции, чтобы обеспечить производственный цикл бесперебойными поставками сырья.

С первого дня прихода на российский рынок Макдоналдс последовательно локализует производство ингредиентов для всей линейки блюд меню.

В последние годы процесс локализации действительно вышел на новый уровень. Были локализованы поставки всех основных наименований продукции из говядины и свинины. В 2015 году кардинально увеличена доля использования российского куриного сырья – с 20% до 70%.

Из ключевых наименований продукции до сих пор импортируется основной объем полуфабриката картофеля фри. Но компания заинтересована в создании проекта по переработке картофеля в России, и по плану через несколько лет эта задача будет выполнена. На данный момент идут переговоры по поставке картофеля фри из Дагестана.

В прошлом году была внедрена автоматическая система Traceability, которая позволяет в случае необходимости получить любую информацию о месторасположении конкретной продукции заданной партии и даты производства в течение 3–4 часов и при необходимости либо отозвать эту продукцию, либо запросить у поставщика всю требуемую о ней информацию. Таким образом, есть возможность отслеживать всю цепочку поставок. И из этого можно сделать вывод, что компания уверена в своих поставщиках.

Таким образом, в сложившихся условиях финансового кризиса отечественные производители получают хороший шанс занять на рынке нишу импортеров, а также надежных поставщиков, как для российских компаний, так и для транснациональных. Сектор продовольственных товаров отечественной экономики является одним из более или менее стабильно развивающихся секторов национальной экономики. Вопрос заключается лишь в том, смогут ли отечественные производители, во-первых, количественно восполнить недостаток импорта на рынке и, во-вторых, качественно соответствовать ожиданиям покупателей.

Экономическая целесообразность импортозамещения заключается в следующем. Во-первых, сохраняется в границах государства прибавочная стоимость, которая не сможет попасть в страну, если приобретать нужную продукцию за рубежом. Во-вторых, рост отечественного производства позволяет не только сохранить рабочие места, но и создать новые, совершенствовать подготовку кадров. В-третьих, важнейшим направлением развития импортозамещения становится размещение производства импортозамещающей продукции на базе уже существующих предприятий. Подобное развитие импортозамещения дает возможность в значительной

мере использовать накопленный производственный потенциал отрасли, более эффективно распорядиться собственными ресурсами, заключать контакты с транснациональными компаниями, такими как Макдоналдс. В-четвертых, импортозамещение призвано обеспечить непрерывность поставок стратегической продукции, которая должна производиться внутри страны во избежание разрыва технологической цепочки из-за форс-мажорных обстоятельств. Можно констатировать, что политика импортозамещения способствует складыванию стабильной экономической и социально-политической ситуации в стране, позволяет и дальше развивать рыночные отношения, а также конкурентоспособность предприятий. Таким образом, Макдоналдс оказывает положительное влияние на импортозамещающую политику РФ.

Использованные источники:

1. <http://proatom.ru>
2. <http://economy-lib.com>
3. <http://ecsn.ru>
4. <http://mcdonalds.ru>

Стрелкова А.А.
магистрант 1 курса
направленность «Финансовая экономика»
Россия, г. Рязань

МАКДОНАЛДС: ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА

Статья посвящена внедрению логистического подхода на предприятиях на примере Макдоналдс.

Ключевые слова (экономика, импортозамещение, логистика, индустрия питания)

MCDONALD'S: FROM FIELD TO COUNTER

The article is devoted to the implementation of the logistical approach to enterprise on the example of McDonald's.

Keywords (the economy, import substitution, logistics, food industry)

Абсолютно любой житель нашей планеты знает, что такое «Макдоналдс». Данная сеть ресторанов быстрого питания получила широкую известность за возможность вкусно, быстро и качественно поесть вне дома. Секрет Макдоналдс в том, что они были первыми, не только в индустрии быстрого питания, но и в логистике, работе с персоналом, а самое главное – это в умении продать абсолютно незамысловатые продукты питания.

Одно из наиболее значительных новшеств компании оставалось незамеченным вплоть до сегодняшнего дня. Корпорация изменила саму природу питания с точки зрения не только обслуживания посетителей, но и переработки продуктов. Практически в одиночку компания создала новую отрасль переработки продуктов, соединив свое видение и систему контроля

качества, а также сделав стандартизованным каждое свое предприятие, не оглядываясь на конкурентов по причине того, что их в тот момент не было. Быть первым тяжело. И именно на опыте Макдоналдс основывались все последующие открытия других сетей быстрого питания.

Когда известные и популярные переработчики продуктов не могли или не желали поставлять Макдоналдсу продукты, которые требовались, компания стала обращаться к совершенно новым источникам их приобретения, а именно к мелким предприятиям, готовым рискнуть. Корпорация разработала полностью новые методы переработки продуктов, предложила свои собственные, гораздо более сложные технологии.

Мелкие поставщики хотели нарастить темпы развития и помочь Макдоналдсу стать лучшими в мире. Макдоналдс в свою очередь приносил им огромную прибыль и рост, а также надежные партнерские отношения. И тогда из мелких аутсайдеров такие поставщики превращались в крупнейших лидеров поставок продовольствия и питания.

В условиях импортозамещающей политики России Макдоналдс стал лидером в этом направлении. Стать поставщиком Макдоналдс – это честь для любого предприятия, занимающегося выпуском и переработкой продуктов питания. Сотрудничество с компанией – это прирост и развитие для поставщика, и превращение в лидера индустрии. Поэтому так важно заинтересовать российских производителей в сотрудничестве с Макдоналдс. В данный момент компания развивается на рынке России, открывая все больше своих ресторанов, но это невозможно без надежных поставщиков и отработанной схемы логистики. Именно после всех проверок на возможность бесперебойной работы поставщиков, а также максимальной оптимизации транспортной сети происходит новое открытие.

Макдоналдс предъявляет высокие требования не только к заводам своих поставщиков, но и к заводам поставщиков сырья. На предприятиях всех поставщиков Макдоналдс в обязательном порядке внедрена и действует система анализа рисков и критических контрольных точек НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points), контролирующая безопасность продукции. А также компания разработала программу МААР (McDonald's Agricultural Assurance Program), которая объединила в себе все лучшее, что существует в индустрии, относящееся к качеству и безопасности в сельском хозяйстве. Контроль осуществляется от фермы до выдачи заказа посетителю. Благодаря таким высоким требованиям вкус и качество наименований меню остается неизменным в каждой стране.

Распределительная компания совместно с Макдоналдс разработала совершенно уникальный метод выбора места для распределительных центров. Специальное программное обеспечение используется для расчета лучшего места для РЦ в зависимости от местоположения компаний-поставщиков и существующих и планируемых ресторанов, чтобы на доставку продуктов затрачивалось минимальное время.

Для того чтобы оставаться лидером в индустрии быстрого питания

Макдоналдсу требуются надежные поставщики. Во избежание форс-мажорных ситуаций, компания нуждается в нескольких поставщиках одного и того же продукта. В случае непредвиденных обстоятельств рестораны будут обеспечены необходимым запасом товара, а следовательно и процесс обслуживания посетителей будет непрерывным.

Открытия новых распределительных центров, новые поставщики – это не только уверенность бизнеса Макдоналдс, но и развитие регионов, в которых происходят такие открытия. Регионы получают тысячи рабочих мест на своих предприятиях, надежного налогоплательщика, поэтому открытия новых ресторанов – это честь для городов, областей и республик, то к чему стоит стремиться.

Логистика занимает огромное место в современной экономике и в экономике предприятия. Каждое предприятие, которое применяет логистический подход, должно стремиться к отладке этого механизма до совершенства.

Любая большая дорога начинается с малых шагов. Макдоналдс уверенно идет по этой дороге, внедряя свои стандарты. «Золотые стандарты» охватывают буквально все этапы производства, осуществляется контроль качества «от поля до прилавка». Именно поэтому Макдоналдс имеет идеальную логистику и остается лидером в этом направлении.

Использованные источники:

1. <https://scribd.com>
2. <http://sngtraf.ru>
3. <http://mcdonalds.ru>

Сурхаева С.С.
магистрант 1года обучения
факультет «Магистерской подготовки»
направление «Экономика»
программа «Экономическая теория
и финансово-кредитные отношения»
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный
технический университет»
Россия, г. Махачкала

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ КАК ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Мировой финансовый кризис конца 2008г., затронувший практически все страны, включая и Россию, привел к дисбалансу доходов и расходов бюджетов бюджетной системы. Низкий посткризисный уровень располагаемых бюджетных ресурсов в РФ и необходимость сокращения дефицита бюджетов бюджетной системы при возросших расходах не позволяют сохранить существующую структуру бюджетных расходов. В связи с этим для поддержания устойчивого экономического роста и

обеспечения финансирования государственных услуг в необходимом объеме актуальными направлениями бюджетной политики становятся повышение эффективности бюджетных расходов и оптимизация их структуры в сторону увеличения доли «продуктивных» трат при сокращении непродуктивных и низкоэффективных. К продуктивным расходам принято относить расходы, способствующие экономическому росту, - инвестиции в инфраструктуру, человеческий потенциал.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013—2015 гг. подчеркивается, что эффективность осуществляемых бюджетных расходов низка, а получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные цели средств. Структура бюджетных расходов не является оптимальной для стимулирования экономического развития.[2, стр52]

Повышение эффективности нужно проводить в рамках четко определенных приоритетов, на основе создания системы планирования и мониторинга социально-экономической результативности бюджетных расходов с помощью качественных и количественных индикаторов.

Для решения этой задачи принята концепция бюджетирования, ориентированного на результат, или программно - целевое бюджетирование. Внедрение же этой концепции в бюджетный процесс сопряжено с большими трудностями, которые обусловлены наличием двух проблемных вопросов, заключающихся: 1) в противоречии целеполагания частных (децентрализованных) и общественных финансов. Так, главная цель частного сектора - это получение прибыли, т.е. получение индивидуальной, не зависящей от результата иных субъектов полезности. В то время как целевая функция для государства - это достижение максимальной системной общественной полезности от потребляемых общественных благ при минимальных потерях для каждого индивидуума; 2) в невозможности усиления использования хозяйственной инициативы на местах в рамках сложившейся системы межбюджетных отношений. [1, стр58]

В результате внедрения бюджета, ориентированного на результат, происходит переключение механизма общественных финансов с поиска системной результативности и эффективности к поиску результативности и эффективности частных программ, направленных на точечное удовлетворение потребностей, установленных законом. Ожидаемое при этом увеличение хозяйственной инициативы на местах за счет передачи многих полномочий на уровень муниципальных образований не может быть реализовано из-за недостаточной для этого обеспеченности собственными доходами.

Поэтому, помимо внедрения инструментов, ориентированных на достижение и оценку эффективности и результативности расходов отдельных программ и ведомств, необходимо внедрение инструмента, который позволил бы определить достижение общесистемного эффекта. То есть, необходимо учитывать результаты не только конкретного субъекта, оказывающего услуги,

но и всего общества. Таким образом, эффективность должна определяться как экономия ресурсов с позиций единого целого.

Определение системной результативности и эффективности возможно только исходя из увязывания бюджетных расходов с целями государственной политики. Как свидетельствует исследование, проведенное Центром проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования при отделении общественных наук РАН, основной целью государственной экономической политики является уровень жизни и благосостояние населения.

Поэтому, увеличение благосостояния граждан с точки зрения общественных финансов, должно выражаться в увеличении реальных возможностей бюджета по обеспечению достойной жизни каждого гражданина. Результативность, в таком случае понимаемая как достижение основной поставленной государственной цели, будет выражаться в увеличении реальных расходов (благосостояния) на душу населения. Так например, рост внутреннего валового продукта на 2013 год замедлился до 1,3% с 3,4% в 2012 году. Уровень безработицы на январь 2014 года по данным Федеральной службы государственной статистики составляет 5.6%. А численность всего населения на 1 января 2014 года возросла на 155037 человек. Среднедушевые денежные доходы населения на 1 квартал 2014 года составили 22668,8 рублей, здесь наблюдается сокращение на 4,3 % по отношению к прошлому году. По данным Госкомстата 15,7 млн. человек на 2013 год имеют денежные доходы ниже величины прожиточного минимума.[4]

Внесенные изменения в Бюджетный кодекс в 2013 году изменения были нацелены как на продолжение реформы государственных учреждений, так и на совершенствование финансового контроля за госрасходами.

Коренным образом изменился сам принцип построения бюджета. Федеральный бюджет 2014 года был сформирован на программной основе. Региональные и муниципальные власти также получили право формировать свои бюджеты на 2014 год по программному принципу. Осталось только этой возможностью активно пользоваться, отрабатывать новые, более открытые и эффективные подходы к бюджетному процессу. Пока же исполнение бюджетов идёт хаотично и крайне неравномерно. В конце года начинаются аврал, спешное освоение имеющихся средств, ресурсов. Если что-то здесь и меняется, то очень медленно, просто микроскопическими шагами. Так, за 7 месяцев 2013 года госпрограмма «Информационное общество» исполнена лишь на 3,5%. [3, стр.3]

Некоторые целевые программы и вовсе не реализуются и не финансируются, остаются на бумаге. Заложенные на них средства лежат в бюджете мёртвым грузом (например, ФЦП «Повышение безопасности дорожного движения», «Чистая вода» и т.д.). В связи с этим Президент предложил ужесточить ответственность органов власти и персональную ответственность должностных лиц за экономное расходование бюджетных средств при безусловном достижении конечных результатов. Все расходы

должны быть обоснованы и тщательно просчитаны ещё на стадии подготовки программ и бюджета. В основу планирования государственных и муниципальных финансов должны быть положены бюджетные нормативы, которые отражали бы наилучшее соотношение бюджетных затрат и итоговых результатов. В решении этой задачи определённые надежды В.В. Путин возложил на Счётную палату, которая в соответствии с новым законом теперь может проводить комплексный анализ госрасходов: от их планирования до оценки эффективности затрат.

Серьёзным резервом повышения эффективности бюджетных расходов должно стать повышение качества работы государственных и муниципальных учреждений за счёт быстрого и широкого внедрения лучших практик оказания государственных (муниципальных) услуг.

Министр финансов РФ А.Г. Силуанов наряду с положительными результатами (повсеместное внедрение в практику трёхлетнего бюджетного планирования, создание нового механизма финансирования государственных (муниципальных) услуг, переход к программным бюджетам) отмечает, что многие правильные меры не доведены до конца, реализованы формально. Вместо инструмента, объединяющего стратегическое бюджетное планирование, в ряде случаев в Минфин поступили обычные бюджетные заявки на дополнительное финансирование, зачастую не связанное с общими целями и задачами программ.

В госпрограммах не сформулированы требования и целевые ориентиры, государственно-муниципальные задания в большинстве случаев также остаются формальными. Субсидии на их выполнение считаются методом «от достигнутого». Бюджетные учреждения по-прежнему не заинтересованы в повышении качества оказываемых ими услуг, в снижении издержек, в конкуренции за потребителя. В результате не реализуются задачи повышения эффективности бюджетных расходов, остаётся раздутым и неэффективным бюджетный сектор, требующий постоянных растущих вливаний. За последние 10 лет расходы всех бюджетов на отрасли социальной сферы, государственного и муниципального управления в реальном выражении выросли в 2,5 раза.[3,стр. 4]

Доля неэффективных расходов регионов по образованию, здравоохранению, ЖКХ в среднем составляет 10%, а в отдельных субъектах Федерации доходит до 25%. В ближайшие два-три года необходимо довести до ума уже начатые реформы, перейти к программным бюджетам, реализовать Закон № 83-ФЗ, расширить применение механизмов государственно-частного партнёрства, повысить адресность социальной поддержки.

Таким образом, проблемами низкой эффективности бюджетных расходов являются: во-первых, то что в стране действует очень много норм, правил, инструкций прежних времён, которые мешают работать, которые абсолютно не соответствуют требованиям сегодняшнего дня, во-вторых, то что цели, задачи, мероприятия отдельных государственных программ не всегда увязаны с заявленными стратегическими приоритетами, в-третьих, в

большинстве программ отсутствуют разделы, содержащие информацию о взаимосвязи со смежными госпрограммами, в-четвертых, по отдельным государственным программам отсутствует положительная динамика планируемых показателей даже в случае увеличения финансового обеспечения. Для решения всех этих проблем необходимо: провести самую тщательную инвентаризацию нормативно-правовой базы с привлечением экспертного сообщества и руководителей соответствующих отраслей; кардинально изменить подход к использованию имеющихся ресурсов; обеспечить рост производительности труда; обеспечить получение лучших результатов при минимальных издержках; ввести в текстовую часть государственных программ анализ рисков и описание мер управления этими рисками; обеспечить комплексный анализ эффективности всей системы льгот и преференций, чтобы нацелить их на стимулирование экономического развития, решения социальных проблем и укрепления доходной и расходной базы бюджетов всех уровней.

Использованные источники:

1. А.В. Ремжов Эффективность бюджетных расходов и цели государственного управления. // Финансы и кредит – 2014, №21
2. Е.П. Подъяблонская Оптимизация государственных расходов на социальную поддержку граждан России и направления повышения их эффективности. // Финансы и кредит – 2013, №40
3. Повышать эффективность бюджетных расходов. // Финансы – 2013, №10
4. Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru

Суфьянова Е.З.

ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

Стерлитамакский филиал БашГУ

Ядыкин Р.С.

студент 3 курса

факультет «Юриспруденция»

Россия, г. Стерлитамак

ПРАВА ГРАЖДАН НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация:

В данной статье рассматривается содержание права граждан на осуществление местного самоуправления и значение его в системе основных прав и свобод человека и гражданина.

Ключевые слова: право, гражданин, местное самоуправление, Российская Федерация

Annotation:

In this article deals with the content of the rights of citizens to exercise local self-government and its significance in the system of fundamental rights and freedoms of man and citizen.

Keywords: right, citizen, local government, Russian Federation.

Конституция содержит основные положения, касающиеся права граждан на осуществление местного самоуправления. Рассмотрим, в чем состоит право на местное самоуправление.

Во многих конституционных нормах, содержится указание на реализацию права граждан на местное самоуправление. Так, например, статья 33 Конституции РФ определяют право граждан обращаться лично, а также путем направления индивидуальных и коллективных обращений в органы местного самоуправления.

Из статьи 24 Конституции РФ вытекает не мало важное право граждан на ознакомление с документами, касающиеся их прав и свобод, в свою очередь органы местного самоуправления обязаны предоставить их.

Право на осуществление местного самоуправления также нашло свое отражение в других важных положениях Конституции РФ. Анализ Главы 1 «Основ конституционного строя» позволяет сделать следующие выводы:

- многонациональный народ Российской Федерации имеет право на осуществление своей власти как непосредственно, так и через органы местного самоуправления;
- право на местное самоуправление признается и гарантируется в Российской Федерации, оно в пределах своих полномочий самостоятельно.

Реализации права на осуществление местного самоуправления может быть следующих формах: непосредственно и опосредовано.

Законодатель в Конституции РФ и Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» закрепил, что права на осуществление местного самоуправления происходит путем участия в референдуме, муниципальных выборах, а также через иные формы прямого изъяснения.

Права граждан на осуществление местного самоуправления могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.¹²²

Конституция РФ имея высшую юридическую силу на территории Российской Федерации воздействует на законодательство субъектов РФ в области местного самоуправления и гарантирует гражданам реализацию своего права на местное самоуправление.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что право на осуществление местного самоуправления в Российской Федерации занимает особое место среди основных конституционных прав и свобод человека и гражданина.

¹²² Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, № 40, ст. 3

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // «Российская Газета» № 237, 25.12.1993
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, № 40, ст. 3822.
3. Бондарь Н.С. Права человека и местное самоуправление в Российской Федерации.- Ростов: Издательство Ростов, ун-та. 1998- 382с

Суфьянова Е.З.

ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

Стерлитамакский филиал БашГУ

Ядыкин Р.С.

студент 3 курса

факультет «Юриспруденция»

Россия, г. Стерлитамак

ПРИНЦИПЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация:

В статье рассматривается понятие и принципы, на которых строится местное самоуправление в Российской Федерации

Ключевые слова: понятие местного самоуправления, принципы местного самоуправления.

Annotation:

The article deals with the concept and principles on which the local government in the Russian Federation

Keywords: the concept of local government, the principle of local government.

Российская Федерация определяет себя, как демократическое государство и как любое демократическое государство признает и гарантирует местное самоуправление на своей территории.

Местное самоуправление признается как одна из основ конституционного строя России, народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы местного самоуправления.

С ратификацией Европейской хартии местного самоуправления 1985 года Российская Федерация признала местное самоуправление и право граждан на осуществление данного права.

Федеральный закон №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» содержит понятие местного самоуправления. Местное самоуправление- форма осуществления народом своей власти самостоятельное и под свою ответственность решение

населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций.¹²³

Принципы местного самоуправления- это совокупность основные начал и характеристик деятельности населения по решению вопросов местного значения в рамках местного самоуправления.

Принципы местного самоуправления нашли свое отражение во многих нормативных актах. Например, основные принципы местного самоуправления отражены в Европейской хартии местного самоуправления, Конституции Российской Федерации, а так же в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

К основным принципам, на которых строятся местное самоуправление в Российской Федерации можно отнести:

- самостоятельности местного самоуправления. Местное самоуправление на территории Российской Федерации самостоятельно в пределах своих полномочий и не входит в систему органов государственной власти. Данный принцип реализуется путем проведения референдумов, выборов на местном уровне.

- обособленность органов местного самоуправления от органов государственной власти. Конституция закрепила, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Органы местного самоуправления формируются непосредственно населением без участия государства.

- законность местного самоуправления. Местное самоуправление должно реализовываться на основе правовых актов Российской Федерации и не должно противоречить им.

- приоритет прав и свобод человека и гражданина. В своей деятельности органы местного самоуправления обязаны соблюдать и не нарушать права и свободы человека и гражданина.

- гласность местного самоуправления.

- ответственность органов местного самоуправления и их должностных лиц. Ответственность наступает перед населением, государством, физическими и юридическими лицами.

- самостоятельность муниципального образования. Каждое муниципальное образование самостоятельно и не зависит от другого муниципального образования. Муниципальное образование обязано иметь свой бюджет.

Местное самоуправление является одной из важных основ конституционного строя. При организации местного самоуправления

¹²³ Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, № 40, ст. 1

необходимо придерживаться выше перечисленных принципов на которых должно строиться местное самоуправление любого демократического государства .

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // «Российская Газета» № 237, 25.12.1993
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, № 40, ст. 3822.

Суфьянова Е.З.

ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

Стерлитамакский филиал БашГУ

Шамин Е.Д.

студент 3 курса

факультет «Юриспруденция»

Россия, г. Стерлитамак

ЕВРОПЕЙСКАЯ ХАРТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ИСТОЧНИК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрена Европейская хартия местного самоуправления, как приоритетного источника осуществления местного самоуправления в Российской Федерации

Ключевые слова: Европейская хартия местного самоуправления, источник, местное самоуправление

The summary: the article considers the European Charter of Local Self-Government as a priority source of the local self-government in the Russian Federation

Keywords: European Charter of Local Self-Government, source, local self-government

Европейская хартия местного самоуправления является наиболее важным источником муниципального права не только Российской Федерации, но и других стран в целом, а также документом, определяющим основополагающие принципы организации местного самоуправления.

В 1985 году страны Совета Европы подписали Европейскую хартию местного самоуправления. Данная хартия является многосторонним правовым актом в вопросах местного значения, она была принята и ратифицирована всеми 47 странами Совета Европы.

Российская Федерация подписала данную хартию 28 февраля 1996 года в городе Страсбурге, а ратифицировала ее 11 апреля 1998 года. С этого

момента Европейская хартия местного самоуправления имеет приоритет перед другими правовыми актами, касающиеся местного самоуправления, издаваемые на территории российской Федерации.

Европейская хартия местного самоуправления закрепила понятие местное самоуправление. Местное самоуправление- способность населения непосредственно и через избираемые органы решать вопросы местного значения под ответственность органов.

Следовательно, Европейская хартия местного самоуправления заложила универсальную конструкцию, которая может быть применена во всей странах, которые подписали и ратифицировали данную хартию.

Европейская хартия местного самоуправления 1985 года закрепила основные принципы, на которых должно быть построено местное самоуправление. Рассмотрим наиболее важные из них:

- принцип самостоятельности и обособленности органов местного самоуправления. Конституция Российской Федерации в статье 12 и 130 четко закрепила данный принцип. Местное самоуправление на территории Российской Федерации самостоятельно в пределах своих полномочий и не входит в систему органов государственной власти

- принцип финансовой и имущественной самостоятельности органов местного самоуправления. Данный принцип закреплён в ст.132 Конституции РФ. В компетенции органов местного самоуправления находится самостоятельное управление муниципальной собственностью, формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, установление местных налогов и сборов.

Все остальные принципы, закреплённые в Европейской хартии местного самоуправления нашли свое отражение в ФЗ « Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

Значение Европейской хартии местного самоуправления как приоритетного источника в системе российского законодательства в сфере местного самоуправления заключается в следующем:

- имеет приоритет перед национальным законодательством Российской Федерации;

- установила основные принципы осуществления местного самоуправления, на которых строиться местное самоуправление в Российской Федерации;

- с ратификацией хартии Россия признала для себя международно-правовые стандарты в области местного самоуправления.

Таким образом, в заключение хочется сказать, что Европейская хартия местного самоуправления содержит те принципы, ту модель местного самоуправления, на которую ориентируются многие страны Совета Европы и в том числе Российская Федерация.

Использованные источники:

1. Европейская хартия местного самоуправления (принята в Страсбурге 15.10.1985 г.) // Собр. Законодательства РФ. 1998. N 36. Ст. 4466;

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // «Российская Газета» № 237, 25.12.1993

3. Федеральный закон от 11.04.1998 N 55-ФЗ "О ратификации Европейской хартии местного самоуправления"// "Собрание законодательства РФ", 13.04.1998, N 15, ст. 1695;

Суфьянова Е.З.

ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

Стерлитамакский филиал БашГУ

Ядыкин Р.С.

студент 3 курса

факультет «Юриспруденция»

Россия, г. Стерлитамак

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ

Аннотация:

В статье рассматривается понятие, виды и основания юридической ответственности органов местного самоуправления и должностных лиц.

Ключевые слова: юридическая ответственность, органы местного самоуправления, должностные лица.

Annotation:

The article discusses the concept, types and grounds of legal liability of local governments and officials.

Keywords: legal responsibility, local authorities, officials

Для правильного понимания вопроса необходимо дать определение юридической ответственности и рассмотреть в чем же она заключается.

Юридическая ответственность- это неблагоприятное последствие для органов местного самоуправления и их должностных лиц, в случае их противоправного поведения, например, принятие незаконных решений.

Органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления несут ответственность перед населением муниципального образования, государством, физическими и юридическими лицами в соответствии с федеральными законами.¹²⁴ Рассмотрим каждую из них по подробнее.

Ответственность перед населением. Сущность данной ответственности заключается в том, что население определенного муниципального

¹²⁴ Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, № 40, ст. 70

образования вправе отозвать депутатов, выборных органов местного самоуправления и должностных лиц. Данную ответственность можно отнести к муниципально-правовой ответственности. Отзыв инициируется непосредственно самим населением.

По субъектам ответственность перед государством можно выделить следующие виды ответственности:

Ответственность представительного органа наступает в виде роспуска по следующим основаниям:

- принят муниципальный правовой акт, противоречащий Конституции РФ, ФКЗ, ФЗ и иным правовым актам. Имеется вступившее в законную силу решение суда о противоречии муниципального акта и в течении трех месяцев представительный орган не принял никаких мер для исполнения решения суда. Суд повторно выносит решение о неисполнении первоначального решения. В течение одного месяца глава субъекта РФ вносит законопроект в законодательный (представительный) орган о роспуске представительного органа муниципального образования.

- в течении трех месяцев представительный орган не провел правомочное заседание.

Ответственность главы муниципального образования и главы местной администрации наступает в виде отрешения от должности по следующим основаниям:

- издания нормативного правового акта, противоречащего Конституции Российской Федерации и иным правовым актам, такое противоречие должно быть установлено судом, а это должностное лицо в течение двух месяцев со дня вступления в силу решения суда не приняло в пределах своих полномочий мер по исполнению решения суда;

- издание правового акта, влекущих нарушение прав и свобод человека и гражданина, угрозу единству и территориальной целостности Российской Федерации, национальной безопасности Российской Федерации и ее обороноспособности;

Главу муниципального образования можно отправить в отставку по следующим основаниям:

- неправомерные решения и действия главы муниципального образования;

- неисполнение в течение трех и более месяцев обязанностей по решению вопросов местного значения, осуществлению полномочий;

- неэффективная деятельность муниципального образования по результатам его ежегодного отчета перед представительным органом муниципального образования, два раза подряд.

Ответственность перед физическими и юридическими лицами. Органы и должностные лица местного самоуправления несут ответственность перед физическими и юридическими лицами за причиненный им вред, в результате неправомерных действий, незаконного возложения на них обязанностей.

Таким образом, были рассмотрены несколько видов юридической

ответственности органов местного самоуправления и их должностных лиц, но они имеют огромное значение. Наличие ответственности означает, что за любые неправомерные действия органы и должностные лица местного самоуправления будут нести ответственность и не останутся безнаказанными.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // «Российская Газета» № 237, 25.12.1993
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.10.2003, № 40, ст. 3822

Суханова Е.А.

студент

ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ

Ширяева Н. В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО УлГТУ

РФ, г. Ульяновск

СБЕРБАНК РОССИИ

Первоначально банки возникли как частные коммерческие формирования, представляющие элементы торгово-рыночной инфраструктуры, то есть внешнее обрамление рынка. Несомненно, что первые банкиры руководствовались не только целью способствовать движению денежных средств, представляя их займы, но и стать ростовщиками, иметь на этом «навар». Ведь ростовщичество - самый простой и надежный путь получения прибыли, что хорошо усвоили коммерческие банки, орошенные дождем рыночных нововведений в стране. Государственные банки возникли в мире позже частных и стали сосуществовать с ними таким образом, что каждый занял свою нишу в сфере экономических отношений [1].

Сбербанк — российский коммерческий банк, международная финансовая группа, один из крупнейших банков России и Европы. Контролируется Центральным банком Российской Федерации. Полное наименование — публичное акционерное общество «Сбербанк России».

К основным функциям Сбербанка относятся [2, с. 92]:

- мобилизация временно свободных денежных средств населения и предприятий;
- размещение привлеченных средств в экономику и операции с

ценными бумагами;

- кредитно-расчетное обслуживание предприятий;
- кредитование населения;
- осуществление денежных расчетов и платежей;
- операции с ценными бумагами;
- оказание коммерческих услуг (лизинг, факторинг и др.);
- валютные операции и международные расчеты;
- консультативно-информационная функция;
- учредительская функция.

Главной функцией Сбербанка является привлечение временно не используемых на текущие нужды средств населения и предприятий на условиях взаимной выгоды. Благодаря чему вкладчики получают гарантированный государством доход в виде процентов на вложенные средства, а банк использует депозиты как кредитную базу для получения прибыли [2, с. 93].

Сбербанк — универсальный банк, предоставляющий широкий спектр банковских услуг. Доля Сбербанка в общем объеме активов российского банковского сектора составляла на 1 января 2016 года 28,7 %; на рынке частных вкладов — 46 %; кредитный портфель соответствовал 38,7 % всех выданных кредитов населению.

Центральный офис Сбербанка находится в Москве. Банк имеет генеральную лицензию на осуществление банковских операций № 1481 от 11 августа 2015 года [4]. У банка имеется дочерняя инвестиционная компания ООО «Сбербанк Капитал», занимающаяся санацией и управлением заложенными в банке активами.

На долю лидера российского банковского сектора по общему объему активов приходится 28,6% совокупных банковских активов (по состоянию на 1 августа 2015 года). Банк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 44,9% вкладов населения, 37,7% кредитов физическим лицам и 32,7% кредитов юридическим лицам (по состоянию на 1 августа 2015 года) [3].

Сбербанк сегодня – это 16 территориальных банков и более 16,5 тысяч отделений в 83 субъектах Российской Федерации, расположенных на территории 11 часовых поясов. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции, Великобритании, США и других странах. Число розничных клиентов Сбербанка в России превышает 127 млн человек и 10 млн за ее пределами, количество корпоративных клиентов Группы более 1,1 млн в 22 странах присутствия.

Спектр услуг Сбербанка для розничных клиентов максимально широк: от традиционных депозитов и различных видов кредитования до банковских карт, денежных переводов, банковского страхования и брокерских услуг. Все

розничные кредиты в Сбербанке выдаются по технологии «Кредитная фабрика», созданной для эффективной оценки кредитных рисков и обеспечения высокого качества кредитного портфеля.

Стремясь сделать обслуживание более удобным, современным и технологичным, Сбербанк с каждым годом все более совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят:

- онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн» (более 24 млн активных пользователей);
- мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (более 1 млн активных пользователей);
- SMS-сервис «Мобильный банк» (более 24 млн активных пользователей);
- одна из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (более 90 тыс. устройств).

Сбербанк является крупнейшим эмитентом дебетовых и кредитных карт. Совместный банк, созданный Сбербанком и BNP Paribas, занимается POS-кредитованием под брендом Cetelem, используя концепцию «ответственного кредитования».

Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 33% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть - это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов.

Главным событием прошлого года в корпоративной жизни банка стало открытие нового комплекса Корпоративного университета, соответствующего самым современным стандартам ведущих бизнес-школ мира. Университет станет базой для обучения и развития молодых талантов, менеджеров нового уровня, способных успешно справляться с глобальными вызовами новой реальности и обеспечить выполнение стратегической цели – стать одним из лидирующих и инновационных мировых финансовых институтов.

Использованные источники:

1. Деньги. Кредит. Банки. Экспресс-курс: учебное пособие / кол. авт.; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 320.
2. Щитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. В 2-х частях. Часть II. / В.Н. Щитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.
3. ПАО "СБЕРБАНК РОССИИ" как крупнейший коммерческий банк российской банковской системы. Алябьев Р.О. [Электронный ресурс] – <http://www.scienceforum.ru/2015/1304/15732>
4. Главный сайт Сбербанка – <http://www.sberbank.com/ru/about>

Суханова С.О.
студент 3 курса
факультет «Экономика»
Солодовникова У.Н.
доцент
кафедра экономики

Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация. В статье выявлены основные проблемы администрирования местного налогообложения. Предложены пути совершенствования местного налогообложения.

Annotation. The article reveals the basic problems of the local tax administration. Ways of improving local taxation.

Ключевые слова: местный бюджет, местные налоги, земельный налог, налог на имущество физических лиц.

Key words: local budget, local taxes, land tax, personal property tax

В соответствии со статьей 15 Налогового кодекса Российской Федерации к местным налогам относят земельный налог и налог на имущество физических лиц. Основным достоинством местных налогов является то, что их величина не зависит от финансово-экономических факторов, кризисных явлений в экономике и условий ведения бизнеса. В данных условиях на первый план выходит грамотное управление местными налогами.

Опыт зарубежных стран в области местного налогообложения и позволяет выделить критерии налоговой политики. Первым критерием является эффективность. Прибыль от местных налогов и сборов должна превышать расходы на администрирование данных налогов. Необходимо учитывать и экономическую эффективность в виду того, что высокие ставки могут привести к оттоку бизнеса из региона. Вторым критерием можно выделить справедливость, означающую, что налогоплательщики, находящиеся в равных условиях, должны облагаться одинаковым местным налогом. Одним из важных критериев является пользование ресурсами, которое означает, что налогоплательщики независимо от их платежеспособности, пользующиеся одинаковыми услугами ресурсоснабжающих организаций, должны платить одинаковые налоги, так как основная часть местных налогов идет на предоставление различных коммунальных услуг. Привязанность налогов в расходам местной власти является одним из критериев эффективной налоговой политики. Все местные налоги, поступающие в бюджет, должны быть непосредственно связаны с расходами местных органов власти для того, чтобы налогоплательщики могли проследить, как используются местные налоговые поступления. Налоговая

система должна обладать гибкостью, то есть должна быть направлена на развитие приоритетных экономических отраслей в конкретном регионе и сразу реагировать на изменения в фискальной политике государства.

Налоговая политика основывается на рассмотренных критериях и является основой для эффективного экономического развития региона. Если сравнивать налоговую политику России и зарубежных стран, то можно констатировать, что российская налоговая политика имеет ряд недостатков. Рассмотрим данные недостатки на примере муниципального образования г.Ханты-Мансийска.

Таблица 1–Доходы бюджета муниципального образования г.Ханты-Мансийска за 2013-2015 года, тыс.рублей

Показатели	2013 год		2014 год		2015 год	
	Сумма	Доля, %	Сумма	Доля, %	Сумма	Доля, %
Налоговые доходы, в том числе:	3 314 674,19	47,61	2 789 276,20	42,12	2 540 244,59	34,85
Земельный налог	112 465,81	3,39	72 930,40	2,61	77 486,82	3,05
Налог на имущество физических лиц	13 674, 30	0,41	13 543,34	0,49	16 968, 45	0,67
Неналоговые доходы	280 652,65	4,03	328 686,57	4,96	255 804,08	3,51
Безвозмездные поступления	3 366 711,35	48,35	3 504 138,19	52,92	4 492 417,44	61,64
Всего	6 962 038,19	100	6 622 100,96	100	7 288 466,11	100

Таким образом, можно сделать вывод о том, что удельный вес земельного налога и налога на имущество физических лиц играет незначительную роль в размере налоговых поступлений. Как видно из таблицы, доля земельного налога составляет 2-4%, а доля налога на имущество физических лиц – 0,5-1 %. Столь незначительные поступления не могут обеспечить финансовую самостоятельность местного самоуправления. Муниципальные образования зависимы от органов государственной власти Российской Федерации. Большую часть доходов местных бюджетов занимают межбюджетные трансферты. С каждым годом доля межбюджетных трансфертов увеличивается. Так, из таблицы видно, что с 2012 по 2014 год их доля выросла на 13,29 %. Если доля дотаций, субсидий и субвенций в собственных доходах местных бюджетов в течение 3 лет превышает 30 %, то муниципалитет не имеет право финансировать расходные обязательства, не связанные с решением вопросов, отнесенных к полномочиям органов местного самоуправления. За три анализируемых года средняя доля безвозмездных поступлений составила 54,3 %, что означает, что средний муниципалитет России не имеет прав принимать расходные обязательства

актуальные для него. При формировании собственного бюджета органам местного самоуправления приходится следовать приоритетам, определенным Федеральным и центром и субъектами РФ.

Ограниченный перечень местных налогов и отсутствие значимых для бюджета региона местных налогов является также одной из проблем местного налогообложения. В связи со сложившимся механизмом администрирования местных налогов затраты на администрирование значительно превышают сумму доходов, полученных от данных налогов. В связи с тем, что доходы от местных налогов несильно влияют на пополнение местных бюджетов, выделяется проблема незаинтересованности местных властей в работе над реализацией налогового потенциала, а также низкая заинтересованность органов местной власти в формировании благоприятного инвестиционного климата и активизации экономической деятельности. Одной из проблем является отсутствие законодательно установленных механизмов у местных органов власти по введению на своей территории собственных налогов и сборов и непродуманное предоставление налоговых льгот, повышающее налоговую нагрузку предприятия и предпринимателей. Сложность администрирования земельного налога и налога на имущество физических лиц состоит в различии информационных баз, используемых при исчислении налога. Проблема усугубляется слабой заинтересованностью территориальных подразделений Федеральной налоговой службы в повышении платежей по имущественным налогам. Это связано с тем, что доля данных налогов в общем объеме налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы РФ относительно невелика. Как следствие, затраты ресурсов на повышение качества учета базы по имущественным налогам непропорционально потенциальному увеличению совокупных налоговых поступлений.

Для решения вышеназванных проблем, предложены следующие мероприятия, способствующие пополнению местных бюджетов:

1. Введение налога на недвижимость вместо налога на имущество физических лиц и земельного налога, при условии оценки недвижимости по рыночной стоимости и зачислении этого налога по нормативу 100% в доходы местных бюджетов. Потребность в реформировании налогообложения имущества физических лиц обусловлена необходимостью формирования денежных доходов муниципальных образований, а также повышением эффективности и потенциала имущественных налогов в целом. Объединение налогов в один налог на недвижимость может обеспечить реализацию доходного потенциала недвижимости и стать стабильным источником доходов местных бюджетов. Введение налога на недвижимость сократит число имущественных налогов, упростит процедуру их исчисления, улучшит администрирование и сократит расходы на него, позволит наполнить местные бюджеты и сделать прозрачнее расходование средств от налоговых поступлений. Увеличение налоговой нагрузки сократит спрос на недвижимость за счет отказа обеспеченных людей инвестировать деньги в эту

отрасль, что приведет к снижению цен на жилье. Отличительной особенностью налога на недвижимость является метод расчета налоговой базы по рыночной стоимости, которая будет пересчитываться на начало каждого налогового периода, а следовательно сумма налога не будет статичной. При этом ставки будут от 0,1% до 2% от этой стоимости.

2. Для повышения эффективности действующей налоговой политики целесообразно путем нормативного отчисления от федеральных налогов расширение фискально значимых местных налогов и сборов за счет перевода некоторых общегосударственных налогов и сборов в разряд местных, либо законодательное закрепление соответствующего процента отчислений от налога на доходы, налога на прибыль предприятий, ряда акцизов, НДС и НДС в бюджеты местных органов самоуправления.

3. Необходимо предоставить органам местной власти право самостоятельно определять перечень местных налогов и сборов, которые будут более эффективны на определенной территории, и отказываться от тех, которые не имеют соответствующей базы налогообложения. Реализация такого права позволит органам местного самоуправления при формировании бюджетов преодолеть отрыв от реальной налоговой базы муниципального образования и создаст механизм финансового воздействия на эффективное социально-экономическое развитие территории, значительно повысит ее экономическую самостоятельность. Органы местного самоуправления должны иметь реальными полномочиями по определению и изменению кадастровой стоимости земельных участков и объектов недвижимости. Без их предложений, без согласования с муниципалитетами, утверждение кадастровой стоимости земельных участков органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации недопустимо.

4. Введение торгового сбора в ХМАО-Югре. В связи с нехваткой денежных средств в местных бюджетах, введения сбора существенно повлияло бы на увеличение казны. В настоящее время торговый сбор введен только в городах в Федерального значения. Введение сбора в других городах и прочих муниципальных образованиях может быть произведено только после принятия соответствующего закона.

С увеличением налоговых поступлений в местные бюджеты снизятся расходы на дотации местным бюджетам из федерального бюджета РФ, так как местная власть сможет финансировать большую часть своих расходов за счет собственных средств, привлеченных от взимания данного налога. Местные власти смогут больше вкладывать средств в развитие своего муниципального образования, что положительно скажется на каждом гражданине Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Бабун Р. В. Организация местного самоуправления: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2010. - 224с.
2. Грязновой А.Г. Финансы: учебник М.: Финансы и статистика, 2010. - 504с.
3. Поляка Г.Б.- Финансы: учебник.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 607с.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ. - М.: ТК Велби, 2014.- 544с.

Сысоева Т.А.
старший преподаватель
кафедра " Экономика и бизнес"
Дудина П.Э.
студент 1 курса
факультет «Инженерный бизнес и менеджмент»
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва

ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ, ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ

Ключевые слова: технический анализ, методы технического анализа, итриховой график, график закрытий, график свечей, линии тренда, модель продолжения, модель разворота, осцилляторы.

Key words: technical analysis, technical analysis methods, the bar graph, the graph covers, candlestick chart, the trend line, a continuation pattern, a reversal pattern, oscillators.

Актуальность этой темы неоспорима, так как все больше людей интересуется возможностью вложения своих средств с помощью приобретения ценных бумаг. На первый взгляд покупка ценных бумаг на фондовом рынке кажется сложной задачей и большинство не знают с чего начать. Все это заложено у нас на подсознательном уровне. Например анализирование цены мы осуществляем и в обычной жизни посредством выбора самой выгодной покупки в магазине. Так же и работает метод технического анализа основываясь на графиках, которые имеют динамику цен, то есть исследование цены на рынке за некоторый промежуток времени, что дает возможность прогнозирование будущего направления.

Метод фундаментальный уступает техническому, потому что строя сложные модели, которые позволят прогнозировать движения цен на рынке ценных бумаг исходя из статистики спроса и предложения, может обернуться каким-нибудь непредвиденным событием, которое повлияет на цену акции. Например увольнение главного разработчика в корпорации или неожиданное слияние двух компаний. Также им, как правило, необходимо большое количество различных данных для прогнозов цен, тем самым сужая свой круг специализации. Когда в основе технического анализа находится тенденция цен и благодаря графикам, можно отслеживать ситуацию на любом количестве рынков.

Рассмотрим различные инструменты прогнозирования.

Штриховые графики чаще всего используются на Западе, где день является вертикальным отрезком, начало которого дневной минимум, а конец

дневной максимум. Цена закрытия это горизонтальный выступ. На (Рис. 1.1) дневной график фьючерсных контрактов на соевые бобы

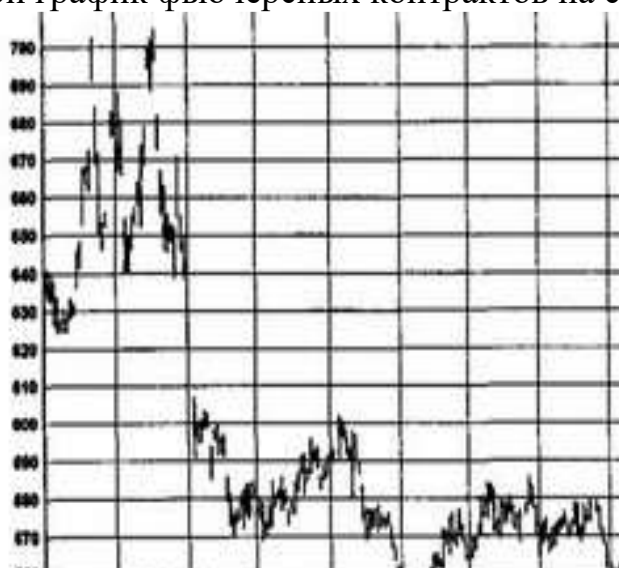


Рис.1.1 [2]

Дневные штриховые графики не так эффективны, так как на них сложно заметить перспективу они больше подойдут для игр на бирже, однако графики за более долгий период времени помогут обрисовать картину на рынке. Основываясь на (годовых, месячных, недельных) графиках можно сделать заключение о наличии долговременной тенденции. После чего проанализировать дневной график для выбора лучшего времени входа в этот рынок. Следует вывод, что для выгодной покупки нужно проанализировать краткосрочный и долгосрочный график.

Следующий график закрытий, строится на основе цен закрытия и не соприкасается с другой информацией, как максимум и минимум. Примерами графиков закрытий является спот-рынок, на котором сделки улаживаются в течении двух дней и спрэды, которые показывают разность между лучшими ценами на продажу и покупку сходных товаров. Большое количество важных графических моделей основываются на информации о максимумах и минимумах, и следует не пренебрегать данной информацией.

График "Японские свечи" самая первая форма технического анализа созданная в Японии и имеет большое количество преимуществ. Графики свечей использует те же данные, что и традиционные штриховые: максимальная и минимальная цена, цена открытая и закрытия. Графики свечей обладают преимуществом над штриховыми. Может пройти относительно много времени, что бы на штриховом графике сформировалась модель разворота которые распознаются за несколько сессий на графиках свечей. Японские свечи могут применяться для анализа спекуляций, инвестирования и хеджирования. На (Рис. 1.2) представлен метод построения свечи. Основная ее часть является телом. Оно отображает диапазон между ценой открытия и закрытия дня. Если цена закрытия ниже, чем открытия, то тело окрашивается в черное. Если закрылась выше, чем открылась, тело белое. Тонкие линии над и под телом показывают ценовые экстремумы

максимума и минимума. Общий график свечей представлен на (Рис. 2.1)

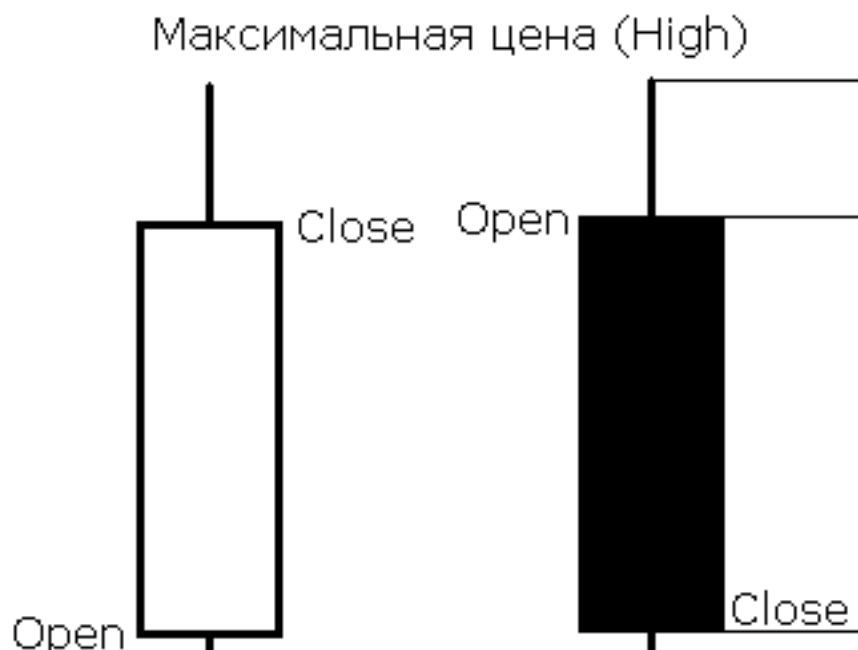


Рис. 1.2 [8]

Для работы с графиками необходимо знать, что существуют восходящие и нисходящие тенденции - тренды, которые выявляются с помощью линии тренда. Линии тренда обычно проводят через две точки максимума или две точки минимума, третья точка соприкосновения, подтверждает его движение, она используется для структурирования движения цены. С их помощью можно определить текущий тренд или подтвердить разворота тренда. В случае пробоя нужно знать, что пробой линии восходящего тренда есть сигнал к продаже, пробой линии нисходящего тренда — это сигнал к покупке.

Восходящий тренд основывается на последовательном увеличении минимумов или максимумов, то есть каждый минимум или максимум выше предыдущего. Модель остается действительной до того момента, пока не нарушится (пробит) минимум.

Нисходящий тренд соответствующим образом является последовательным понижением минимумов или максимумов. Является действительной до того момента, пока не нарушится (пробит) максимум. Параллельные линии, ограничивающие ценовой тренд, называются трендовыми коридорами. На графиках существуют уровни, которые удачны для открытия и закрытия сделок. Они называются: поддержки и сопротивлениями. Уровень поддержки является локальный минимум, а сопротивления локальный максимум. (Рис.2.1). Также графические модели, помогают проанализировать ценовую динамику на рынке для того что бы понять будет ли тренд развиваться или развернется, то есть графические модели можно разделить на два вида - разворота и продолжения.



Рис. 2.1 [9]

Модели продолжения являются различными типами консолидации цен, они возникают внутри долговременных тенденций. Это приводит к ожиданию движения цен в том же направлении. Основными моделями являются: три вида треугольника такие как симметричные, восходящие и нисходящие, флаги и вымпелы. Тримя основными моделями разворота тренда являются: “голова и плечи”, двойные вершины и впадины, круглые вершины и впадины.

Разворотные модели указывают об изменении тенденции. Это присуще графическому анализу ценовых моделей в техническом анализе.

Однако, немало важную роль в нем играет индикаторный анализ т.е. осцилляторы. Они эффективны, когда отсутствуют явные тенденции или когда происходит исход тенденции. Это показывает, что их надо рассматривать как дополнительный инструмент, а не единственный.

Осцилляторы включают много методик их построения, но способ их интерпретирования схож друг с другом. Они изображаются параллельно нижних границ дневных графиков цен, в виде линии. Поднятие и снижение осциллятора совпадают с пиками и спадами на графике цен. Главной областью применения осциллятора является оценка темпа движения цен.

Темп движения определяется скоростью изменения цен вне зависимости от их текущего уровня, благодаря фиксированию изменений цен за интервал времени. Для построения n дневной кривой темпа нужно вычесть цену закрытия, которая была зафиксирована n дней назад из цены закрытия последнего дня. После чего данная разница наносится на график в виде точки

она может быть положительной либо отрицательной имеет следующий вид $M = V - V_n$ (V -величина последней цены закрытия, а V_n -величина цены закрытия за n дней назад). Когда цена закрытия последнего дня выше значения, которое было n дней назад, то разность принимает положительную величину относительно нулевой линии. Когда значение последней цены закрытия ниже, чем цена n -дневной давности, тогда разность приобретает отрицательную величину и отмечается под нулевой линией. Это позволяет отследить их скорость роста или падения. Когда цена растет, а линия темпа находится выше нулевой отметки и тоже поднимается, это приводит к тому, что тенденция роста набирает скорость. Когда поднимающаяся кривая выравнивается это значит, что цены прироста равносильны за n промежутков дней и последней зафиксированной ценой закрытия, хотя цены продолжают расти, но скорость с которой растет цена остается прежней. Тенденция теряет темп, когда линия темпа начинает подходить к нулевой линии. Если линия темпа опускается ниже нулевой отметки, что происходит посредством того, что последняя цена закрытия меньше цены закрытия n дней назад, то происходит тенденция к краткосрочному падению цен. Когда линия темпа продолжает опускаться ниже, это приводит к тенденции падения цен. То есть, что бы линия темпа начала подниматься, необходимо чтобы прирост последних цен закрытия был выше чем n дней назад.

Синтез этих двух направлений в техническом анализе, графический анализ, индикаторный анализ позволяют понять возможности фондового рынка и определить лучший момент для входа на рынок и выхода.

Использованные источники:

1. Джекд.Швагер.:Маги фондового рынка.
2. Джек.Швагер.:Технический анализ.Полный курс.
3. Джон.Дж.Мерфи.:Технический анализ фьючерских рынков.
4. Кан Майкл Н.: Технический анализ.
5. Осцилляторы в техническом анализе. Индикатор RSI, индикатор Stochastic.
<http://ussr-55-forex.ru/traider-oscillator.html>
6. Колби Р.: Энциклопедия технических индикаторов рынка.
7. Акелис С.: Технический анализ от А до Я.
8. Типы графиков и правило их построения.http://www.bull-n-bear.ru/technic/?t_analysis=charts
9. Уровни поддержки и сопротивления <http://www.forex-teach.ru/?p=96>

Сычев С.М.
магистрант
кафедра менеджмент и государственное управление
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация

В статье рассматриваются методы оценки внешнеэкономической деятельности, варианты решения проблем внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, регионы, развитие, анализ.

Annotation

The article deals with methods of evaluating foreign economic activities , solutions to the problems of foreign economic activity .

Keywords : foreign economic activity , regions , development , analysis .

Для понятия путей улучшения и возможных вариантов выхода внешнеэкономической деятельности регионов России нужна свежая оценка ее состояния на данный момент, изучение новых методов мирового опыта и сложностей в этой сфере

Проводя анализ данного вопроса, пришло видение, что нет единого способа и многие аспекты очень сильно отличаются. В одних работах упор делается на экспортных возможностях региона

Анализ исследований по этому вопросу показал, что давать оценку внешнеэкономической деятельности региона в свете региональной экономической безопасности и исследуют только импортные потоки региона. Некоторые связывают оценку внешнеэкономической деятельности региона с его экспортным потенциалом. Так же многие считают, что нужно оценивать по внешней торговле.

Очень интересной видится работа С.Н. Блудовой, которая попыталась собрать в единые основные показатели, описывающие внешнеэкономическую деятельность региона, по четырем блокам:

- общий уровень состояния внешнеэкономической деятельности региона;
- платежеспособность региона;
- оценка общей конкурентоспособности региона и основных отраслей экономики;
- оценка уровня специализации региона.

Преимуществом данной методики является то, что получается комплексно оценить внешнеэкономическую деятельность региона.

Из множества способов оценки внешнеэкономической деятельности региона необходимо выбирать тот способ который максимально точно

покажет:

- основные рынки сбыта региона;
- направление новых каналов взаимоотношений

Выбор данного направлений объясняется не только развитием глобализации, но и теми формами внешнеэкономической деятельности, через которые происходит интеграция региональной и глобальной экономик.

Основной формой внешнеэкономической деятельности для регионов России является внешняя торговля, анализу этого направления необходимо уделить самое пристальное внимание. Для всеобъемлющего и точного анализа состояния торговых отношений региона необходимо использовать показатели, характеризующие межрегиональную торговлю.

Для выявления характера экономических отношений, необходимо выделить основные пункты:

- показатели межрегиональной торговли;
- показатели миграции населения;
- показатели межтерриториального перемещения капиталов и инвестиций.

Основной проблемой в развитии внешнеэкономических связей, является отсутствие действенных механизмов реализации положений реализуемых правительством.

Причиной данных проблем скорее всего могут быть:

- слабое представление у региональных органов власти четкого понимания, как осуществлять интеграцию экономики региона в мировое хозяйство;
- слабая действующая база, не позволяющая учитывать внешнеэкономической деятельности региона.
- высокий уровень бюрократии

Вариантом решения данных проблем, может стать создание системы мониторинга внешнеэкономической деятельности, как на уровне отдельного региона, и на уровне всех регионов. Основным направлением данной системы станет анализ в реальном времени текущих показателей внешнеэкономической деятельности и разработка перспективных направлений для внешнеэкономической деятельности.

Сбор информации в реальном времени о внешней деятельности региона позволит:

- обладать информацией о внешнеэкономических возможностях региона и насколько эффективно они используются в данное время;
- выявить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи по развитию ВЭД;
- оценить имеющиеся и внедрить новые программы реализации развития экспорта, привлечения иностранных инвестиций и технологий;
- оптимизировать стратегию развития внешнеэкономической деятельности региона с общероссийской;

Исходя из этого можно заключить, что постоянный анализ и доработка

действующих программ по работе внешнеэкономической деятельности региона значительно улучшают и ускоряют интеграцию региональных экономик в глобальную экономику. Особенно актуально это становится в настоящее время – когда скорость взаимоотношений увеличивается и рынки ближнего зарубежья (и внутренние рынки в самой России) приходят много новых игроков. Так же необходимо государственное стимулирование развития отношений регион – регион как внутри страны, так и регион – иностранный партнер за пределами страны. И очень важно создание специальных программ развития и действия на краткосрочные периоды (особенно под воздействием внешних факторов, в нашем случае антироссийские санкции)

Использованные источники:

1. Статья в журнале «Российское предпринимательство» № 7 Вып. 2 (94) за 2007 год, стр. 62-65
2. Департамент внешних связей Правительства Нижегородской области <http://international.government-nnov.ru/>

*Табакова А.С.
студент 2 курса
экономический факультет
направление «Экономика»
Вылегжанина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономического анализа, статистики и финансов»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

**АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ
СТАВКАМИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ**

В статье раскрываются особенности управления процентными ставками зарубежных Центробанков, подвергаются анализу причины снижения процентных ставок до нулевых и отрицательных значений. В ходе исследования выявлены последствия проведения данной процентной политики и сформулированы целевые установки снижения процентных ставок.

Ключевые слова: процентная политика, ключевая ставка, дефляция, отрицательные процентные ставки, зарубежные Центральные Банки, ЕЦБ, ФРС США.

Tabakova A.S.
Student
2nd year, Faculty of Economics, the direction of "Economics"
Russia, Krasnodar
Vylegzhanina E.V., Ph.D., associate professor of the department
"Economic Analysis, Statistics and Finance"
supervisor of the work
Kuban State University
Russia, Krasnodar

The article describes the features of management of interest rates of foreign central banks, are analyzed reasons for the decline in interest rates to zero and negative values. The study revealed the effects of a given interest rate policy and formulated the target setting of lower interest rates.

Keywords: interest rate policy, the key rate, deflation, negative interest rates, foreign central banks, the ECB, the US Federal Reserve.

Актуальность данной темы вызвана тем, что начиная с XXI века, в мировой практике получило развитие такое явление, как отрицательные процентные ставки, практика применения которых в нашей стране рассматривается только в качестве теории.

Впервые отрицательные процентные ставки были введены Центробанком Швеции после кризиса 2008 года. Используя данную меру, Шведский Центробанк установил для коммерческих банков плату за размещение средств на корсчетах по суммам, превышавшим обязательные резервы. Причиной установки такой политики было стимулирование коммерческих банков направлять временно свободные денежные средства напрямую в экономику посредством инвестиций, а не хранить их в виде депозитов.

Также данная мера была связана с противодействием укреплению национальной валюты. Из-за наплыва в страну иностранной валюты в виде депозитных вкладов, курс швейцарской кроны по отношению к валюте основного торгового партнера страны – евро – заметно вырос, что способствовало удешевлению импорта и сильному снижению инфляции, в результате чего перед экономикой этой страны возникла проблема дефляции.

Необходимо отметить, что в Швеции инфляция остается нестабильной, Центробанк пытается поднять инфляцию до целевого уровня в 2%. Инфляция в стране не поднималась до этого уровня с конца 2011 года [1].

Для нашей страны, Центральный Банк которой на протяжении последних 2,5 лет применяет достаточно жесткую денежно-кредитную политику. Для предотвращения роста инфляции устанавливаются высокие значения ключевой ставки: 17,0% - декабрь 2014г., 14,0% - март 2015г., 11,0% - начиная с августа 2015г. по настоящее время (апрель 2016г.) [2]. В этих условиях достаточно необычно, что существуют зарубежные Центробанки, которые снижают ключевую ставку до нуля и ниже, с целью создать

инфляционное давление: таблица 1.

Таблица 1 – Процентные ставки ряда зарубежных Центробанков[3].

Страна	Центральный банк	Ключевая процентная ставка	Следующее рассмотрение	Последнее изменение	Текущая ставка
США	FED (Federal Reserve)	Federal Funds Rate	27.04.2016	16.12.2015	0.50%
Еврозона	ECB (European Central Bank)	Refinancing tender	21.04.2016	10.03.2016	0.00%
Великобритания	BOE (Bank of England)	Bank Rate	14.04.2016	05.03.2009	0.50%
Япония	BOJ (Bank of Japan)	Overnight Call Rate Target	28.04.2016	29.01.2016	-0.10%
Швейцария	SNB (Swiss National Bank)	3 Month Libor Rate	16.06.2016	15.01.2015	-0.75%
Швеция	Riksbank (Sweden Central Bank)	Repo Rate	21.04.2016	11.02.2016	-0.50%
Дания	Danmarks Nationalbank (The Danish Central Bank)	Lending rate	21.04.2016	20.01.2015	0.05%

Укрепление национальной валюты, а именно кроны, стало причиной снижения ставок до отрицательных значений не только в Швеции, но и в Швейцарии и Дании. Причиной этому стала монетарная политика Европейского Центробанка и «бегство» капитала в эти европейские страны.

В период долгового кризиса в Европейском союзе особенно привлекательным было размещать депозиты в более устойчивой, чем евро валюте. Особенно привлекательными оказались депозиты швейцарских банков в швейцарских франках. Наплыв капитала в банки спровоцировал Швейцарский ЦБ ввести отрицательную ставку по депозитным операциям, чтобы снизить привлекательность вложений, остановить рост национальной валюты, курс которой сильно вырос по отношению к евро – валюте основного торгового партнера этой страны. В 2012 ЦБ Дании по этой же причине снизил ставку до отрицательных значений (последнее изменение 20.01.2015 - 0.05%) [3].

Заметим, что процентная политика этих ЦБ, вероятнее всего из-за ее недавнего появления и краткосрочного проявления, имеет ряд интересных особенностей. Во-первых, отрицательные значения имеют ставки только по депозитным вкладам в межбанковском секторе. Во-вторых, ставки коммерческих банков розничным клиентам не принимают отрицательных значений. В-третьих, из-за снижения ставок по вкладам не было нигде зафиксировано, что клиенты начали забирать деньги с депозитов. Многие экономисты утверждают, что для того, чтобы население начало уходить в наличные, ставки должны опуститься гораздо ниже нулевого уровня, а пока

основная денежная масса выведена из наличного обращения, инфляция расти не будет [4].

Интересное явление происходит со ставками по ипотечным кредитам. Чтобы не допустить отрицательной или нулевой доходности по ипотечным кредитам и заработать, коммерческие банки зафиксировали ставки: фиксированная 10-ти летняя ипотечная ставка составляет примерно 2%, а фиксированная 15-ти летняя – около 2,5% (ипотечные ставки коммерческих банков Швейцарии). Причем ожидается дальнейшее увеличение этих значений [1], не смотря на то, что ключевая ставка принимает отрицательное значение и может показаться, что сам банк будет выплачивать ипотеку клиента.

Несмотря на различные противоречия, стратегия ЦБ Швейцарии и Дании стала успешной. Дания сумела удержать национальную валюту от дальнейшего падения против евро, Швейцария убрала потолок привязки своей национальной валюты к евро, и после краткосрочного роста швейцарский франк стал торговаться в рамках приемлемого диапазона.

В Швеции ситуация гораздо сложнее из-за большого количества денег, пришедших из ЕС.

Как можно увидеть в таблице 1 Европейский Центробанк 10.03.2016 понизил базовую процентную ставку до нулевого показателя. Ставка по депозитам составляет -0,4%, а маржинальная ставка 0,25%. В стране пытаются создать инфляционное давление: рисунок 1.

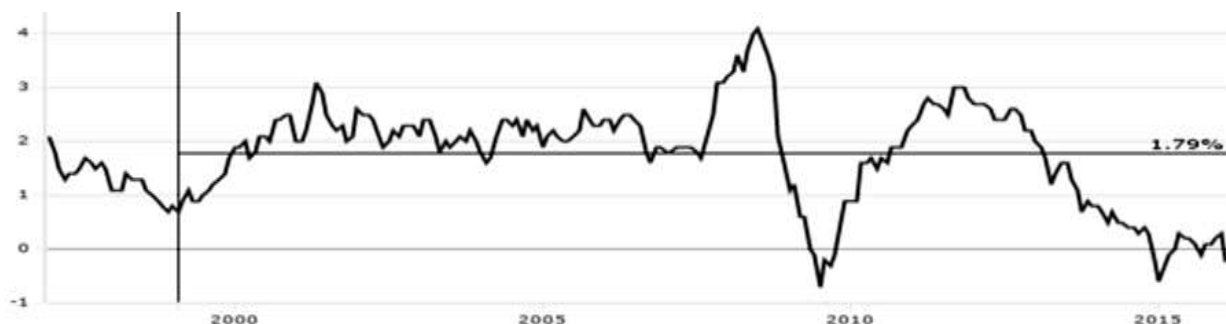


Рисунок 1 – Инфляция в зоне Евро (годовые процентные изменения, без поправки на сезонность) [5].

Процентная политика ЕЦБ направлена на создание инфляционного давления. Сейчас в Евросоюзе стоит задача справиться с дефляцией и достичь инфляции 2%.

Если просто запустить печатный станок и добиваться инфляции с помощью эмиссии денег, одновременно допуская «разбухание депозитов», то это только спровоцирует понижение стоимости денег, что является обратным целевому эффекту. Поэтому ЕЦБ решил ввести уже опробованные на практике отрицательные ставки, что, однако спровоцировало отток капитала в другие страны, создав там трудности.

Стоит упомянуть еще одну страну, чей Центральный Банк является

центром эмиссии мировой резервной валюты, и конечно, все рынки, где проводятся операции в долларах, взаимосвязаны. Из-за нормализации экономики США, на что указывают данные по безработице и инфляции, Федеральный резерв решил повысить ключевую ставку 16.12.2015 года с 0,25% до 0,5% впервые за семь лет: рисунок 2. В течение этих лет в США действовали пакеты стимулирования экономики после ослабления из-за мирового финансового кризиса – 2008 года. Смысл введения столь низкой ставки был в том, чтобы увеличить мотивацию брать кредиты, а это, в свою очередь, наращивает покупательную способность и ускоряет процесс восстановления экономики. Надо сказать, что в 2015 году США стала самой богатой страной мира по абсолютному показателю ВВП.

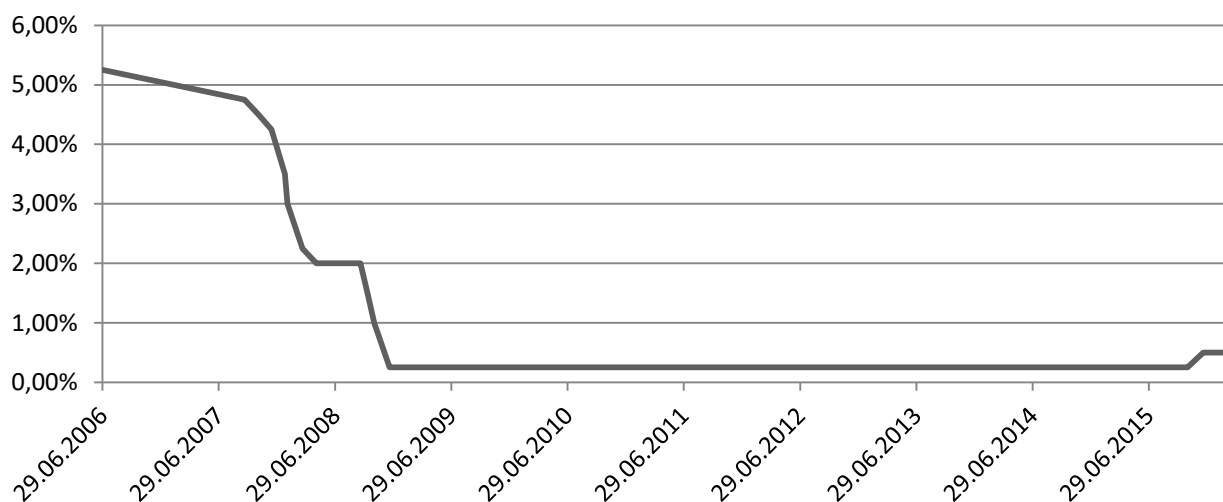


Рисунок 2 – Процентная ставка Федеральной Резервной Системы США [6].

Однако, в нынешних условиях при повышении ставок, то есть при монетарном ужесточении ФРС будет сложнее контролировать рыночные процентные ставки, так как за эти годы образовался огромный объем избыточной денежной ликвидности, который ФРС вынужден изымать. Данную операцию он осуществляет с помощью нового инструмента – обратного РЕПО. ФРС продает государственные долговые бумаги коммерческим банкам, взамен получает деньги, потом их выкупает, но уже под 0,25% годовых. Это один из способов изъятия ликвидности. Данная операция длится не более одного дня, имеет краткосрочный характер, а значит, оказывает влияние на рыночные ставки и подгоняет их к своим ориентирам.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют следующие основные цели снижения процентных ставок:

- стимулирование коммерческих банков к направлению свободных денежных средств напрямую в экономику по средствам инвестиций
- ослабление курса национальной валюты по отношению к валюте

основного торгового партнера (Швеция, Швейцария)

- стимулирование инфляционного давления (Еврозона, Швеция), борьба с дефляцией

Несмотря на то, что наша страна в условиях протекания экономического кризиса для борьбы с инфляцией применяет умеренно-жесткую денежно-кредитную политику, используя высокую ключевую ставку, тем не менее, необходимо изучать опыт иностранных Центробанков в сфере регулирования денежного обращения, сопоставляя их методы и цели с методами и целями ЦБ РФ. Тем более что в работах большого количества экономистов, говорится о том, что дефляция – это явление даже более опасное, чем инфляция и в нашей стране есть угроза развития этого процесса, причиной которого может стать именно консервативная процентная политика.

Использованные источники:

1. Панова Г.С. Отрицательные процентные ставки по депозитам в Европе // Портал МГИМО 8.05.2013, [Электронный ресурс] – URL: <http://old.mgimo.ru/news/experts/document238104.phtml> (дата обращения: 10.04.2016)
2. Статистический бюллетень Банка России. 2015. №3, [Электронный ресурс] – URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1603r.pdf/> (дата обращения: 10.04.2016)
3. Процентные ставки ряда зарубежных Центробанков [Электронный ресурс] – URL: <http://www.forexua.com/ru/analytic/rates> (дата обращения 07.04.2016)
4. Прокопьева З.С. Плохая дефляция: почему снижение цен иногда хуже их роста // Экономика и жизнь. 2016. №11 (9627)
5. Изменение среднего уровня инфляции в Еврозоне начиная с 1999 год, [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html> (дата обращения 10.04.2016)
6. Процентная ставка Федеральной Резервной Системы (ФРС США) 2006-2016, [Электронный ресурс] – URL: <http://www.federalreserve.gov/default.htm> (дата обращения 09.04.2016)
7. Мамий Е.А., Бойко Л.И. Анализ эффективности деятельности банков в условиях нестабильности // Сборник Россия и Европа: связь культуры и экономики материалы XII международной научно-практической конференции. 2015. С. 449-452.

*Тарасова Д.В.
магистрант
ФГБОУ «УГАТУ»
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

«Реклама – двигатель торговли» - фраза, которую слышал каждый [1]. На сегодняшний день мы видим бурный рост экономики, развитие общества быстрыми темпами, повсеместное распространение и доступность, как информации, так и каналов ее распространения: печатные издания, радио,

телевидение, Интернет. В этих условиях возрастает и роль рекламы как инструмента, способного стимулировать спрос, ускорять процесс продажи товаров в условиях жесткой конкуренции. Однако в зависимости от компании, ее клиентов определенные каналы рекламы для каждой организации работают с разным эффектом, поэтому необходимо уметь оценивать вложения в рекламу, ее результаты, чтобы превратить расходы в инвестиции, генерирующие прибыль. В данной статье будут рассмотрены рекламные инструменты, даны рекомендации по увеличению их эффективности.

Экономическая эффективность, по мнению Антона Королева, это показатель, показывающий соотношение результатов и ресурсов, потребовавшихся для достижения чего-либо. На сайте <http://www.e-executive.ru> («Сообщество менеджеров») приводится следующее определение экономической эффективности: экономическая эффективность – это результат, который можно получить, соизмерив показатели доходности производства по отношению к общим затратам и использованным ресурсам [2].

Учитывая специфику рекламной деятельности, под эффективностью рекламных инструментов будем понимать показатель, показывающий соотношение затрат на рекламу с результатами рекламной кампании. Однако, считаем, что данный показатель не в полной мере отразит эффективность рекламных инструментов, поскольку рассматриваются экономическая, маркетинговая функции рекламы, а не коммуникационная и социальная, поэтому, на наш взгляд, необходимо рассчитывать несколько показателей, которые наиболее полно отразят затраты на рекламную деятельность: цену контакта, цену продаж, конверсию [3]. Рассмотрим каждый показатель подробнее.

1. Цена контакта. Данный показатель рассчитывается как отношение каждой рекламы на количество откликнувшихся клиентов. Как правило, достаточно сложно получить объективные данные от клиентов, поскольку часто покупатель не помнит источник информации.

2. Цена продаж. Для данного показателя необходимо вычислить отношение стоимости рекламы к количеству купивших товар клиентов. Показатель позволит увидеть эффективность рекламной кампании, работу персонала с клиентами. Необходимо рассчитывать стоимость привлечения для каждого канала и отдачу от вложений в каждый вид рекламы. В дальнейшем это поможет сократить бюджет неэффективной рекламы и увеличить инвестиции в эффективную рекламу.

3. Конверсия. Показатель соотносит между собой входящий трафик и количество посетителей выполнивших целевое действие, т.е., например, сколько человек из всех посетителей онлайн-магазина совершили покупку. В данном случае необходимо всех посетителей разделить на тех, кто купил тот или иной товар. Стоит отметить, что при расчете данного показателя важно отслеживать и то, на каком этапе происходит «потеря» клиента. Это позволит выявить элементы воронки продаж, которые необходимо улучшить, а также

обнаружить проблемы, которые необходимо решить:

а) Проблемы с сайтом: дизайн, контент (клиенты посещают сайт, но не заказывают товары, не звонят)

б) Проблемы с персоналом, который принимает звонки (есть звонки, но нет встреч с клиентами); проблемы с персоналом, который отвечает за продажи (проводятся встречи с клиентами, но нет продаж).

Нами были рассмотрены дополнительные показатели, с помощью которых можно оценить эффективность рекламных инструментов. Для повышения эффективности предлагаем следующие рекомендации в рамках каждого показателя:

1. Для получения достоверных данных, показывающих, какой вид рекламы привлек клиента, рекомендуем пользоваться следующими способами:

а) Использование разных телефонных номеров на сайте, в журналах, буклетах для отслеживания источников, из которых покупатель получил информацию.

б) При использовании промокодов, кодовых слов размещать на сайте, в газетах, журналах, буклетах разные слова, коды.

в) Использование разных бонусов, видов скидок в зависимости от каналов распространения.

г) При работе с электронными письмами - использование разных e-mail адресов.

д) Использование Google Analytics или Яндекс Метрики для анализа переходов на ваш сайт.

При следовании данным рекомендациям можно сравнивать разные каналы коммуникации, выбирать наиболее эффективные с точки зрения количества откликнувшихся клиентов.

2. Рассчитывая цену продажи, можно выяснить стоимость рекламы на каждого купившего товар. Рекомендуем сокращать расходы на неэффективную рекламу (большую по стоимости), привлекающую наименьшее число клиентов.

3. Для решения проблем, связанных с конверсией, следует либо улучшать сайт: оптимизировать контент, изменить дизайн, либо улучшать работу персонала: проводить тренинги по продажам, проводить обучение, направленное на улучшение общения с клиентами, консультирования покупателей и т.д.

Таким образом, эффективность рекламных инструментов - показатель, показывающий соотношение затрат на рекламу с результатами рекламной кампании. Наряду с данным показателем необходимо рассчитывать и показатели, учитывающие специфику рекламной деятельности: цена контакта, цена продажи, конверсия. Применение данных показателей для оценки эффективности рекламы позволит в дальнейшем сократить бюджет неэффективной рекламы и увеличить инвестиции в эффективную.

Использованные источники:

1. Реклама двигатель торговли [Электронный ресурс] URL http://www.inqui.ru/2012/01/blog-post_25.html (дата обращения 27.05.2016)
2. Экономическая эффективность [Электронный ресурс] URL <http://www.e-executive.ru/wiki/> (дата обращения 27.05.2016)
3. Юрковская О. Как увеличить эффективность ваших рекламных инструментов // Маркетинг и финансы. - №2. – 2013.

*Тарасова В.А.
студент 1 курса магистратуры
ЮЗГУ
Россия, г. Курск*

АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена анализу прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации за период 2014 – 2015 гг., показаны причины снижения иностранных инвестиций в экономику России, приведены направления совершенствования повышения инвестиционного климата.

Ключевые слова

Прямые иностранные инвестиции, иностранные инвесторы, инвестиционный климат страны.

Annotation

This article analyzes the foreign direct investment in the economy of the Russian Federation for the period 2014 -. 2015, shows the reasons for the decline of foreign investments in the Russian economy, given the direction of improving the investment climate improve.

Keywords

Foreign direct investment, foreign investors, investment climate in the country.

В современном мире для развития экономики России огромное значение приобретают прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые предполагают долгосрочные вложения иностранного капитала в национальное производство товаров и услуг. Целью прямых иностранных инвестиций является не просто получение будущих доходов, а иностранные инвесторы рассчитывают на возможность получения дохода от участия в управлении и развитии реального бизнеса [3]. Следовательно, прямые инвесторы нацелены не на краткосрочные социально – политические и макроэкономические явления и события, а на ключевые характеристики национальных экономик, которые формируют в совокупности внутренний инвестиционный климат страны. В связи с чем, Правительство РФ предпринимают активную политику для создания благоприятного инвестиционного климата.

На основе данных доклада Конференции ООН по торговле и развитию

(UNCTAD), в России в 2014 году прямые иностранные инвестиции снизились на 70% и в итоге составили 19 млрд. долл. США. Причиной такого снижения являются односторонние меры, которые ввели США и ЕС в отношении России, а также значительный объем инвестиций в 2013 году. В связи с этим Россия в 2013 году заняла третье место в рейтинге «Привлекательность для иностранных инвесторов», уступив США и Китаю. Объем прямых иностранных инвестиций составлял 79 млрд. долл. США.

В результате западных санкций и украинского конфликта количество иностранных инвесторов сократилось. По оценке ООН в 2014 году инвестиции снизились на 51% по сравнению с 2013 годом [4]. Рассмотрим лидеров по объему прямых иностранных инвестиций в 2014 году (рисунок 1) [2].

В 2014 году лидером прямых иностранных инвестиций является Китай (128 млрд. долл. США), на втором месте идет САР Гонконг с 111 млрд. долл. США, третье же место занимает США (86 млрд. долл. США).

Согласно данным исследования компании EY, к 2030 году в России будет введено в строй 325 крупных инфраструктурных объектов. Большая часть будет реализована в период 2015-2020 гг.

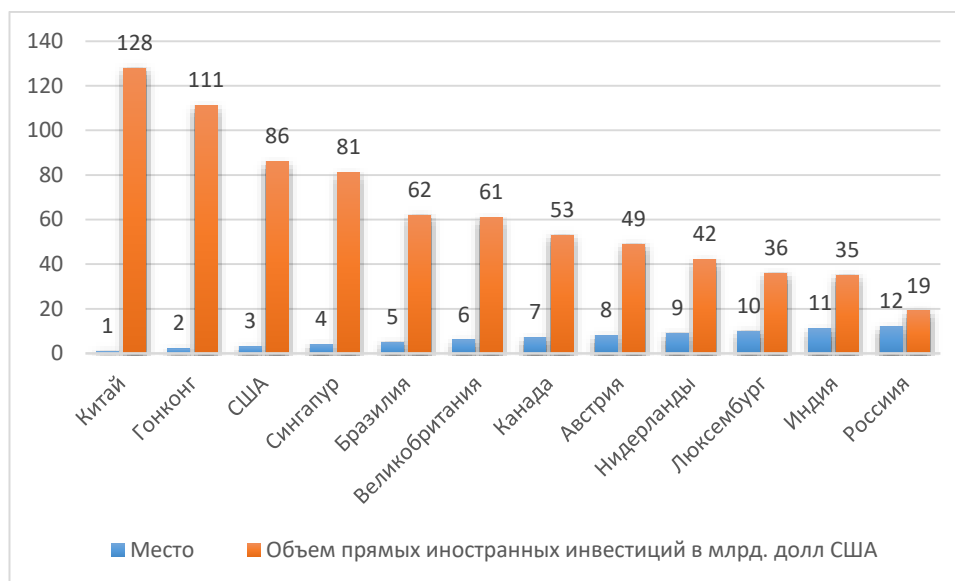


Рисунок 1 – Рейтинг стран по объему прямых иностранных инвестиций в 2014 году.

Таким образом, США потерял лидерство по объему прямых иностранных инвестиций, которое он удерживал с 2003 года.

В 2015 году по окончании первого полугодия лидером в процентном выражении по привлечению прямых иностранных инвестиций является Казахстан [4]. Вложения увеличились на 258,8% до 2,51 млрд. долл. США. Также поразительный результат демонстрирует Индия: вложения увеличились на 149% до 30,6 млрд. долл. США. В таких странах как Мексика, Аргентина, Чили и Колумбия наблюдается тенденция спада. По итогам

первого полугодия 2015 года в России показатель прямых иностранных инвестиций снизился на 46,1% до 2,81 млрд. долл. США по сравнению с 2014 годом [3]. Причинами такого снижения является спад в российской экономике и многих секторах, ухудшение делового климата, нестабильность национальной единицы, сложившаяся геополитическая обстановка. Однако, многие руководители зарубежных компаний заявили, что в этом году увеличили бы объем прямых иностранных инвестиций в Россию в случае налаживания геополитической напряженности [3]. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) предоставил сведения, согласно которым отмечен рост интереса восточных фондов к вложениям в РФ. Так, Саудовская Аравия инвестирует 10 млрд. долл. США в совместные проекты с РФПИ, а суверенный фонд Бахрейна выступает соинвестором чуть ли не всех проектов РФПИ. Бахрейн профинансирует их на 5% [2]. В настоящее время Правительство РФ определило основные направления повышения инвестиционного климата:

1. Снижение административных барьеров при реализации инвестиционных проектов.
2. Оптимизация миграционного режима.
3. Минимизация государственного воздействия на реальный сектор экономики.
4. Оптимизация налоговой политики, связанной со стимулированием инвестиций в модернизацию и инновационное развитие экономики.
5. Системная работа по повышению инвестиционного имиджа.
6. Развитие инфраструктуры.
7. Обеспечение защиты прав инвесторов.

Необходимо создание благоприятного инвестиционного климата, так как это способствует развитию отраслей экономики, что приводит к появлению новых рабочих мест, повышению качества жизни, росту конкурентоспособности страны и, тем самым, к экономическому процветанию.

Использованные источники:

1. Бюллетень Департамента содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ// Инвестиции. Факта и комментарии. – 2014. - № 40. – С. 26.
2. Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>
3. Аракелян М.А., Грицай С.Е. Анализ иностранных инвестиций в экономику // Сборник «Молодежь в современной экономической науке». Материалы Всероссийской научно-практической заочной конференция. – Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВПО «СКФУ»Пятигорск в г. Пятигорске, Кисловодск, 2015. – С.16-18
4. Ахметова Д.Ф., Ершова И.Г., Литвинова И.А. Экономические исследования: Анализ состояния и перспективы развития // Воронеж, Воронежский государственный педагогический университет, Воронеж, 2016. - 182 с.

Тахумова О.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и внешнеэкономическая деятельность»

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Аннотация: В работе рассматриваются основные векторы развития экономики страны после мирового финансового рынка. Дается краткая характеристика отдельных отраслей, показывается привлекательность регионов для иностранных инвесторов.

Ключевые слова: региональная система, устойчивый рост, инвестиции, экономика.

CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN REGIONS

Summary: In work the main vectors of development of national economy after the world financial market are considered. The short characteristic of separate branches is given, appeal of regions to foreign investors is shown.

Keywords: regional system, steady growth, investments.

В последние месяцы многие инвесторы пропустили одну из важных экономических тем – замедление глобального роста. Данную тему затмили хорошие новости из США об американском ВВП. Последним подтверждением стал прогноз от Всемирной торговой организации. Она сократила свой прогноз по росту мировой торговли в этом году с 4,6% до 3,1%, а на 2015 год - с 5,3% до 4,0%. ВТО прогнозирует экономический рост, опираясь на данные других международных организаций. Между тем, в ближайшие несколько недель, МВФ намеревается уменьшить свой прогноз роста мировой экономики в 2014-2015 годах.

Самым интересным из сообщения ВТО является то, что даже пересмотренный прогноз содержит некую долю оптимизма. Фактический рост торговли в первом полугодии 2014 года был всего в 1,8%; организация полагается на отскок во второй половине. Первые два квартала года выявили следующие региональные особенности: Азия увеличила экспорт на 4,2%, но импорт лишь на 2,1%. Другими словами, она получила дополнительную долю рынка. Северная Америка, которая была более сбалансированной, увеличила экспорт на 3,3%, а импорт на 3,0%. Европа, как и предсказывалось, была вялой, с увеличением экспорта на 1,2%, а импорта на 1,9%. Реальная слабость пришла из Южной Америки, страны в которой было зафиксировано падение экспорта на 0,8% и снижение импорта на 3,4%.

Развитые страны получили большую выгоду со стороны спроса; их импорт вырос на 2,6%, в то время как импорт развивающихся экономик увеличился всего на 0,5%. С точки зрения экспорта, развитые экономики продолжает терять долю рынка; их экспорт вырос на 1,6%, в то время как экспорт в развивающихся экономиках на 2,1%.

Вялый рост в 2014 году только подтверди тенденции последнего времени. После феноменального отскока в 2010 году, рост торговли замедлился до 2,3% в 2012 году и 2,2% в 2013 году. Что же происходит? Частью проблемы является замедление роста развивающихся рынков. Так же может оказывать влияние и ослабление китайского спроса на сырьевые товары, следовательно, цены на сырьевые товары снизились в последнее время. Другой частью проблемы могут являться конкретные сложности в этом году: зимняя погода, ударившая по ВВП США в первом квартале; увеличение японского налога с продаж; санкции око за око между Западом и Россией.

По-прежнему удивляет то, что большая часть людей думают, что рынки облигаций недооценены, в то время как падение цен на сырьевые товары, слабые данные по инфляции в развитом мире, и снижение темпов роста, казалось бы, образуют неплохой фон для фиксированного дохода. Хотя длительная упругость фондовых рынков (не берем в расчет некоторые колебания) смотрится более странной.

По данным Минэкономразвития РФ, не показала своего роста в годовом исчислении российская экономика. В августе она упала на 0,4% по сравнению с июлем, учитывая сезонные колебания. Это подтверждает то, что экономика страны находится в застое из-за низких инвестиций, высокой инфляции и оттока капитала.

Инвесторы отказываются вкладывать капиталы в Россию, по причине геополитической напряженности, которая связана с кризисом в Украине, а отсутствие реформ замедляет производительность страны. Потребительские расходы, двигающие российский рост в течение многих лет вперед, останавливаются из-за высокой инфляции и слабеющего рубля. Рост также получает мало поддержки со стороны нефтяного рынка, где цены на нефть, главный экспортный товар России, снижаются. Активный торговый баланс России оказался больше на 17% и составил \$16,6 миллиардах в августе, но рост произошел исключительно за счет снижения импорта.

Рост российской экономики пришелся на первые восемь месяцев текущего года и составил 0,7%. Правительство ожидает, что общий рост по итогам года составит 0,5%. Напротив, Центральный банк ожидает, что рост ВВП России замедлится до 0,4% в 2014 году с 1,3% в 2013 году, и окажется ниже среднего ежегодного темпа роста приблизительно в 6,0% с 2000 до 2008 год.

Рост объема промышленного производства России замедлился до нуля в годовом исчислении в августе, по причине снижения производства в обрабатывающей промышленности, - таковы данные Росстат. Работа промышленного сектора представляет угрозу для экономического роста, на котором также негативно сказывается вызванный санкциями отток капитала.

Данные показали, что промышленное производство, включая производство таких товаров, как шкафы купе в детскую комнату, было неизменно в августе по сравнению с годом ранее, после того, как оно выросло на 1,5% в июле. В ежемесячных исчислениях объем промышленного

производства сократился на 0,2% в августе после увеличения на 2,2% в июле. В то время как производство в горнодобывающей промышленности и коммунальном хозяйстве выросло в августе, обрабатывающая промышленность показала снижение на 0,6% за год и на 1,2% за месяц. Промышленное производство выросло на 1,3% за первые восемь месяцев 2014 года по сравнению с тем же самым периодом годом ранее, когда оно сократилось на 0,1%.

Потребительская инфляция в России ускорилась в сентябре, после запрета Москвы на продовольственный импорт из стран, которые ввели санкции против России, - показали данные Росстат. В сентябре потребительские цены повысились на 8,0% в годовом исчислении, после увеличения на 7,6% в августе. Таким образом, инфляция достигла уровня ключевой процентной ставки Банка России. Ранее Международный валютный фонд рекомендовал ЦБ РФ держать свои процентные ставки выше годового уровня инфляции, чтобы закрепить ожидания роста цен.

Центральный банк, который поднимал ставки уже три раза в этом году, пока не отказывается от своей валютной политики. Банк уже заявил, что годовая инфляция, вероятно, составит приблизительно 8,0%, что выше первоначального потолка – 6,5%.

Данные также показали, что потребительские цены повысились на 0,7% за месяц в сентябре, после увеличения на 0,2% в августе. За первые девять месяцев 2014 года потребительские цены выросли на 6,3% по сравнению с увеличением на 4,7% за соответствующий период годом ранее. Цены на мясо и домашнюю птицу подскочили на 2,9% за месяц в сентябре и были выше на 16,8% в годовом исчислении. Цены на рыбу и морепродукты выросли на 1,9% за месяц и прибавили 14,1% в годовом исчислении в сентябре.

Уровень безработицы в России опустился с предыдущих 4,9% до 4,8% в августе.

Использованные источники:

1. Жолквер Н. Что принесло России членство в ВТО? [Электронный ресурс]: Н. Жолквер // Интернет- журнал. – URL: <http://www.dw.de>.
2. Соколова А. Первые последствия вступления России в ВТО [Электронный ресурс]: А. Соколова // Интернет-журнал. – URL: <http://www.forbes.ru>.
3. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение/ Асеев Ю.И., Бардовский В.П., Басов С.В., Бганцева Я.В., Бокач С.Б., Грязнова М.О., Затона А. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. Воронеж, 2010. Том 24

Тахумова О.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и внешнеэкономическая деятельность»

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы сельского хозяйства, связанные с вступлением России в ВТО. Определены основные направления государственной аграрной политики для минимизации угроз вследствие данного процесса и для максимизации положительного эффекта.

Ключевые слова: аграрная политика, ВТО, сельское хозяйство, ГМО

RUSSIA'S ACCESSION TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION: CONSEQUENCES FOR RURAL ECONOMY

Summary: In article the agriculture problems connected with Russia's accession to the World Trade Organization are considered. The main directions of the state agrarian policy for minimization of threats owing to this process and for maximizing a positive effect are defined.

Keywords: agrarian policy, WTO, agriculture, GMO.

В 2012 году Россия официально стала страной-участницей Всемирной торговой организации (ВТО). При этом необходимо понимать, что данное событие сопровождается как определенными рисками, так и положительными направлениями для всей Российской Федерации. В особенности необходимо рассмотреть влияние данного процесса на одну из главных отраслей – сельское хозяйство.

Актуальность данной темы заключается в том, что сейчас многие эксперты сходятся во мнении, что сельхозпроизводители получили наибольшие потери в конкуренции с западными поставщиками. Они несут большие издержки производства, которым относятся высокая стоимость электричества и газа, рост банковских ставок по кредитам и т.д. Это сказывается на росте стоимости продукции внутри страны. [3]

Многие эксперты считают, что вступление России в ВТО носит исключительно негативный характер. Данные Росгосстата говорят о том, что предприятия занимающиеся животноводством, производством свинины, говядины, птицы, молока – находятся в убытке. По всей России производство сельскохозяйственной продукции сократилось на 30%, по сравнению с данными на начало 90-х годов.

К отрицательным последствиям вступления России в ВТО относятся: разорение сельского хозяйства и промышленности, утрата суверенитета, рост безработицы, снижение безопасности продуктов питания и навязывание генетически модифицированных продуктов (ГМО). [2]

Пессимистическим для России является в будущем лишение возможности развивать свою промышленность и сельское хозяйство из-за наложенных ВТО запретов мер поддержки развития и защиты этих отраслей.

На сегодняшний день Министерством сельского хозяйства РФ совместно с отраслевыми союзами и экспертами агропродовольственного рынка разработан комплекс дополнительных мер, которые необходимо реализовать для постепенной адаптации российского сельского хозяйства к условиям ВТО. В частности, подготовлены предложения по пролонгации действия ряда налоговых льгот для сельхозпроизводителей. Планируется продление льготы по налогу на прибыль, а также льготы по освобождению сельхозтоваропроизводителей от уплаты НДС при ввозе племенного скота, эмбрионов, семени до 2020 года. Будет усилено таможенное администрирование ввоза сельскохозяйственной продукции. Кроме того, предлагается внести изменения в Закон «О сельском хозяйстве» с целью определения критериев неблагоприятных регионов для ведения сельского хозяйства. Поддержка таких регионов будет относиться к «зеленой» корзине, а это означает, что выплаты сельхозпроизводителям не будут подлежать ограничениям. Это особенно важно для Забайкальского края, который считается не самым благоприятным регионом для сельского хозяйства. При реализации этих мероприятий позитивная динамика в отрасли будет сохранена, а ВТО станет дополнительным импульсом для прихода в отечественное сельское хозяйство новых стратегических инвесторов и наращивания объемов экспорта отечественной сельхозпродукции.

Проанализировав мировой опыт стран, ставших участниками ВТО, можно сделать вывод о том, что этот процесс стал разрушающим фактором для промышленного комплекса национальных экономик и сельского хозяйства.

Не смотря на неутешительные прогнозы, можно выделить и положительные моменты. Например, одним из главных плюсов этой ситуации является формирование всех необходимых условий для экономического рывка в рассматриваемой сфере деятельности. Наличие земли, свободной рабочей силы, новые технологии создают фундамент этих условий.

Использованные источники:

1. Жолквер Н. Что принесло России членство в ВТО? [Электронный ресурс]: Н. Жолквер // Интернет- журнал. – URL: <http://www.dw.de>.
2. Соколова А. Первые последствия вступления России в ВТО [Электронный ресурс]: А. Соколова // Интернет-журнал. – URL: <http://www.forbes.ru>.
3. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение/ Асеев Ю.И., Бардовский В.П., Басов С.В., Бганцева Я.В., Бокач С.Б., Грязнова М.О., Затона А. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. Воронеж, 2010. Том 24

*Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и внешнеэкономическая деятельность»
Северо-Кавказский федеральный университет
Тахумов Ю.Ю.
магистрант 2-го года обучения
Институт экономики и управления
Россия, г. Ставрополь*

РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье рассматривается понятие и общее представление о рынке банковских инвестиционных услуг, а также их цели. Производится характеристика развития рынка банковских инвестиционных услуг в России в настоящее время и перспективы развития данного рынка. Рассматриваются факторы развития инвестиционного рынка банковских услуг.

Ключевые слова: рынок банковских инвестиционных услуг, сбережения, информационное посредничество, риск.

MARKET DEVELOPMENT OF BANKING INVESTMENT SERVICES IN THE CONDITIONS OF INSTITUTIONAL CHANGES

In article the concept and general idea about the market of banking investment services, and also their purposes is considered. The characteristic of market development of banking investment services in Russia and prospects of development of this market is made now. Factors of development of the investment market of banking services are considered.

Keywords: market of banking investment services, savings, information mediation, risk.

В настоящее время одной из предпосылок к созданию международного финансового центра в России является наличие развитого рынка финансовых услуг. При этом важнейшим звеном здесь выступают банки как наиболее крупные участники финансового рынка, а также являющиеся в совокупности "продавцами" инвестиционных услуг.

Рынок банковских инвестиционных услуг представляет собой специфичную сферу рыночных отношений, обеспечивающую спрос и предложение на инвестиционные услуги банков, направленную на стимулирование банковских инвестиционных операций в целях удовлетворения потребностей клиентов.

Цель рынка инвестиционных услуг, как и всего финансового рынка, состоит в том, чтобы сформировать развитый механизм для привлечения инвестиций в экономику путем установления необходимых контактов между теми, кто нуждается в средствах, и теми; кто хотел бы инвестировать избыточный доход [2].

Значение рынка инвестиционных банковских услуг состоит в том, что он обеспечивает:

- 1) аккумуляцию сбережений;

- 2) трансформацию сбережений в инвестиции;
- 3) информационное посредничество;
- 4) организацию инвестиционных отношений;
- 5) защиту субъектов рынка инвестиций.

Несмотря на финансовый кризис 2008 -2009 годов, рынок банковских инвестиционных услуг в России динамично развивается. Банки пытаются найти новые подходы во взаимоотношениях с клиентами, в том числе, с учетом последствий кризиса. Разрабатываются новые продукты и программы, цель которых - найти оптимальное соотношение выгод и рисков, как в отношении клиентов, так и собственного бизнеса.

С точки зрения предоставления инвестиционных банковских услуг корпоративным клиентам, рынок характеризуется следующими тенденциями. Прежде всего, рынок инвестиционных банковских услуг в РФ поделен между крупнейшими частными инвестиционными компаниями, такими как Холдинг «Финам», инвестиционная компания (ИК) «БКС» и крупными государственными и коммерческими банками («Сбербанк», «ВТБ», «Альфа-банк» и т. д.). Отдельными участниками данного рынка являются крупные западные инвестиционные банки, а также другие локальные инвестиционные банки, специализирующиеся на предоставлении ограниченного спектра услуг, основанного на существующих конкурентных преимуществах: ИК "Атон", ФК "Открытие", инвестиционная компания «Церих» и другие. На рынке инвестиционных банковских услуг преобладает неценовая конкуренция, методами которой становятся улучшение качества услуг и проведение политики их дифференциации, предоставление различных льгот разным категориям клиентам и другие маркетинговые ходы. На сегодняшний день инвестиционные услуги РФ развиваются по следующим направлениям:

1. Продолжается формирование законодательной базы по регулированию рынка инвестиционных услуг.

2. Развитие и дальнейшее укрупнение путем слияний и поглощений участников данного рынка, структура и механизм функционирования которых имеет свои особенности.

3. Для рынка инвестиционных услуг характерна не только собственная классификация субъектов рынка, но и свои финансовые инструменты, обращение которых носит глобальный характер. Наиболее ярким примером таких финансовых инструментов являются акции и облигации, а также фьючерсы и опционы.

4. Главным направлением развития рынка инвестиционных услуг в современной экономике России можно определить формирование инфраструктуры рынка, его технологий и обеспечение информационной прозрачности, преодоление информационного барьера между участниками рынка.

В настоящее время отсутствует проблема недостаточного развития рынка инвестиционных услуг, а существует проблема недостаточной осведомлённости потенциальных потребителей данных услуг. Так россияне

пока слишком мало знают об основных правилах и игроках финансового рынка. Сегодня, по данным статистики в России прямо или косвенно связаны с финансовым рынком всего около 100000 человек (эти данные вытекают из суммарного количества открытых брокерских счетов). По существу есть огромный потенциал для развития (в США прямо или косвенно связаны с финансовым рынком 80% населения). В тоже время большое количество инвестиционных услуг предоставляемых иностранными банками и некоторыми инвестиционными компаниями до сих пор не предоставляются российскими банками.

Таким образом, наиболее существенными факторами, замедляющими развитие рынка инвестиционных банковских услуг в РФ, являются: факторы конкуренции с иностранными банками и другими инвестиционными компаниями; структурные и инфраструктурные факторы (недостаточное развитие информационного, консультационного звеньев инфраструктуры); факторы платежеспособного спроса (дифференциация спроса и предложения по инвестиционным банковским услугам, резкие диспропорции и платежеспособности спроса на инвестиционные банковские услуги в регионах РФ, у разных групп потребителей); финансово-кредитные факторы (низкая для долгосрочных кредитов в структуре банковских активных операций, сложность реализации инвестиционных банковских испуг); транзакционные факторы (высокий уровень транзакционных издержек по реализации инвестиционных банковских услуг и их страхованию) [3].

В целях развития инвестиционного банковского обслуживания коммерческим банкам можно выделить следующие направления: организационные, технологические, коммуникационные. К организационным мероприятиям относится создание в крупных универсальных банках Департамента по инвестиционной деятельности, структура и функции которого адаптированы к деятельности на инвестиционном рынке. Технологические мероприятия направлены на соединение традиционных инвестиционных операций с новыми интерактивными формами взаимодействия банков с клиентами посредством сетевых и телекоммуникационных технологий. Коммуникационные мероприятия включают выбор вариантов коммуникационной политики: инициативный, локативный, интеграционный, - в зависимости от позиций, которую банк занимает на рынке.

Использованные источники:

1. Соколова А. Первые последствия вступления России в ВТО [Электронный ресурс]: А. Соколова // Интернет-журнал. – URL: <http://www.forbes.ru>.
2. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение/ Асеев Ю.И., Бардовский В.П., Басов С.В., Бганцева Я.В., Бокач С.Б., Грязнова М.О., Затона А. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. Воронеж, 2010. Том 24

*Темирова Б.Т., к.филол.н.
доцент
ОшГУ*

*Temirova BT, kand.filol.nauk,
associate professor of Osh State University*

**ХУДОЖЕСТВЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭПОСА
В ДРАМЕ ЖАЛИЛА САДЫКОВА “СЕЙТЕК”
THE ART CONCEPTION OF THE EPIC STUNG OF JALIL
SADYKOV’S DRAMA "SEYTEK"**

Исследована проблема мастерства во взаимопереплетениях фольклора и реалистической литературы, основного событийного ядра, дополнениях автора, образах героев, преобразении эпоса в сценическое произведение на примере эпической драмы Жалила Садыкова “Сейтек”.

Ключевые слова: богатырь, действие, драма, героические события, герой, идеология, образ, политика, фольклор, эпос.

The problem of skill in the intertwining of realistic literature and folklore, the main event of the nucleus, the author's add-ons, images of heroes, epic transformation in stage work by the example of epic dramyZhalila Sadykov "Seytek".

Tags: hero, action, drama, heroic events, the hero, ideology, lifestyle, politics, folklore, epic.

Встречающиеся в драме “Сейтек” главные герои драм “Манас великодушный” и “Сын Манаса Семетей” несут основную смысловую нагрузку. Хотя характеры главных персонажей кажутся нам знакомыми, они развиваются в событиях разных направлений вышеназванной драмы. Потому мы намерены исследовать авторское мастерство в определении черт, характерных для всех параллелей драмы “Сейтек”, создании их психологии.

Драматург Ж.Садыков на основе трилогии «Манас» создал драмы «Сын Манаса Семетей», «Сейтек» и «Манас Великодушный» и сумел убедить многих в том, что прошлая история неразрывно связана с сегодняшним днем. Конечно, драмы быстро появились, для разветвления событий отразили жизненные реалистические действия из народного эпоса, где полное художественности богатое содержание сыграло известную роль. И все равно он сумел найти в сюжете эпоса «яркую» искру, можно оценить его труд и талант авторского мастерства. Ж. Садыков в вышеназванных драмах успешно смог показать сознательные и разумные действия эпических героев, борющихся за национальную независимость кыргызского народа. Идеи эпоса об уважительной любви к народу, священном отношении к родной земле, посвящение жизни для ее освобождения доходчиво показаны с разных сторон через образы героев в авторских драмах.

После «Сына Манаса Семетей» на сцену вышла драма «Сейтек», в которой убедительно показаны значительные места в народном эпосе, раскрыты национальные различия и историческая судьба. В этой двухактной

драме активно участвуют в событиях одиннадцать главных героев: Семетей, Айчурек, Каныкей, Чачыкей, Бакай, Кулчоро, Канчоро, Кыяз, Карагул, Бозбала, Момунжан. Посредством вышеназванных образов был создан художественный мир реалистической драмы. Для драматурга герои эпоса значимы своими личными взглядами на жизнь, жизненной позицией. В драме «Сейтек» основную нагрузку несут главные герои драмы «Сын Манаса Семетей». Хотя и характеристики главных героев кажутся нам знакомыми, сюжеты обеих драм развиваются в двух разных направлениях.

В самом начале драмы «Сын Манаса Семетей» зрителям сразу же становится ясным, кто есть кто, события развиваются через показ схватки героев, в драме «Сейтек» встречаются характеры, тайны которых крепко скрыты внутри них, они не желают открывать свое истинное лицо в тайном ожидании одного какого-то известного момента. Герои, подобные Канчоро, Чачыкей, Кыязу, претерпели изменения в своих характерах, автор не спеша показывает вместе с развитием событий их злобные думы. Положительные герои типа Каныкей, Семетей, Бакай, Айчурек, Кулчоро, чьи сердца разрывались от такого двуличного поведения, также сопереживаниями мучили зрителей. В драме Ж.Садыкова «Сейтек» в качестве большой находки можно назвать индивидуальный характер, не свойственный для других драм, вместе с поисками справедливости он так искренне их высказывает во время наспех спущенного занавеса о тайных обманных отношениях, что можно объяснить достижениями художественности драмы.

В эпосе после победы Семетей над Толтоем он ведет за собой Суркоена, перед ним в панике появляются Кулчоро и Канчоро, их взаимоотношения почти во всех событиях показаны через одно простое представление. Ж. Садыков в драме «Сейтек» при показе начала сюжетного противостояния взял именно это представление и творчески его переработал. В эпосе Семетей подтягивает Кулчоро, расположенного где-то поблизости ставки, - обо всем этом открыто говорится. В драме хотя и сохранилось это представление, но разрешается совсем в другом положении. Тогда Семетей справедливо кидает в центр жгут, Кулчоро изловчился и раньше Канчоро притянул к себе этот приз. Канчоро был недоволен, что Кулчоро радовался подобно младенцу, когда узда попала в его руки, и несмотря на то, что Семетей его останавливал, он вышел, ни разу не обернувшись назад. Одним из стержневых характеров, показанных в обострении сюжета, драматических противоречивых характеров в драме «Сейтек» выступает Канчоро. В эпосе он дается в таких чертах, как «внешне родной, внутренне воинствующий», «думы черные, душа нечестная», и до конца событий нам так открыто и не сообщается, на чьей он стороне. В драме цели Канчоро ясные, и только в четвертом видении раскрывается его предательское лицо...

В характере Канчоро такая жадность, гневливость не приводит его к добру, и он дан как продолжатель рода Чубака из эпоса «Манас». Недавно только близко познакомившийся с Манасом и его вителями Бакай почувствует, что в Канчоро есть характер отца. Для раскрытия драматургом

больших замыслов Канчоро перед зрителем и время от времени делает акцент на постепенно растущую обиду в его душе. Почувствовавшая черные думы Канчоро сердцем матери Каныкей много раз пытается очистить его душу. Автор особо выделяет конфликт в развитии событий, раскрытии характеров.

Ученый Мухтар Борбугулов писал об этом так: «При сравнении эпоса и лирики роль и значение конфликта особые для драматической основы литературы. Если для развития сюжета произведений любой литературы конфликт играет роль в той или иной степени, то в драме он служит главной пружиной и основным средством раскрытия характера при развитии драматургического действия» [1, 378]. Если развить теоретическую мысль М. Борбугулова, в драматическом произведении конфликт живет не только для того, чтобы служить фактором развития драматического действия или же чтобы сделать его сюжет интересным. Самое главное, функция категории конфликта – это раскрытие образов персонажей. У конфликта в художественном произведении нет смысла, если не он не раскрывает образы персонажей, их понятийное мировоззрение, позиции, верования, человеческие мечты и привычки. Если смотреть с этой точки зрения, конфликт в драме выходит художественно эффективным.

К примеру, при развитии событий не один Канчоро создает проблемы и мыслит противоречиво. Разделяет его помыслы, прикрываясь и замышляя неладное, затаив камень за пазухой, Чачыкей. У Чачыкей душа злая, характер легкомысленный, она знакома зрителям еще с либретто «Айчурек». Если там Чачыкей показана как думающая только о своих интересах и глупая женщина, то в драме Ж. Садыкова «Сейтек» характер Чачыкей еще более расширен и углублен. Для того, чтобы достичь своих идей на практике, она использует различные способы. Иногда она разгневается, бросается на всех с руганью, иногда скрывает свое истинное лицо, поступает как лисичка. В драме образ Чачыкей раскрыт с самых разных сторон, это разветвляющий развитие событий сложный образ. Она превратилась в один из характеров, который был выдернут из эпизодов эпоса, развивающий противоречия в драматическом сюжете.

На самом деле, в драме Чачыкей показана приносящей еще больше, чем Канчоро, бедствия для Семетея и всего народа. Для того, чтобы «отомстить» Семетею и вместе с ним Айчурек, использует завистливого душой Канчоро в своих целях, вместе с ним захочет сделать «переворот». Поэтому она использовала все силы, чтобы разъединить Семетея и Канчоро, постаралась в их отношения внести огонь и смуту. Одна сторона такого черного замысла Чачыкей состоит в том, чтобы заставить «плакать кровавым слезами» Айчурек и позлорадствовать, а другая сторона состоит в том, чтобы находящийся под ее послушанием Канчоро стал ханом, а она выйдет за него замуж и дорвется до власти. Посредством показа действий Чачыкей автор драмы рисует ее образ прожженной, готовой на все ради достижения своих целей женщины. Это ясно видно при показе характеров совершенно ей

противостоящих образов Каныкей и Айчурек. Если драма «Сын Манаса Семетей» охватывает период детства Семетей и завершается тем, что он вернулся на родину и взял власть в свои руки, то в драме «Сейтек» душа Семетей как отдельного человека полнее раскрыта. Драматург сумел отразить всю ауру Семетей как героя эпоса, верно показав характерные его тревожения. Хотя в драме Семетей и показан как неустрашимый батыр, мужественный воин, но он кажется реальным человеком, который все жизненные проблемы сам прочувствует, пропуская через свое сердце.

Драматическая напряженность, развитие противоречий, решение сюжета в пьесе обусловлены личным мужеством, волнением и решением персонажей. Успех драмы обусловлен тем, что автор в первую очередь стремился сделать акцент на раскрытии внутренних движений души персонажей, отразить сложность внутреннего мира. В кыргызской драматургии бесспорно то, что авторы проявили индивидуальное отношение к каждому человеку, персонажу, что и обусловило личный успех силы их таланта. Придание персонажам художественных произведений черт отдельных характеров, отдельное их отражение в жизни кыргызского фольклора обусловлено историческими и социальными причинами. Это, прежде всего, определяется в результате действий литературных персонажей из народных произведений, совершаемых в реальных жизненных ситуациях.

В драме «Сейтек» Айчурек представлена последовательница мудрой и прозорливой Каныкей, эти два образа слились в одно дополняющее друг друга единство, показывающие как сложно быть жизненными спутницами и матерями народных батыров. В драме «Сын Манаса Семетей» - Каныкей, в драме «Сейтек» - Айчурек считают самым главным будущее своих детей (а значит и своего народа), десятки лет живя в чужом краю и незнакомых с детства местах, скрывая свою истинную суть и подчиняясь жизни. Для них счастьем является то, что род батыров сохраняется и продолжается, находящийся в неволе народ освобождается и утверждается спокойствие. Оставшийся в колыбели Семетей подрастает, оставшийся в утробе Сейтек рождается, они мужают, а «дочь святого» Каныкей и «дочь феи» Айчурек подвергаются суровым испытаниям, готовы нести тяжкий груз жизни. Точно также, как в эпосе, реалистические мысли, жизненные события составляют стержень драмы Ж. Садыкова, став основой сюжетного построения.

Одним из образов, обеспечивших художественность и остроту сюжета драмы «Сейтек», является Кулчоро. В эпосе Кулчоро бесстрашно защищает Семетей, Бакая, чтит как свою мать Каныкей и Айчурек, служит своему народу открытым сердцем, чистой душой, в драме его характер дополняется новыми чертами, раскрыты новые свойства. Рядом со вздорным Канчоро ясно и контрастно показан характер доброжелательного, общительного Кулчоро. Согласно особым требованиям драмы, в резком контрасте даны образы Семетей и Кыяза, Айчурек и Чачыкей, Канчоро и Кулчоро, мастерски подобранные для обострения сюжетных противоречий.

В вышеназванных драмах Ж. Садыков мастерски использовал

словесные средства для умелого и влиятельного показа персонажей. Особенно в широкой характеристике Бакая, Каныкей, Семетей можно заметить сильные чувства, преданные через эпические восклицания из народной мудрости, отражающие соответствующий исторический дух. В драмах «Сын Манаса Семетей», «Сейтек» каждый образ со стороны автора тщательно разработан, его психологическое развитие и раскрытие перед зрителями не вызывает сомнений.

Достижения драм Ж. Садыкова, написанных на основе народных эпосов, состоят в том, что они показали сложные судьбы людей в прошлые огненные эпохи, мучительная борьба за свободу, независимость, высоту философских взглядов, не отрывая от реального контекста и согласно современным настроениям. А также выше упоминалось о том, что главной причиной восприятия этих драм со стороны зрителей как жизненной правды стало то, в эпосе изначально имелись реалистические мировоззрения, отражающие события исторической судьбы. Обе вышеназванные драмы завершаются тем, что люди празднуют победу после возвращения воинов с поля боя, достижения мечтаний веками обездоленного народа, гибелью главных батыров, боровшихся за его свободу. Написанные на основе великого эпоса драмы «Сын Манаса Семетей», «Сейтек», «Айкёл Манас» близки друг к другу своим сюжетным построением, национальными особенностями характеров, раскрывающихся в различных ситуациях, реалистическим мышлением, содержащим тайные идеи. «Вершина устного народного творчества кыргызского народа - эпос «Манас» расценивается своей способностью задевать юные чувства через показ мучительной борьбы в самых разных реалиях жизни от прошлых поколений к следующим поколениям, и вовсе не для слияния с национальной историей. Потому что он, как и все другие виды искусства, отражает правду, порожденную жизненными условиями в разных ситуациях общественного развития» [2, 12].

Как одно из бесспорных достижений написанных на основе эпоса драм Жалила Садыкова можно считать его способность выделить отдельную личность из характерных масштабных общностей. В драмах характеры Манаса, Семетей, Сейтека сохраняются эпические черты, в то же время в результате конкретных событийных действий разработаны до конца, превратившись в самостоятельные точно разработанные драматические образы. При показе в драме «полного раскрытия человека» (Л. Толстой), его внутреннего мира Ж. Садыков преуспел при составлении драматического положения в проверке своих сил. Как отмечал автор: «после написания драмы до их постановки долго обсуждаются, проходят через многочисленные проверки... У каждой из них есть своя судьба» [3, 4].

Подытоживая, можно сказать, что Ж. Садыков вложил все свои творческие силы в раскрытие образов монументальных героев великого наследия, всесторонне исследовал сложные характеры людей. Как и в эпосе, в драме герои стараются показать свой природный нрав, различные судьбы, взаимоотношения друг с другом в самых разных событиях. Художник поднял

героев через показ их внутренних движений, психологии и привычек на вершину реалистической драматургии.

Использованные источники:

1. Борбугулов М. Адабият теориясы: Окуу китеби. – Бишкек: Шам, 1996. (Теория литературы: учебная книга). – на кырг. языке.
2. Новиков В. Художественная правда и диалектика творчества. – М.: Советский писатель, 1971.
3. Садыков Ж. Драмалар. 1 том.-Бишкек: Бийиктик, 2008 (Драмы). – на кырг. языке.

*Темирова Б.Т., к.филол.н.
доцент
ОшГУ*

*Temirova BT, kand.filol.nauk,
associate professor of Osh State University*

**“СЫН МАНАСА СЕМЕТЕЙ” ЖАЛИЛА САДЫКОВА – ЭТАПНОЕ
ПРОИЗВЕДЕНИЕ В НАЦИОНАЛЬНОМ ЛИТЕРАТУРНОМ
ПРОЦЕССЕ**

**"SON OF MANAS SEMETEI" STUNG SADYKOV –
THE EPIC'S WORK IN NATIONAL FICTION'S PROCESS**

В статье исследуются проблемы художественного мастерства, жанрово-стилевые особенности, система персонажей, сюжет и композиция, литературно-эстетическое мировоззрение, творческие искания при разработке эпоса в драме Ж.Садыкова.

Ключевые слова: батыр, драма, герой, идеал, композиция, персонаж, стиль, эпическое мышление, эстетика.

The article examines the problem of artistic skill, genre and style features, character system, the plot and composition, literary and aesthetic outlook, creative research in the development of the epic drama J. Sadykov.

Keywords: Batyr, the drama, the hero, the ideal composition, character, style, epic mindset, aesthetics.

Драма Жалила Садыкова «Сын Манаса Семетей» считается продолжением второй жизни трилогии «Манас» на драматической основе. На сцене театра она живет уже в течение четверти века. Автор своевременно поставленного спектакля и исполнявшие главные роли артисты стали лауреатами Государственной премии имени Токтогула. Эпическая драма состояла из двух частей, если в первой части речь идет в основном о том, что у батыра Манаса родился сын Семетей, и изображается, как до его совершеннолетия кыргызский народ был зависим от врагов и еле выживал, то во второй части отражены события, когда Семетей достиг уже совершеннолетия, вместе с Кулчоро и Айчурек разбил врагов, обеспечил свободу и независимость народа. Очень правильно брать именно такие важные события. Потому что в течение определенного срока сценического

представления в драматическом произведении не вместить все содержание эпоса. Автор был нацелен на показ основных событий выхода из тяжелого горестного положения, помня о трагическом состоянии народной судьбы.

При показе образа Семетея драматург вместе с тем, что на основе эпических материалов самостоятельно нашел самые нужные жизненные детали. Автор особенное внимание уделил характерным чертам батыра Семетея: высокую человечность, великодушие, честолюбие, показывая его в основном вместе с мудрым старцем Бакаем. Хотя Семетей несравненный батыр, могучий богатырь, но он подчиняется словам разума, справедливый, с высоким гуманистическим духом, милосердный человек. Поэтому он полностью развеял обиды Канчоро, отберет у своего верного, как надежная опора, Кулчоро коня Сур Коена и вернет обиженному. В драме также открыто и подробно показана такая черта, как доверчивость Семетея. Канчоро и Кыяз тайно сговорились, чтобы Семетей и Кулчоро без оружия совершили паломничество к надгробию Манаса и потом загубить их. Хотя это и было подозрительно, несмотря на предупреждения Каныкей и Бакая, мало того, когда они получили видение во время заглядывания в синий камень, показывающий добро и зло, Семетей все равно согласится с Канчоро. Потому что он хотел полностью развеять обиды Канчоро, простодушно думая, чтобы тот к нему стал относиться с прежним доверием.

Конечно, автор драмы «Сын Манаса Семетей» взял ссору Семетея с Чинкожо и Толтоем (вспомним, что это событие явилось основой для либретто оперы «Айчурек» - Т.Б.), но оно не отображает его сватку с Конурбаем. Кроме того, по замыслу драматурга, один из главных героев драмы «Сейтек» Семетей не исчезает, как в эпосе, обратно не возвращается, выходит в единоборство с вооруженным плеткой Кыязом, но во время рукопашной схватки, получив удар сзади ножом из рук Канчоро, погибает. В «Сыне Манаса Семетее» автор эпоса «Манас» отобрал для изображения только последние трагические события, когда батыры во главе с Манасом погибают, пришедшие к власти Кобеш и Жакып принижают ханшу, замышляют убийство находящегося в колыбели Семетея, а Чыйырды и Каныкей при помощи мудреца Бакая сбегает в Бухару, там Семетей вырастает, снова возвращается на родину и находит свой народ.

Именно при помощи этих событий еще раз громогласно прославляет драматург вечную народную идею, спрятанную в великих словах «Отчизна, отчий край». Думая об Отчизне, батыры из обеих драм «Сын Манаса Семетей» и «Сейтек» достигают совершеннолетия в чужих краях. Когда Манас погиб, его мать возит младенца Семетея в Бухару, где он своего дядю по материнской линии Исмаила считал своим отцом, а Сейтек остался в утробе своей матери Айчурек, считая женившегося на своей матери Кыяза своим отцом. Оба батыра когда возмужали, узнали о своих отцах и родной земле и сразу же перед своими матерями твердо поставили перед матерями свои проблемы - вернуться к своему народу. Неоспоримой истиной является то, что, как и у других народов мира, у кыргызского народа понятие Отчизны

издревле проникло через кровь и пот в число святых чувств. Драма начинается с трагического кровавого момента, когда погибает батыр Манас, кыргызский народ пребывает в трауре. После этого события стремительно развиваются с того момента, когда Абыке и Кобеш направились в ставку Манаса, взяв Чыйырды, Каныкей и находящегося в бешике Семетея и решили уехать в Бухару. Вторая часть драмы начинается с того, что Семетею исполняется двенадцать лет, он достигает совершеннолетия, услышав от Сарытаза, что его народ - кыргызы, родная земля - Талас, отец его Манас, берет Чыйырды, Каныкейи возвращается на свою далекую родину.

Решив освободить свой народ и землю, сын Манаса Семетей посвятил этому всю свою судьбу. Если смотреть не на прямое значение этого звания, а на поэтическое, то оно полно широкой символики. Как его отец боролся за свободу Отчизны, так и Семетей говорит: “Никогда не сойдут с моих уст, Отчизна, твои лозунги, если нужно будет для народа, руку свою дам на отсечение”, - ставит перед собой далекие цели [3, 174]. Значит, святые традиции отцов перешли к сыновьям, проникли в кровь, пойти дорогой великого поколения должно достойно продолжить младшее поколение. Авторская драма написана на основе некоторых событий из второй части эпоса “Семетей”. Традиционные части наследия “Абыке и Кобеш скачут в ставку Манаса и побег Каныкей в Бухару вместе с Семетеем”, “Детство Семетея в Бухаре”, “Скачки Каныкей на Тайтоору”, “Сказка Каныкей”, “Прибытие Семетея из Бухары в Талас” отличаются значительной самостоятельностью, оригинальностью драматурга. Ж. Садыков осваивает материалы эпоса со значительным творческим подходом, он заново разработал стержневую основу эпоса, его содержание, образы, сюжетное обострение, художественность согласно требований драматического жанра. Автор взял некоторые эпизоды сюжетного развития народного произведения, самостоятельно изменив их, построил их заново. В первой части драмы «Сын Манаса Семетей» показаны проделки честолюбивого, дорвавшегося до власти Кобеша, судьба народа после смерти Манаса, разграбление ханской ставки. Будет ясно видно, что эти две стороны никогда не объединятся, разность их интересов, впереди множество мелких схваток, радость побед. Очевидно, на сцене действуют самостоятельно мыслящие люди, они выходят сами против себя, озаботившись имучаясь при поиске выхода из ситуации. Ученый Ш. Уметалиев отмечал: “Конфликт становится одной из сил, которая движет драматическим действием. Драматические характеры раскрываются с его помощью” [2, 83]. Возникновение конфликта объясняется природным положением – они возникают в условиях, создавшихся после того, как Манас погибает. Судя по интересному сюжетному построению, остроте конфликта, переплетению и взаимообусловленности событий, когда они снова сворачиваются в узел, если брать усложняющееся драматическое развитие, прослеживая сценические конфликты с начальной до конечной точки, снова и снова переплетаются, то драма “Сын Манаса Семетей”, написанная на высоком сценическом уровне

мастерски написанное произведение. Можно также считать, что самое главное в том, что драматические образы достоверно созданы, живые, художественная правдивость характеров, противостояние в конфликте живых людей достоверно развито, образы персонажей динамичны в активных действиях, их собственном поведении и внутреннем затухании, раскрытии с сюжетной и психологической сторон в логических мотивировках.

Самой главной обязанностью для ставшей Манасу опорой Каныкей было спасение потомка великодушного - Семетей. Семетей является народной опорой, его будущим, защитой земли. Всю жизнь посвятившая народной судьбе, будущему Отчизны, воспитавшая батыра Чыйырды перед Каныкей тоже ставит такую же трудную обязанность. Образ мудрой матери, воспитавшей народного сына, передан через Чыйырды. В драме Жакып от начала до конца показан как эгоист, жестокий, несправедливый, властолюбивый человек. Поддерживающий во всем Каныкей, если «впереди если, то как путеводная звезда светит, если сзади идет, то как опора служит» по оценке, данной в эпосе, выходит на сцену Бакай. В драме есть многосторонние, друг с другом никак не сходящиеся разные персонажи, раскрываются в разных ситуациях и схватках. Через дальновидного и прозорливого акая в своем обращении к Каныкей красной линией переданы драматический конфликт, мотивы, сюжетные линии, образы персонажей. В драме не показаны однотипные, прямолинейные герои. Живое, гибкое и разностороннее построение образов видно из того, что они непрерывно думают, ищут в самых разных от сильных до слабых состояний своей души. Для внутренней обрисовки своих персонажей Ж. Садыков использовал монологи, разговоры их между собой. В драме речь персонажей точна, кратка, ясно построена, много места отдано подтексту, движениям и действиям, сюжет меняется сообразно специфике театрального жанра. При взаимной оценке персонажей, описаниях они показаны с характерных мест. Ж. Садыков внес в драматическую речь особый колорит, почерпнутый из кладезя народного творчества в виде привычных фраз, крылатых выражений, пословиц и поговорок, фразеологизмов.

Вторая часть состоит из четвертой картины, события с временной точки зрения состоят из нескольких часовых линий. По мере того, как принц Семетей рос, проявлялся его мужественный характер, от его баловства страдают даже его учитель Кожо молдо и другие. Мудрый его дядя Исмаил призвал всех на поминки по великодушному Манасу, решает устроить празднество в честь этого ребенка. На славном пиру узнав, что Каныкей решила включить в главный приз на скачках Тайтору, разгневанный Исмаил зовет Семетей или же требует, чтобы его сестра остановилась, иначе он прикажет их казнить. В четвертой картине основой этого конфликта явилось то, что Каныкей совершает действия, которые несогласуются с местными традициями и обычаями, в итоге она противопоставляет себе Исмаила. Ни Каныкей, ни Семетей никогда навечно не остались бы в Бухаре, у них был свой жизненный долг. Прошло двенадцать лет, Семетей возмужал, пришло время

определять его будущую судьбу. Поэтому Каныкей включила в табун из шестисот лошадей Тайтору и загадала исход скачек. В пятой картине конфликт еще больше расширяется. Во время скачек на Тайтору видит упрямый и независимый от ханов и беков характер Каныкей. В такой трудной ситуации происходит схватка между матерью и сыном, и то, что Семетей переходит на сторону Каныкей и опережает Тайтору, это не случайность, а результат издавна складывающихся действий. То, что Тайтору выходит первым, предрешает судьбу Семетея. В истории скачек Каныкей на Тайтору, в ее горестном монологе звучит не только обида, но и показывается ее твердый характер, что она может смело рисковать своей жизнью ради народа и родной земли.

В раскрытии ряда образов персонажей драмы «Сын Манаса Семетей» основным стилистическим приемом автора служит резкое протоборство, самораскрытие и взаимное раскрытие характеров на переднем плане.

В драме «Сын Манаса Семетей» персонажи через диалог, действия, само- и взаимохарактеристике раскрываются в острых конфликтных, драматических ситуациях, типа скачки на Тайтору. В драматических произведениях автора, написанных на основе народных эпосов, в качестве еще одной успешной черты среди современных зрителей можно назвать сделанный им отбор реалистических действий в настоящих жизненных ситуациях эпических героев, отражение вечных, важных для многих поколений вечных идей. В сюжете драмы, характеристике героев не встречаются уже избитые, порождающие излишние движения эпические мотивы. Наоборот, движение драматического события раскрывается через обострение противоречий, реальные размышления действующих персонажей, руководимые стремлением ясного разрешения сюжета, конкретные действия личных характеристик.

Слово Семетея воспринимается как древняя клятва настоящего джигита, прославляя национальный дух вечно живущего народного эпоса. Его стремление к справедливости, степенная мудрость, мужество и храбрость воина, берущего в руки оружие в нужных ситуациях, это образ, чья честь стала образцом национального воспитания в веках. Истинную красоту, нравственную чистоту и любовь к народу персонажей можно видеть в драматических произведениях, созданных по тайным мотивам эпических произведений Ж. Садыкова. «... настоящий талант, - говорит Чингиз Айтматов, - если хотите, это не временная категория. Если художник видит сердцем, а творчество подчиняется слепым чувствам, тогда он опыт прошлых времен может изменить как участник и свидетель последующей эпохи». Жалил Садыков на основе трилогии «Манас» создал драмы «Сын Манаса Семетей», «Сейтек», «Манас великодушный» и смог уверить большинство в том, что в единстве прошлой истории с сегодняшним днем их нерушимая связь может жить для зрителей. Конечно, в быстром появлении драм, развитии ветви событий то обстоятельство, что в народном эпосе отражены реалистические жизненные действия, полное художественности богатое

содержание сыграло известную роль. И все-таки нахождение в сюжете эпоса «яркой» искры, труд и талантливое мастерство автора можно высоко оценить. Ж. Садыков в вышеназванных драмах смог показать зрителям разумные действия эпических батыров, сражавшихся за независимость кыргызского народа. Идеи об уважительной любви к народу, священном отношении к родной земле, посвящения жизни ради ее свободы, взятые из эпоса, полностью сохранились в характерах главных персонажей драмы «Сын Манаса Семетей», что достоверно и убедительно показано с самых разных сторон.

Использованные источники:

1. Айтматов Ч. Кыргыз кинематографтар союзунун IV съездинде сүйлөгөн // Кыргызстан маданияты. - 1981. - 21-май. (Ч. Айтматов. Речь на IV съезде союза кинематографистов Кыргызстана, Газета «Культура Кыргызстана» от 21 мая 1981 года). – на кырг. языке.
2. Уметалиев Ш. Ак дил: Адабий сын макалалар. - Фрунзе: Кыргызстан, 1986. (Ш. Уметалиев. Чистая душа: Литературно-критические статьи). – на кырг. языке.
3. Садыков Ж. Драмалар. 1 том. - Бишкек: Бийиктик, 2008. (Джалил Садыков. Драммы. 1-й том). – на кырг. языке.

*Тесленко Н.В.
студент*

*Брянский гос. университет им. акад. И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбков*

ЗАЩИТА ОТ ВИРУСОВ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы защиты от вирусов.

Abstract: The article deals with the problem of anti-virus

Ключевые слова: защита от вирусов

Keywords: protection against viruses.

Компьютерный вирус – разновидность вредоносного ПО, которая имеет свойство размножаться путем создания копий самой себя, а также внедряется в код различных других программ, в разделы системной памяти, загрузочные секторы. Это специально написанная программа, чаще всего небольшая по размерам, которая распространяет свои копии при помощи различных каналов связи. Обычно вирус запрограммирован для нарушения работы программ, блокирования работы пользователей, уничтожения файлов, приведения в нерабочее состояние аппаратных комплексов ПК.

Компьютерные вирусы можно разделить на определенные типы, в зависимости от их среды обитания:

- **Загрузочные вирусы** – те, что попадают в загрузочный сектор устройств хранения данных, таких как жесткие диски, флэшки, дискеты и т.д., и могут своей деятельностью сделать файлы недоступными.
- **Файловые вирусы** – тип вирусов, который внедряется в

выполняемые файлы (файлы с расширением COM и EXE) и негативно влияют на их функциональность.

- **Файлово-загрузочные вирусы** – те, что объединяют в себе функции двух предыдущих типов;

- **Документные вирусы** – вид вируса, который заражает файлы офисных систем. Такой вид еще называют «макровирусами», поскольку заражение системы происходит средством заражения макросов (определенный набор действий) программы.

- **Сетевые вирусы** — тип вирусов, что распространяется путем компьютерной сети, т.е. сетевых служб и протоколов.

Также вирусы делятся на типы по принципу своего функционирования – вирусы-паразиты, вирусы-репликаторы, трояны, вирусы-невидимки, самошифрующиеся, матирующиеся, «отдыхающие» вирусы.

Для того, чтобы обнаружить, удалить или защитить компьютер от вирусов, разрабатываются специальные программы. Эти программы называются антивирусными, и представляют собой многофункциональный продукт, который сочетает в себе такие средства: превентивные, профилактические, средства лечения или удаления, а также восстановления нарушенных или потерянных данных. [1]

Антивирусные программы делятся на определенные типы:

- **Программы-детекторы** – те, которые помогают найти вирусов оперативной памяти или же на внешних носителях.

- **Программы-доктора** – программы, которые в отличие от предыдущего вида, не только находят вирус, но и лечат зараженный файл, возвращая его в начальное состояние.

- **Программы-ревизоры** – самые надежные из известных средств защиты от вредоносного ПО. Такие программы имеют свойство запоминать файл, программу или системную область диска в его исходном состоянии, и позже сравнивать текущее состояние с исходным. При сравнении файла учитываются многие параметры файла, по-этому скрыться вирусу такие программы не оставляют шанса.

- **Программы-фильтры** – предназначены для выявления подозрительных действий в работе компьютера. При попытке действия вируса программа может блокировать это действие.

- **Вакцины** – такие программы, которые сразу предотвращают заражение различных файлов. Стоит применять такие программы, если программы-доктора отсутствуют. Но стоит учесть, что «вакцинация» возможна только против уже известных вирусов.

Антивирусные программы довольно распространенные, но, увы, число вирусов продолжает расти, и, чтобы с ними справиться, должно быть присутствие не только хорошего антивируса, но и грамотности, осторожности пользователя.

Использованные источники:

1. Денисов Т.В. "Антивирусная защита"//Мой Компьютер-№4-2007г.

Тетерева К.Э.
студент 3 курса
"Бухгалтерский учёт, анализ и аудит",
Останина Е.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
Кузбасский Государственный Технический Университет
им. Т.Ф. Горбачёва
Россия, г. Кемерово

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Статья посвящена: В данной статье рассмотрено в чём заключается основная деятельность аудиторов, пути развития аудиторской деятельности, тенденции появления новых аудиторских организаций и аудиторов, а так же проанализированы основные проблемы современного аудита.

Ключевые слова: Аудит, аудиторские организации, аудиторы, аудиторская деятельность, бухгалтерская отчётность.

В последнее время в России такая отрасль экономической деятельности как аудит ежегодно претерпевает различные изменения, как со стороны законодательства РФ, так и со стороны профессиональной деятельности аудиторов.

В Российской экономике термин аудит появился сравнительно не давно. В 1989 году появилось первое упоминание об аудиторской проверке и появление аудиторской организации, "Постановление Госкомстата СССР от 28 декабря 1989 г. № 241". С изменением законодательства не много поменялось понятие "аудита" и "аудиторской деятельности". Эти два понятия разграничились, к тому же само понятие "аудиторская деятельность" расширилось. В настоящее время в Российской Федерации действует Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об аудиторской деятельности", в котором представлены основные нормативы деятельности, как индивидуального аудитора, так и аудиторской организации. Помимо этого в соответствии с законом "Об аудиторской деятельности" в 2015 году были приняты нормативные правовые и иные акты, обеспечивающие правовые основы непосредственного применения международных стандартов аудита (МСА) в российской аудиторской практике. Все эти документы регулируют деятельность как аудиторских организаций, так и индивидуальных аудиторов. Так под основной деятельностью аудитора (аудиторских организаций) понимают - проведение независимой проверки бухгалтерской финансовой отчётности, с последующим выражением мнения о её достоверности. Помимо основной деятельности, в аудиторскую проверку, могут входить прочие соответствующие аудиторские услуги такие как: постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой)

отчетности, консалтинг; налоговый консалтинг постановку, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций; юридическую помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления; автоматизацию бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий; оценочную деятельность; разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов; проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью [2].

По данным контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемых организаций аудиторов рассмотрим количество аудиторских организаций и аудиторов в Российской Федерации представленные в Таблице 1 [3].

Таблица 1. Количество аудиторских организаций и аудиторов в РФ [3].

	На 01.01.12	На 01.01.13	На 01.01.14	На 31.12.14
Имеют право на осуществление аудиторской деятельности - всего, тыс.	6,2	5,7	5,5	5,3
в том числе:				
аудиторские организации	5,2	4,8	4,7	4,5
индивидуальные аудиторы	1,0	0,9	0,8	0,8
Аудиторы – всего, тыс.	26,8	24,1	23,0	22,2
из них:				
сдавшие квалификационный экзамен на получение единого аттестата	1,1	3,2	3,2	3,4

Из таблицы можно сделать вывод, о том, что количество, как аудиторских фирм, так и аудиторов, снижается. При этом количество сдавших квалификационный экзамен на получение единого аттестата увеличилось почти в 3 раза. Рассмотрим в чём же основные причины и проблемы снижения количества частных аудиторов и аудиторских организаций:

1. Снижение количества квалифицированных специалистов. Количество аттестованных аудиторов неизменно снижается. В профессию не идут новые кадры, из-за того, что лишь единицам удаётся пройти сложную процедуру аттестации.

2. Государственное регулирование. В России государственное регулирование находится на самом высоком уровне. Существует много нормативной документации, которая регулирует эту отрасль экономической деятельности, тем самым возникает много сложностей с их выполнением.

3. Общий спад в отрасли, в целом, на сегодняшний день в экономике России наблюдается общая нестабильность. Аудиторская отрасль, как один из субъектов экономики, не исключение. Из-за снижения общей базы объектов деятельности, то есть клиентской базы, происходит и сокращение

аудиторских организаций и аудиторов в частности.

4. Большая степень контроля со стороны саморегулируемых организаций (СРО) и Росфиннадзора по линии общественно-значимых хозяйствующих (ОЗХС) [4].

Из всего рассмотренного выше, можно сказать, что к основной перспективе развития аудита можно отнести - укрупнение аудита, об этом говорят представленные выше статистические данные. Небольшие компании будут вынуждены либо присоединяться к более крупным организациям или вовсе покинуть рынок. Помимо этого, так же важной перспективой развития может стать внедрение международных стандартов или полный переход на них. Внедрение международных стандартов закрепит российский аудит в мировом аудите. С учетом текущей экономической ситуации, спрос на аудиторские услуги будет снижаться. При этом у бизнеса будет расти потребность в услугах консультантов, что связано с перераспределением активов, необходимостью оптимизации и защиты от административного государственного давления (налоговое и юридическое сопровождение, реструктуризация и финансовое консультирование, IT-сопровождение). Таким образом, у российского аудита, свой, не простой путь развития, тем не менее аудит важная функция экономической деятельности, без которой нельзя обойтись, а значит эта отрасль будет ещё долгое время оставаться главной, необходимой, а значит непременно будет видоизменения и совершенствоваться.

Использованные источники:

1. Консультант-плюс. Надёжная правовая поддержка - Федеральный закон от 28.12.2010 N 403-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Следственном комитете Российской Федерации"[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108565/(Дата обращения 20.06.2016).
2. Консультант-плюс. Надёжная правовая поддержка - Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об аудиторской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/Дата обращения 25.06.2016).
3. Министерство финансов российской федерации -Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=60488 (Дата обращения 23.06.2016).
4. Чурин Е. Бухгалтерский учёт. Налоги. Аудит. -Есть ли перспективы у аудиторского бизнеса в России? 2015 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/832131.html> (Дата обращения 20.06.2016).

*Тимофеева В.С.
студент 3го курса
Азиева З.И., к.э.н.
доцент*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ И ИХ УЧЕТ

Аннотация: В статье рассмотрены основные особенности осуществления операций с иностранной валютой и их учет в бухгалтерской деятельности.

Ключевые слова: иностранная валюта, касса, денежные средства, ордер.

Для учета операций в иностранной валюте в организациях создается специальная касса. С кассиром по валюте заключают договор о полной индивидуальной материальной ответственности. Кассам устанавливаются лимиты в иностранной валюте. Они должны быть обеспечены всеми инструкциями, контрольными и справочными материалами (справочниками по иностранной валюте, образцами дорожных чеков и еврочеков и т.п.).

Кассиры обязаны строго соблюдать правила совершения операций по приему и выдаче валюты из кассы. При приеме от клиента платежных документов в иностранной валюте кассир должен проверить их подлинность и платежеспособность по имеющимся контрольным материалам, а также полноту и правильность заполнения реквизитов документов. При отсутствии у кассира соответствующих образцов чеков и контрольных материалов такие чеки к оплате не принимаются.

Фальшивые денежные знаки иностранных государств и платежные документы в иностранной валюте, вызывающие сомнение в их подлинности или имеющие явные признаки подделки, предъявителю не возвращаются и подлежат задержанию кассиром с выдачей предъявителю справки о приеме на экспертизу денежного билета иностранного государства (платежного документа в иностранной валюте), вызывающего сомнение в его подлинности.

Они записываются в отдельный реестр и возвращаются в банк с пометкой «Фальшивая» или «вызывающая сомнение». [3]

Для обособленного учета наличия и движения наличной иностранной валюты к счету 50 «Касса» открывают соответствующие субсчета.

Содержание операции	Документ	Номера корректирующих счетов	
		Дебет	Кредит
1.Поступили валютные средства в кассу	Приходный кассовый ордер	50	57
2.Выданы валютные средства в подотчет	Расходный кассовый ордер	71	50
3.Положительная	Расчет	50	91-1

курсовая разница			
4.Отрицательная курсовая разница	Расчет	91-2	50
5.Возврат неизрасходованных сумм	Приходный кассовый ордер	50	71
6.Сданы валютные средства в банк	Расходный кассовый ордер	57	50

Таблица 1 - Основные проводки по счету «Касса» субсчет «Касса в валюте»

При учете валютных операций используют следующие нормативные документы: Федеральный Закон "О валютном регулировании и валютном контроле" №173-ФЗ от 10.12.2003 г. Федеральный Закон "О бухгалтерском учете" №129-ФЗ от 28.09 2010. Положение ЦБ РФ № 62 от 25 июня 1997 г. "О порядке покупки и выдачи иностранной валюты для оплаты командировочных расходов". [4]

Если организация осуществляет деятельность с иностранными партнерами, то обязательно придется производить операции с валютой: покупать, продавать и регистрировать сделки в иностранной валюте.

Курс иностранной валюты по отношению к рублю представляет собой выраженную в рублях цену этой валюты. Согласно п.2 ст.11 Закона "О бухгалтерском учете", бухгалтерский учет по валютным счетам и операциям в иностранной валюте ведется в рублях на основании пересчета иностранной валюты по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату совершения операции. В большинстве случаев эту дату определить довольно просто: по выпискам банка с валютного счета, отчета кассира валютной кассы. В остальных случаях она оговаривается в нормативных документах или устанавливается исходя из содержания операции.

При совершении валютных операций иностранная валюта пересчитывается в рубли. Некоторые активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте, должны отражаться в бухгалтерской отчетности в рублях путем пересчета иностранных валют по курсу Центрального банка РФ, действующему на отчетную дату, т.е. на последнее число отчетного периода.

К этим активам относятся: 1) остатки валютных средств на валютных счетах организации; 2) другие денежные средства (включая денежные документы); 3) краткосрочные ценные бумаги; 4) дебиторская и кредиторская задолженности, в том числе кредиты и займы. [1]

После принятия этих активов и пассивов к бухгалтерскому учету их стоимость в связи с изменением курса иностранных валют по отношению к рублю не пересчитывается.

Пересчет стоимости денежных знаков в кассе организации и средств на счетах в кредитных организациях, выраженной в иностранной валюте, может

выполняться не только на дату составления бухгалтерской отчетности, но и каждый раз по мере изменения курсов иностранных валют.

Учет покупки иностранной валюты.

Покупка иностранной валюты за рубли организацией осуществляется с последующим зачислением на текущий валютный счет в исполняющем банке для следующих целей:

а) совершения платежей за границу (покупка товаров, работ, услуг), погашения долгов в иностранной валюте;

б) совершения платежей, связанных с движением капитала, переводом дивидендов от инвестиций;

в) оплаты командировочных расходов.

Следует отметить, что за последние годы методика учета операций по приобретению иностранной валюты изменялась неоднократно.

Согласно Плану счетов и Инструкции по его применению операции по покупке иностранной валюты целесообразно отражать через счет 57 "Переводы в пути".

Учет продажи иностранной валюты.

Законодательством РФ предусмотрена свободная продажа иностранной валюты.

Согласно Указанию Банка России от 29 марта 2006 г. № 1676-У "О внесении изменения в Инструкцию Банка России от 30 марта 2004 г. № 111н" отменена обязательная продажа иностранной валюты. В этой связи с 7 мая 2006 г. любая организация вправе перепродавать иностранную валюту со своего валютного счета тогда, когда это ей выгодно. [2]

В сумму иностранной валюты входят все поступления в пользу собственника, включая предварительную оплату и суммы авансов, привлеченных кредитов и начисленных процентов по ним, взносов в уставный капитал, доходов (дивидендов), полученных от участия в капитале, поступлений от продажи акций, облигаций, а также доходов (дивидендов) по ним. [3]

Необходимо иметь в виду, что с валютного счета можно произвести оплату:

а) резидентам - за транспортировку, страхование и экспедирование груза на территории иностранных государств и в международном транзитном сообщении;

б) нерезидентам - за транспортировку, страхование и экспедирование груза, за таможенные сборы и пошлины в иностранной валюте;

в) комиссионные вознаграждения посредническим организациям по экспортному контракту;

г) комиссионные вознаграждения банку за осуществление платежей.

Таким образом, организации вправе свободно продавать валютные средства с текущего валютного счета через счет 57 "Переводы в пути". В соответствии с Планом счетов и Инструкцией по его применению стоимость иностранной валюты, предназначенной для продажи, первоначально

отражается по дебету счета 57 "Переводы в пути" в корреспонденции с кредитом счета 52 "Валютные счета".

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет и налоги [Электронный ресурс] www.businessuchet.ru
2. Бурмистрова, Л.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие /Л.М. Бурмистрова. – М.: Форум, 2012. – 304 с.
3. Ерофеева, В.А. Бухгалтерский учет: краткий курс лекций / В.А. Ерофеева, О.В. Тимофеева. – М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. – 137 с.
4. Федеральный Закон "О бухгалтерском учете" (№129-ФЗ) от 28.09 2010.

Титова П.А.

студент 4 курса

Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Волков А.Ю.

научный руководитель

Россия, г. Ярославль

ОБ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается актуальность анализа финансового состояния предприятия, его цель, направления использования результатов и выводов, а так же значимые группы финансовых показателей.

Ключевые слова: финансы, финансовые показатели, финансовый анализ.

The article discusses the relevance of the analysis of the financial condition of the enterprise, its purpose, direction, use the results and conclusions, as well as significant financial indicators.

Keywords: finance, financial ratios, financial analysis.

Стабильный успех любой организации зависит от четкого и эффективного планирования своей деятельности, регулярного сбора и аккумулирования информации о состоянии рынка, собственных перспектив и возможностей. Именно это позволяет выработать стратегию и верную тактику финансово-хозяйственной деятельности.

Мировая экономическая наука накопила богатый опыт анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Родоначальником систематизированного экономического анализа считают Жака Савари (1622-1690), который ввел понятие синтетического и аналитического учета. В конце XIX - начале XX века появилось течение в учете - балансоведение. В России расцвет науки об анализе баланса приходится на первую половину XX века.

В настоящей экономической ситуации экономический анализ дает возможность оценить помимо своего положения на рынке финансовое состояние конкурента и партнера, тем самым позволяет принять правильные управленческие решения, не совершая каких-либо ошибок.

Конечной целью анализа финансового состояния является предоставление менеджерам и другим заинтересованным лицам информации для принятия решений, выбора стратегии, которая в наибольшей степени

будет благоприятной для предприятия. Анализ характеризуется многочисленными аспектами, широта которых обусловлена многогранностью экономической жизни предприятия.

Цель проведения анализа - выявить тенденции развития компании в прошлом, оценить ее нынешнее положение и спрогнозировать перспективы ее развития в будущем, а также определить степень ее деловых и финансовых рисков. Определение финансового состояния предприятия на конкретную дату позволяет выявить несколько факторов: насколько правильно компания управляла финансовыми ресурсами в течение рассматриваемого периода; как она использовала имущество, какова структура этого имущества; насколько рационально она сочетала собственные и заемные средства; эффективно ли был использован собственный капитал; какова отдача производственного потенциала; каковы отношения с дебиторами, кредиторами, бюджетом, акционерами и т.д.

Выводы анализа финансового состояния используются во всех подходах к оценке бизнеса. Анализ финансового состояния предприятия включает в себя оценку бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах оцениваемой компании за прошедшие периоды в целях выявления тенденций в ее деятельности и определения основных финансовых показателей. Финансовый анализ также служит основой понимания истинного положения организации и степени финансовых рисков.

Наиболее значимые группы финансовых показателей:

- финансовая устойчивость;
- ликвидность и платежеспособность;
- оборачиваемость (деловая активность);
- рентабельность;
- показатели рыночной активности.

Финансовые коэффициенты, которые находят в результате анализа текущей деятельности, используют в финансовом планировании, прогнозировании и контроле.

Благодаря инвестиционному анализу выбирают и реализуют самые эффективные инвестиционные проекты, соответствующие критериям требуемой рентабельности, безопасности и экономичности.

Финансовое состояние предприятия формируется под воздействием большого количества факторов, как внешнего, так и внутреннего характера. Поскольку внешние факторы не контролируемы, грамотный руководитель должен распознавать изменения внешней среды и уметь адаптировать под них внутренние ресурсы предприятия. Анализ финансового состояния является сложным инструментом, правильное применение которого, наряду с финансовым контролем [1; 2; 3], способно обеспечить принятие оптимального управленческого решения.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления //

Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. – С. 27 – 29.

2. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 6-2. – С. 394 – 398.

3. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как функция управления // Сборник матер. III международной научно-практической конференции «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества». – Саратов. – 2014. – С. 30 – 31.

4. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Из практического опыта исследования сущности рисков в управлении оборотными активами промышленных предприятий занятых производством тяжелых технических тканей // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 2 (27). – С. 25.

5. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 24.

Тихомиров И.В.

студент, 3 курс

Российский Экономический Университет им. Плеханова

факультет гостинично-ресторанной, туристической и

спортивной индустрии

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены подходы к определению налоговой нагрузки предприятия. Представлены варианты расчетов налоговой нагрузки на примере торгового предприятия, применяющего упрощенную систему налогообложения. Предложены рекомендации по совершенствованию методики оценки налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налог, налоговая нагрузка, малый бизнес, ликвидность, налогообложение, финансовые показатели, торговля, выручка.

The article describes approaches to definition of the tax burden of the enterprise. The options of calculations of the taxation load on the example of commercial enterprises, applying the simplified system of taxation are presented. Recommendations on the improvement of methods of assessment of the tax burden are also presented.

Key words: tax, tax burden, small business, liquidity, taxation, financial indicators, trade, revenue.

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Девальвация рубля, рост процентных ставок и проблемы с ликвидностью негативно повлияли на себестоимость продукции и уровень рентабельности на малых предприятиях. Уплата налогов и иных обязательных платежей по действующим ставкам и соответственное изъятие этих средств

из оборота с учетом ограниченного доступа к внешнему финансированию и затухающего спроса на продукцию еще больше сужает возможности для обеспечения устойчивого функционирования малого бизнеса. По результатам опроса, проведенного в январе 2015 г. информационным агентством «Росбизнесконсалтинг», около 55% респондентов (общий размер выборки - более 17 тыс. человек) отметили налоговую нагрузку как основное препятствие для развития бизнеса.

Сегодня отсутствует единый подход устанавливающий критерии посильной налоговой нагрузки, а также пути оптимизации налогообложения малых предприятий, функционирующих в современных условиях, что и обуславливает актуальность темы статьи.

Исследованию понятия налоговой нагрузки посвящено множество экономических трудов [3;5;7;8;9;15], которые предлагают различные варианты трактовки определения налоговой нагрузки.

На основании анализа научных источников по проблемам налоговой нагрузки предприятий обобщим подходы к определению этого термина.

Налоговая нагрузка – это комплексный показатель, который включает количество и структуру налогов и сборов, механизм их взимания.

Но в тоже время налоговая нагрузка - это и относительный показатель, характеризующий соотношение суммы уплачиваемых налогов к различным финансовым показателям деятельности предприятия.

Коэффициент налоговой нагрузки может быть определен как отношение суммы налогов к выручке - брутто, выручке-нетто, к добавленной стоимости, прибыли до уплаты процентов, к чистой прибыли [5;11]. Система этих коэффициентов позволяет оценить налоговую нагрузку и может применяться в финансовом планировании [1;9]. Однако, на наш взгляд, для малого бизнеса предлагаемая система показателей слишком обширна, и в итоге способна усложнить процесс выбора налогового режима.

На основании методики, разработанной департаментом Министерства финансов, налоговая нагрузка рассчитывается как (формула №1) :

$$НН = \frac{\sum_{i=1}^n H_i}{V} * 100\% \quad ,$$

где $НН$ – налоговая нагрузка предприятия, %;

$\sum H_i$ – сумма уплачиваемых налогов предприятия, руб.;

V – выручка от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации, руб.

На рис.1 представлена динамика налоговой нагрузки, рассчитанной по указанной методике, в целом по всем видам деятельности и оптовой торговли за 2006 – 2014 г.



Рисунок 1- Сравнение налоговой нагрузки предприятий в целом по всем видам деятельности и оптовой торговли за 2006 – 2014 гг., % [11]

Цель такого подхода, то есть расчета коэффициента налоговой нагрузки как отношения суммы налогов к выручке, - определить среднеотраслевые значения налоговой нагрузки[11] для определения критериев выездной налоговой проверки. Однако это не является отражением реального снижения суммы уплачиваемых налогов, так как в течение рассматриваемого периода, применялись различные составляющие расчета суммы уплачиваемых налогов. Так, в 2006 году в расчет суммы уплачиваемых налогов входила и сумма налогов на доходы физических лиц (НДФЛ). Последующее исключение из расчета является справедливым, так как предприятия вступают в роли налогового агента по этому виду налога, налогоплательщиком является физическое лицо [16]. В 2006 году и в период 2010-2014 гг. в суммы уплачиваемых налогов не включались единый социальный налог и страховые взносы на обязательное страхование. Однако для предприятия страховые взносы являются обязательными платежами и их исключение из расчета налоговой нагрузки искажают реальную ситуацию, затрудняет для предприятия принятие финансовых и инвестиционных решений [16].

Показатель налоговой нагрузки, рассчитанный в соответствии с методикой Департамента налоговой политики Минфина России, не учитывает долю каждого налога в выручке от реализации, а также отметим, что при расчете налоговой нагрузки не выделены отдельно показатели по малому бизнесу.

Чтобы показать вышеописанную методику расчета коэффициента налоговой нагрузки в действии, проведем оценку налоговой нагрузки на примере субъекта малого бизнеса ООО «Аспект», применяющим

упрощенную систему налогообложения, и основным видом деятельности которого является оптовая торговля.

Проведем расчет налоговой нагрузки по каждому виду налога и всей совокупности налогов путем соотнесения указанных сумм с величиной выручки от реализации. Результаты расчетов представим в виде диаграммы (рис. 2.)

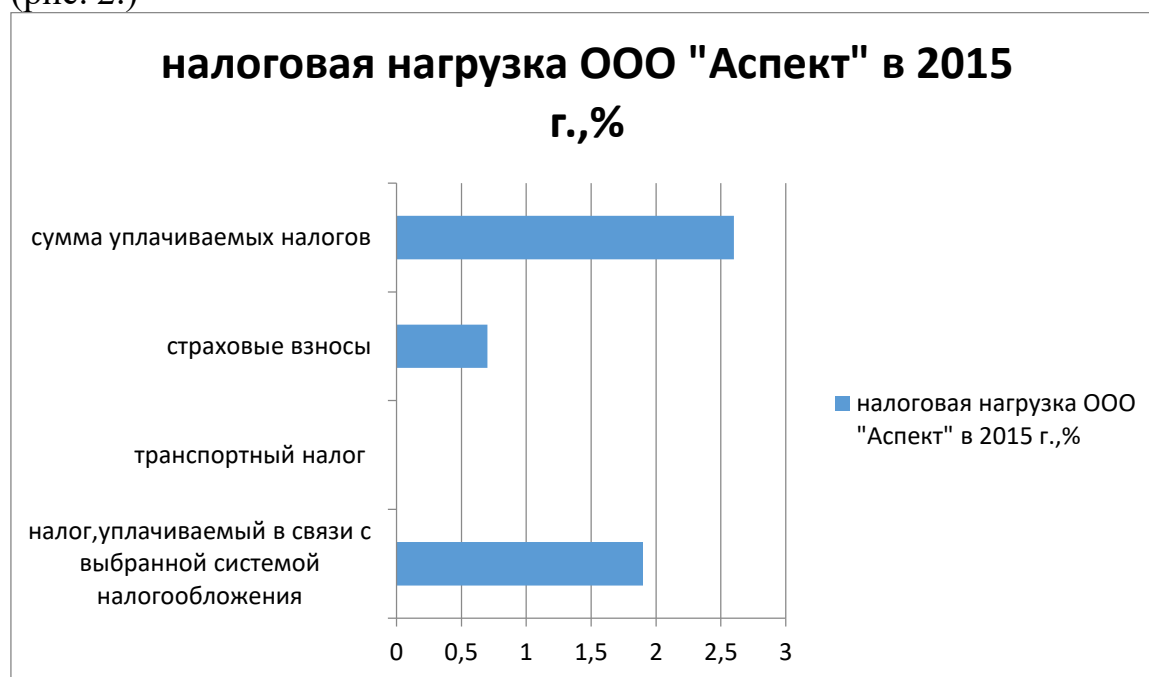


Рисунок 2 - Налоговая нагрузка ООО «Аспект» в 2015 г., %

Налоговая нагрузка по ООО «Аспект» составила 2,6%, наибольшая доля приходится на налог, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения – 1,9 %, далее страховые взносы – 0,7%, доля транспортного налога незначительна.

1. Расчет выполнен по формуле №1:

Таблица 1 - Данные по компании ООО «Аспект» за 2015 год

сумма уплачиваемых налогов предприятия, руб	1692806
выручка от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации, руб.	65300400

2. Таким образом :

$$НН = 1692806 / 65300400 * 100\% = 2,6\%$$

Представленные данные показывает невысокий уровень налоговой нагрузки ООО «Аспект», не отражают реальной величины налогов в сумме общих расходов предприятия.

3. Сопоставим сумму уплачиваемых налогов с величиной торговой наценки. Формула №2:

$$НН_{тн} = \frac{\sum_{i=1}^n H_i + СВ}{ТН} 100\%$$

Где $НН_{тн}$ – налоговая нагрузка предприятия к торговой наценке, %;

$\sum Hi$ – сумма уплачиваемых налогов предприятия, руб.;

СВ – страховые взносы, руб.;

ТН – торговая наценка, руб.

Таблица 2 - Данные по компании ООО «Аспект» за 2015 год(+страховые взносы)

сумма уплачиваемых налогов предприятия, (руб)+ страховые взносы,(руб)	1692806
торговая наценка, (руб.)	13060000

Таким образом:

$$НН_{тн} = 1692806 / 13060000 * 100\% = 13\%$$

Таблица 3 – Расчет налоговой нагрузки ООО «Аспект» за 2015 год

№	Показатель	Значение, %
1	Налоговая нагрузка, рассчитанная по методике Минфина	1,9
2	Налоговая нагрузка, рассчитанная по методике Минфина, с учетом страховых взносов	2,6
3	Налоговая нагрузка по отношению к торговой наценке	13,0

На основании проведенного исследования подходов к оценке налоговой нагрузки для малого бизнеса предполагаем использовать Методику, разработанную Министерством финансов[4]. Для повышения объективности оценки налоговой нагрузки предлагаем внести в нее следующие корректировки:

- в сумму уплачиваемых налогов включить и страховые взносы;
- не учитывать в сумме уплачиваемых налогов налог на доходы физических лиц, для организаций, так как она выступает в роли налогового агента;
- для предприятий оптовой и розничной торговли предлагаем использовать вместо показателя выручки от реализации, общую величину торговой наценки (выручка от реализации за вычетом стоимости закупаемых товаров).

Это позволит повысить объективность расчета, и отразить реальную величину налогов в общей сумме затрат предприятия, ведь именно торговая наценка является полноценным источником уплаты налогов для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Использованные источники:

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@)(актуализировано с учетом данных за 2014 год)
2. Верещагина Е.Ю., Полякова А.А. Подходы к классификации затрат учреждений высшего профессионального образования // Вестник ТвГУ. - 2014. - №2. – С. 191-203.
3. Виноградская Н.А. Очерет А.Ю. Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием.//Экономика в промышленности. – 2010. – №4. – с. 47– 54.

4. Дадашев А.З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. Учебное пособие. - М.: Издательский Дом «Инфра-М», 2013 – 240 с.
5. Измайлова М.А. Налоговая нагрузка хозяйствующих субъектов и условия её определяющие //Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2015. № 8(19). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2473>
6. Косов М.Е. Крамаренко Л.А. Эриашвили Н.Д. Налогообложение предпринимательской деятельности. Теория и практика. Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА 2014
7. Лавренчук Е.Н. Налоговый анализ.//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 1.2011 URL: <http://uecs.ru/uecs-25-252010/item/309-2011-03-25-09-54-14> (дата обращения 28.05.2016)
8. Ларионова А. А Сравнительный анализ налоговых систем России и Германии // Международный бухгалтерский учет.-2015.-№17(359) – с. 2-16
9. Майбуров И.А., Манохина И.В. Исчисление показателей налоговой нагрузки. Учебное пособие. - Екатеринбург: ФГАОУ ВПО Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2010. – 88 с.
- 10.Майорова А. Н. Оценка влияния имущественного налогообложения на финансовый механизм. //Сервис в России и за рубежом. 2013. № 3 (41). С. 82-86.
- 11.Малис Н.И. Теория и практика налогообложения. Учебник / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
- 12.Пайзулаев И.Р., Павина В.П., Черных И.А. Налоги Владимирской области. Владимир: Владимир-полиграф, 2006
- 13.Полякова А. А. Виды затрат вузов на оказание образовательных услуг // Ценности и интересы современного общества: сб. науч. трудов по рез. междунаро. науч.-практ. конф. – Москва. – 2014. – С. 322-325.
- 14.Полякова А. А. К вопросу о зависимости финансовой устойчивости вуза от его формы собственности // Экономика и предпринимательство. – Москва. – 2016. - №3-2 (68-2). – С. 650-653.
- 15.Полякова А. А. Проблемы импортозамещения в современной России // Актуальные проблемы финансово-кредитной сферы и финансового менеджмента: каф. сб. ст. – Москва. – 2015. – С. 52-57
- 16.Чипуренко Е. В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. М.: Налоговый вестник, 2014. – 464 с.

Тищенко В.А.
преподаватель
кафедра «Экономика и организация
сельскохозяйственного производства»
ФГБОУ ВО «Государственный аграрный
университет Северного Зауралья»
Россия, г. Тюмень

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

В статье представлена комплексная оценка эффективности сельского хозяйства на основе трансформационной модели. Комплексная оценка на основе трансформационной модели, учитывающая временные периоды, позволит исключить влияние природно-климатических факторов на экономическую, социальную, экологическую и энергетическую эффективность сельского хозяйства. Апробация этой методики показала универсальность разработанного алгоритма оценки, применимость к другим регионам страны. На основе разработанной автором методики оценки были выявлены проблемы повышения эффективности сельского хозяйства Тюменской области.

Ключевые слова:

комплексная оценка эффективности сельского хозяйства, трансформационная модель, импортозамещение, экономическая, социальная, экологическая, энергетическая эффективность сельского хозяйства.

The complex assessment of efficiency of agriculture on the basis of transformational model is presented in article. The complex assessment on the basis of transformational model considering the temporary periods will allow to exclude influence of climatic factors on economic, social, ecological and power efficiency of agriculture. Approbation of this technique showed universality of the developed algorithm of an assessment, applicability to other regions of the country. On the basis of the technique of an assessment developed by the author problems of increase of efficiency of agriculture of the Tyumen region were revealed.

Keywords:

complex assessment of efficiency of agriculture, transformational model, import substitution, economic, social, ecological, power efficiency of agriculture.

Повышение эффективности отрасли сельского хозяйства, адаптированной к условиям инновационно - ориентированной экономики, невозможно без оценки результатов аграрного производства.

Исследование сложного пути становления аграрного производства, позволило разработать трансформационную модель оценки эффективности сельского хозяйства современной России, которая представляет собой

поэтапный анализ взаимосвязи государственного регулирования аграрной сферой, представленного совокупностью законодательно-нормативных актов, с результатами исполнения данных инициатив [2]. Данная модель включает в себя шесть временных периодов (рисунок 1).

Первый период (1990 – 1993 гг.) развития аграрного производства страны характеризуется становлением рыночных отношений, отменой субсидий и льгот для сельского хозяйства, что привело к ухудшению ситуации в аграрном секторе

Второй период (1994 – 1999 гг.) обозначен переходом от неудавшейся либерализации к аграрному протекционизму. Не всегда продуманные, а часто спонтанные действия руководителей аграрного сектора привели к упадку сельскохозяйственного производства, усилению зависимости от импорта и потери продовольственной безопасности страны [6].

Третий период (2000 – 2005 гг.) прошел под эгидой решения земельного вопроса и повсеместного распространения малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве. Отличительной чертой в развитии сельскохозяйственного производства третьего периода стал рост государственной поддержки АПК (рисунок 2). Централизованная бюджетная поддержка АПК сменилась децентрализованной. Расширение расходов произошло за счет введения новых форм бюджетного планирования в АПК.

Экономическая эффективность использования с.-х. угодий, тыс. руб.

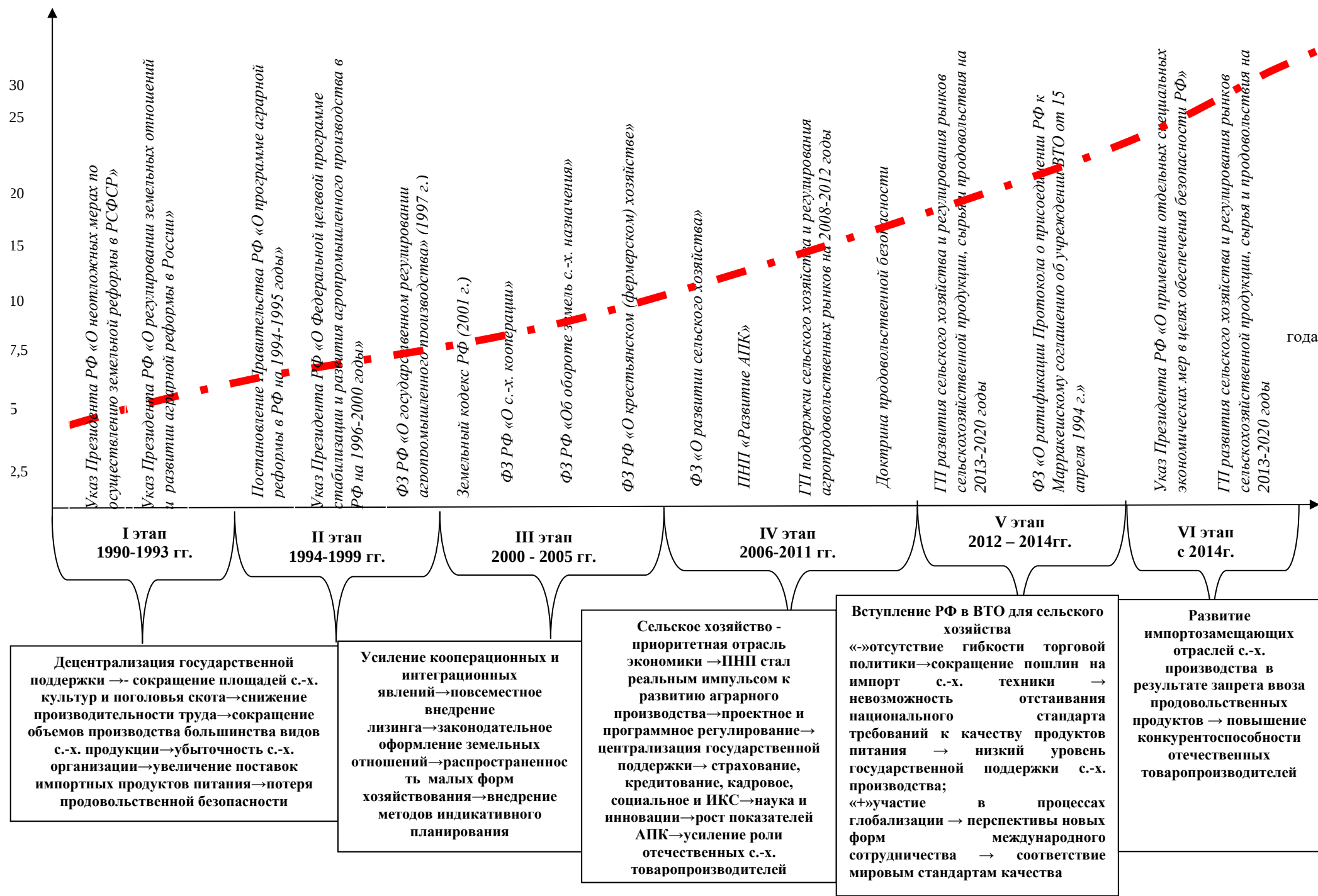


Рис. 1. Трансформационная модель комплексной оценки эффективности сельского хозяйства

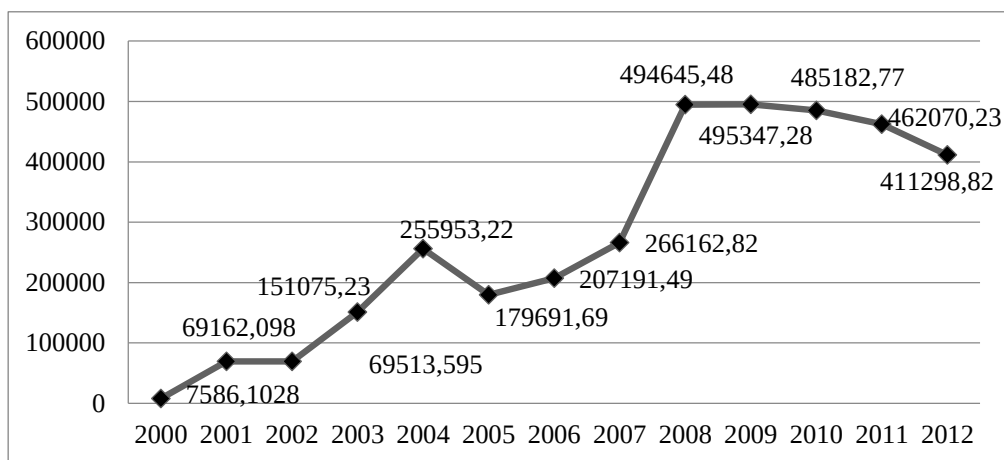


Рис.2. Уровень государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей (PSE) в России, млн. руб. [7]

Четвертый период (2006 – 2011 гг.) характеризуется обозначением приоритетности аграрного вопроса в экономической политике государства и решением его через реализацию национального проекта и государственной программы поддержки сельского хозяйства и регулирования агропродовольственных рынков.

Вступление России в ВТО означает для сельского хозяйства начало нового *пятого периода (2012 – 2014 гг.)* в ее развитии. Участие РФ в ВТО позволит гармонизировать отечественное и международное законодательство, что дает возможность защиты от дискриминации нашего экспорта другими странами и выход на новые рынки услуг. Негативными последствиями участия в ВТО являются: снижение конкурентоспособности многих производств; низкий уровень поступлений в бюджет от импортных пошлин; либерализация тарифов, которая сделает более привлекательным ввоз товаров из-за рубежа, что повлияет на снижение инвестиционной привлекательности многих производств.

Шестой период (с 2014г.). В условиях экономических санкций, направленных на разрушение российской экономики, в области сельского хозяйства активно осуществляется политика импортозамещения и ограничения ввоза продовольственных продуктов из-за рубежа (в частности из Европейского союза и США) [3].

Разработанная модель развития сельского хозяйства страны может использоваться для проведения комплексной оценки эффективности аграрного производства, с целью выявления отложенного социально-экономического эффекта, последствия которого проявляются с некоторой временной задержкой. Кроме того, учет временных этапов, обозначенных в модели, позволит исключить влияние природно-климатических факторов на общую эффективность аграрной отрасли. Периодизация аграрного производства позволит отследить динамику показателей, характеризующих

как модификацию форм и методов его развития, так и изменения результативности основных видов сельскохозяйственного производства.

Комплексная оценка эффективности развития аграрного производства на основе трансформационной модели будет проводиться по таким показателям, которые отражают экономическую, социальную, энергетическую и экологическую эффективность сельскохозяйственного производства. Выбор данных показателей для комплексной оценки неслучаен, так как конечный результат деятельности аграрной сферы представляет собой совокупный показатель, в который входят не только количественные характеристики, но и качественные. Поэтому при оценке его результативности необходимо учитывать многофакторное значение аграрного сектора в экономике.

Апробация разработанной методики на примере Тюменской области представлена в таблице 1.

Комплексная оценка на основе трансформационной модели на примере Тюменской области, выявила следующее проблемы в повышении эффективности сельского хозяйства:

1. Снижение инвестиционной привлекательности аграрной сферы на 81%, несмотря на рост в 4% экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий и увеличение количества прибыльных

Таблица 1 - Комплексная оценка эффективности сельского хозяйства Тюменской области на основе трансформационной модели

Показатели	1 этап	2 этап	3 этап	4 этап	5 этап	6 этап	6 этап к базисному этапу, %
Экономическая эффективность							
Эффективность использования с.-х. угодий, руб./ га	-	37890	17663	40590	38148	39414	104
Инвестиционная привлекательность с.-х., %	-	2,0	0,71	0,44	0,4	0,38	19
Эффективность государственной поддержки с.-х., %	-	-	56	78,9	78	84,3	151
Экологическая эффективность							
Эффективность охраны земельных ресурсов, руб./га	-	-	2366,5	6478,8	7153,8	7736,5	в 3,3 раза
Эффективность рекультивации с.-х. земель, руб./га	-	-	20382,1	3071,9	4678,9	5391,9	26,5
Энергетическая эффективность							
Энергоемкость	-	-	-	10,8	11,1	10,6	98

ВРП, полученного в с.-х., кг.у.т./тыс.руб.							
Социальная эффективность							
Уровень привлекательности и аграрной сферы как сферы занятости, %	36,1	36,7	27,9	39,3	39,3	38,5	106,6
Соотношение средней зарботной платы в сельском хозяйстве региона и средней зарботной платы по стране, %	177,1	236,8	151,6	134,8	131,2	125	71
Соотношение производительности труда в сельском хозяйстве региона и производительности труда по стране, %	-	60	95,5	106,2	135,9	193,2	в 3,2 раза
Уровень жизни сельского населения	5,02	0,66	1,85	2,42	2,57	2,32	46,2

Расчет автора на основе источников [1, 4, 5]

предприятий на 51% за счет рационально реализуемой государственной поддержки. Положительные сдвиги характерны для четвертого периода, который способствовал увеличению объемов государственной поддержки сельскохозяйственного производства за счет средств консолидированного бюджета области.

2. Низкая экологическая эффективность сельскохозяйственного производства обусловлена недостаточностью финансирования в регионе мероприятий, направленных на поддержку и восстановление плодородия земель сельскохозяйственного назначения. Несмотря на увеличение объема средств в 3,3 раза, направляемых на охрану земельных ресурсов, эффективность рекультивации и предотвращение выбытия земель сельскохозяйственного назначения из сельскохозяйственного оборота остаются низкими.

3. Небольшой темп снижения энергоемкости аграрного производства (всего 2%) в рамках реализации комплексной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Тюменской области на 2010–2020 годы». В условиях членства России в ВТО снижение энергоемкости

аграрного производства является одним из основных факторов в повышении конкурентоспособности продукции.

4. Социальная эффективность сельского хозяйства Тюменской области остается на низком уровне. Несмотря на то, что уровень заработной платы в сельском хозяйстве практически в два с половиной раза превышает прожиточный минимум, установленный в регионе, работа в сельском хозяйстве остается мало привлекательной отраслью для трудовых ресурсов так как, уровень оплаты труда в сельском хозяйстве составляет лишь треть от уровня среднерегионального показателя.

Таким образом, разработанная методика комплексной оценки на основе трансформационной модели эффективности сельского хозяйства, учитывающая экономическую, социальную, экологическую и энергетическую эффективности, и ее апробация на примере Тюменской области показала универсальность разработанного алгоритма оценки, применимого к любому региону нашей страны.

Использованные источники:

1. Постановление Тюменской областной Думы от 24 мая 2012 г. N 310 «Об информации Правительства Тюменской области о ходе выполнения долгосрочной целевой программы «Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области» на 2008 - 2013 годы»// Вестник Тюменской областной Думы. - 2012. - № 4
2. Тищенко В.А. Проблемы повышения эффективности сельского хозяйства Тюменской области// Sci-artcle.ru, №16 (декабрь). – 2014. С. 296-301.
3. Тищенко В.А. Трансформационная модель комплексной оценки эффективности сельского хозяйства Российской Федерации// Агропродовольственная политика России. - 2015.- №5(17). С. 47-49.
4. Труд и занятость в России. 2013: Стат.сб./Росстат – М., 2013. – 661с.
5. Центральная база данных [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/> (Дата обращения 14.10.2014)
6. Шик, О. Регулирование аграрных рынков и поддержка сельхозпроизводителей / О. Шик, Т. Тихонова, Н. Воловик, О. Изряднова. – М.: Институт экономики переходного периода.- 2007. - 141 с.
7. Producer and Consumer Support Estimates database [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.oecd.org/document/59/0,3343,en_2649_33773_39551355_1_1_1_37401,00.html

Ткаченко А.В.

СООТНОШЕНИЕ КОМПЕНСАЦИИ И УСТРАНЕНИЯ ИЗЪЯНОВ РЫНКА

Конкуренция представляет собой важнейший элемент рыночного механизма и является самой эффективной формой организации экономики. Главным преимуществом конкурентного рынка считается сохранение конкурентоспособности продукции.

Кроме того, к преимуществам рынка западные ученые относят:

- оптимальное распределение ресурсов;
- возможность адаптации к меняющимся условиям;
- эффективное использование результатов научно-технического прогресса;
- свободы выбора и действий рыночных субъектов;
- способность удовлетворять различные потребности;
- повышение качества товаров.

Но на практике ситуация складывается так, что рынок не всегда в состоянии выполнить все условия, что приводит к появлению слабостей (изъянов) рынка, из-за которых остаются нерешенными главные экономические задачи общества.

В этот момент появляется потребность вмешательства государства в хозяйственную деятельность, что приводит к появлению смешанной экономики. Обычно государство берет на себя ответственность за решение нескольких проблем.

Результаты исследований по оценке достоинств и недостатков рынка формулируются в двух тезисах:

1. Рынок в состоянии самостоятельно решать главные экономические задачи, хотя и не идеально.
2. Рынок абсолютно не способен решать важные проблемы, необходимые обществу.

Понимание этих аксиом стоило обществу огромных усилий и далось очень сложно. Так, приверженцы командной системы настаивали на следующем:

- Рынок израсходовал свои ресурсы в решении важных задач экономики после появления крупного машинного производства и от него стоит отказаться.
- Развитие человечества в дальнейшем будет реально только тогда, когда люди будут в состоянии полностью отказаться от рынка и смогут самостоятельно решать главные экономические задачи, на основе централизованного планирования.

Однако с течением времени, основываясь на практике хозяйствования в капиталистических странах, и на примере планово-хозяйственной системы СССР ученые пришли к выводам:

- рынок имеет все необходимые ресурсы для дальнейшего усовершенствования и его деятельность можно улучшить;
- централизованное планирование приводит к более негативным последствиям, чем использование рыночных механизмов.

Иначе говоря, рынок не стоит списывать со счетов. Если научиться правильно компенсировать его слабости (несовершенства), то его вполне успешно можно использовать на благо обществу.

Как уже упоминалось выше, в реальной жизни невозможно представить себе ситуацию, в которой все необходимые условия будут соблюдены

идеально и рынок сможет беспрепятственно и эффективно функционировать, решая главные экономические проблемы общества.

В научных трудах эти слабости (несовершенства) рынка называют «провалами».

К изъянам рынка относят:

1. Монополизация экономики.

Никто из продавцов или покупателей не должен обладать средствами, позволяющими влиять на процесс установления цен, в большей степени, чем остальные субъекты рынка. Но, к сожалению, на практике большинство рынков монополизированы.

Нужно сказать, что сам по себе рынок не в состоянии помешать какой-либо фирме занять лидирующую позицию в реализации определенного вида продукции. К такому результату компания может прийти либо за счет сговоров или устранения конкурентов, либо если имеет возможность предложить покупателю такое соотношение «цена-качество», от которого невозможно отказаться. Основанием для такого выгодного предложения может служить внедрение инноваций.

Даже если эта компания в дальнейшем захватит значительную часть рынка, в этом не будет ничего страшного, по сути дела, рынок решает свою главную задачу – обеспечивает наилучшее распределение ограниченных ресурсов.

Не смотря на то, что в данном случае в руках компании сосредотачивается значительная часть ресурсов, оснований для вмешательства правительства нет, поскольку именно такое положение дел создает основу для минимизации затрат или улучшения качества продукции.

А вот монополизация, основанная на тайном соглашении нескольких фирм или уничтожении конкурентов – это совсем другой разговор. В ситуации, когда имеет место быть сговор нескольких фирм и вытеснение с рынка конкурентов, фирмами-лидерами становятся, как правило, не те компании, которые предлагают лучшее соотношение «цена-качество» и могут наиболее эффективно использовать ограниченные ресурсы, а просто самые хитрые и умелые в устранении соперников.

2. Незаинтересованность рынка в производстве общественных благ. Все люди нуждаются в общественных благах. Но есть один большой минус: эти блага, как правило, можно получить бесплатно или вовсе обойтись без них, что и приводит к тому, что у большинства нет желания за них платить.

В качестве примера общественного блага можно рассмотреть правовую систему общества, т.е. законы. Сами по себе законы предоставляют гражданам исходные возможности, обеспечение их соблюдения – являются благами, т.к. они полезны людям. Давайте представим ситуацию, в которой данная услуга была бы коммерческой, например, «если ты заплатил, то тебе позволено убивать и грабить других граждан». В цивилизованном обществе такое положение дел просто невозможно, поскольку это больше смахивает на «криминальный правопорядок». Для того чтобы не допустить этого, граждане

согласны на вмешательство государства в жизнь общества.

Также, к примерам общественных благ относятся услуги полиции, армии, таможенной службы и прочее.

3. Возникновение внешних эффектов и внешних затрат.

В качестве примера такого несовершенства рынка, можно рассмотреть работу химического комбината, загрязняющего окружающую среду выбросами в атмосферу вредных веществ. От негативного влияния этих веществ болеют люди, живущие в непосредственной близости от комбината.

Несомненно, жители города изъявляют желание, чтобы комбинат установил мощную систему очистки и прекратил отравлять атмосферу. Но, так как никто из них не участвует в формировании цен на продукцию комбината, то и их желание руководство компании не учитывает. С другой стороны, и потребители, приобретающие продукцию этого комбината, не заинтересованы в росте цен, которые последуют после того, как руководство компании «раскошелиться» на очистные сооружения.

В данном примере загрязнение воздуха – это «внешний» эффект, никак не влияющий на формирование цен на рынке химической промышленности. Но он очень возмущает жителей, и они обращаются к чиновникам с просьбой вмешаться в рыночный процесс и навести порядок.

Бывают и положительные варианты внешнего эффекта (улучшение освещения на улицах как результат работы световых рекламных конструкций).

Внешние эффекты не оказывают влияние на формирование цен и на распределение ограниченных ресурсов, поэтому правительство вынуждено вмешиваться и компенсировать несовершенство рынка.

4. Неравенство доходов и богатства.

Казалось бы, самый простой вариант решения этой проблемы – это «забрать» часть денег у богатых и раздать их бедным. Но использование этого способа на практике вызовет массу противоречий.

Во-первых, это может «обидеть» экономически активное население и у них пропадет желание зарабатывать (ведь какой смысл трудиться, если у тебя все отбирают и делят твой доход).

Во-вторых, изъятие доходов у богатей, скорее всего, спровоцирует то, что они начнут скрывать свои деньги от государства противозаконным способом, что, в конце концов, приведет к появлению теневой экономики.

В-третьих, «переход» денег от богатых к бедным, просто за то, что они бедные, может привести к развитию такого понятия, как «иждивенчество», граждане перестанут стараться зарабатывать, ведь государство и так не оставит их в беде.

Другой более целесообразный способ – это обеспечение одинаковых условий для старта и начала трудовой деятельности. Примером в данном случае может служить бесплатное школьное образование, получение которого обеспечивается за счет государства.

5. Асимметричная информация о товаре.

Асимметричную информацию в научных трудах экономистов также называют несовершенной или неполной информацией. Это тот случай, когда информация о товаре распределена неравномерно между продавцом и покупателем. Обычно, продавец обладает большим объемом информации о товаре, хотя возможна и обратная ситуация.

Пользуясь ситуацией, нечестные продавцы начинают предлагать покупателям товар худшего качества.

В качестве примеров таких рынков можно рассматривать рынок страхования, кредитный рынок, рынок ценных бумаг, рынок здравоохранения и рынок труда.

Более подробно этот изъян рынка можно рассмотреть на примере рынка здравоохранения. Все мы, оплачивая услуги врача, понимаем, что передавая ему деньги, мы платим за профессионализм и компетентность медика, но в тоже время осознаем, что мы (пациенты) и врачи обладаем различной информацией.

Из-за асимметрии информации возникает ценовая дискриминация, что, в конце концов, может привести к ситуации, в которой один и тот же товар может продаваться в разных упаковках, под разными названиями и по разным ценам.

6. Неполные рынки.

Как несовершенство рынка данный «провал» представляет собой ситуацию, когда рынок не в состоянии самостоятельно обеспечить какое-то благо.

Примером подобного рынка может служить рынок страхования, а в частности, неспособность данного рынка обезопасить вкладчиков от потерь при отзыве у банка лицензии.

Также следует отметить, что неполнота рынков тесно связана с проблемой дополняющих рынков. Элементарным примером может служить автомобильный рынок и рынок автозапчастей. Без авторынка не формируется рынок запчастей, и потребности граждан остаются неудовлетворенными.

7. Макроэкономическая нестабильность.

Макроэкономическая нестабильность представляет собой колебания экономических циклов, которые влияют на уровень безработицы, инфляции, дефицита бюджета, недогрузке производственных мощностей и прочее.

Говоря простым языком, все производители «отрезаны» друг от друга, т.е. каждый самостоятельно принимает решение и определяет в каких объемах производить товар. Но может случиться так, что объемы предложения могут не совпадать с объемами спроса.

Экономическое развитие всегда протекает скачкообразно: быстрый экономический рост может сменяться периодами с высоким уровнем безработицы и инфляции.

Поэтому государство постоянно проводит макроэкономическую политику, целями которой являются: достижение стабилизации цен, полной занятости населения и поддержания стабильных темпов роста экономики.

Исходя из вышеизложенного, делаем вывод, что вмешательство государства крайне необходимо. При этом важно понимать, что полностью заменить рынок государство не может, оно может только регулировать с помощью определенных методов и инструментов.

Методы государственного регулирования делятся на:

- прямые (административные)
- косвенные (экономические)

Административные методы основаны на власти и включают в себя:

законодательные ограничения (квоты, лицензирование деятельности, замораживание цен), требование от субъектов рынка соблюдения параметров экономической деятельности (минимальный размер уставного капитала, минимальный размер заработной платы), соблюдение порядка по организации, ликвидации и ведению бизнеса и прочее.

Благодаря данным методам государство осуществляет контроль над монополизацией рынков, вводит жесткие акцизные ставки, разрабатывает стандарты производственной и экономической деятельности и осуществляет контроль над их исполнением, защищает национальные интересы в сфере международных экономических отношений и прочее.

К административным методам относят, прежде всего, принуждение, запрещение и разрешение.

Экономические методы учитывают разнообразие интересов различных экономических субъектов и направлены на создание условий, в которых субъекты рыночных отношений способны выбирать вектор экономического поведения.

Экономические методы включают в себя: обеспечение соблюдения правовой базы, защиту конкуренции, экономической самостоятельности, равноправия форм собственности, контроль над уровнем безработицы и инфляции, обеспечение стимулирования экономического роста и прочее.

К экономическим методам относятся денежно-кредитная и финансовая политика государства.

Итак, государство вмешивается в рыночную экономику и работает над теми недостатками, которые присущи рынку. Оно отвечает за конкуренцию между фирмами и направляет свои усилия на удовлетворение коллективных потребностей общества, на создание общественных благ, кроме того регулирует рынок труда, заботиться об инвалидах, детях, стариках, малоимущих гражданах, принимает меры по снижению уровня безработицы и прочее.

Тоичкина И.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
Университет им. И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел

ФОРФЕЙТИНГ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается понятие форфейтинга, его преимущества и недостатки, особенности и проблемы в России.

Ключевые слова: форфейтинг, форфейтинговые операции, форфейтор, экспортер, импортер, гарант.

Происходящие в настоящее время в мировой экономике процессы (усиление инфляционных тенденций, проблемы неплатежей, возрастание общей экономической нестабильности и т.д.) способствуют росту экономических рисков при расчетах между хозяйствующими субъектами, в связи с чем возникает необходимость использования для банков и предприятий различных финансовых инструментов, одними из которых являются форфейтинговые операции.

В России истоки форфейтинга относятся к началу 60-х годов XX века, когда в экономиках стран Центральной и Восточной Европы появилась потребность в западных технологиях и товарах, при этом эти страны не имели достаточного объема твердой валюты, чтобы поддерживать такой импорт.

Форфейтинг – это операция по приобретению финансовым агентом, называемым форфейтором, коммерческого обязательства заемщика, в качестве которого выступает покупатель/импортер, перед кредитором (продавцом/экспортером). Данная операция – специфическая форма кредитования торговых операций. Основным условием форфейтинга является то, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на обязательства продавца [1].

В сделках форфейтинга участвуют только долговые обязательства, оформленные в виде векселей, дебиторских долгов и других ценных бумаг, и это выгодно отличает форфейтинг от других типов кредитования. При этом форфейтор пользуется значительным дисконтом при покупке, но при возникновении невозможности взыскания долгов по векселям, он не имеет права предъявлять к первоначальному кредитору претензии.

Выделяют два вида форфейтинга: внутренний (сделка происходит между участниками одной страны) и внешний (привлекаются производственные резервы разных стран или иностранный капитал).

В России внутренний форфейтинг не получил широкого распространения, как в западных странах. Во многом это объясняется недостаточностью законодательной базы, связанной с работой с долговыми ценными бумагами, но зато возрастает участие российских предпринимателей в международном форфейтинге [4].

Можно выделить следующие преимущества форфейтинга:

1. Нет рисков для поставщика товара, они ложатся на форфейтора.
2. Можно оформить отдельный вексель на каждую часть долга, т.е. задолженность можно дробить, соответственно, долг можно продавать как целиком, так и частями.
3. Поставщик получает полную стоимость отгруженного товара.
4. Покупателю предоставляется гибкий график оплаты обязательств, при этом возможен льготный период внесения платежей [5].

Форфейтинг имеет и недостатки:

1. Документы должны быть подготовлены таким образом, чтобы не было регресса на самого экспортера в случае банкротства гаранта, при этом необходимо знать законодательство страны импортера, которое определяет форму векселей, гарантий и авалья.
2. Если импортер предлагает гаранта, который не устраивает форфейтора, возможно возникновение определенных затруднений.
3. Маржа форфейтора выше, чем при обычном коммерческом кредитовании [1].

В России форфейтинг развивается довольно медленно. Одним из барьеров для развития форфейтинга выступает специфическая география российского импорта. В России, как правило, страновые и прочие риски довольно высокие, и западным компаниям трудно найти достойного гаранта или авалиста для векселя покупателя.

Следующим фактором, замедляющим развитие форфейтинга в России, является сложность форфейтинговой схемы, например, по сравнению с факторинговой. Как показывает практика, когда предприятие может воспользоваться и факторингом, и форфейтингом, выбор всегда в пользу факторинга.

Российское законодательство также ограничивает форфейтинг. Банки не могут выступать в роли форфейтора, лишь только в роли агента. Чтобы значительно увеличить возможности форфейторов и их клиентов, нужно также осуществить нормализацию налогового законодательства России.

В настоящее время вторичного рынка форфейтинга в России не существует. Российские банки по рискам развитых стран не выдерживают конкуренцию по ставкам, а среднесрочные риски развивающихся стран они не готовы принимать [3].

В России сам рынок форфейтинга ещё плохо развит, во многом это связано с тем, что банки не могут выступать в качестве форфейторов из-за ряда законодательных ограничений. При этом банки не имеют опыта работы по схемам форфейтинга, особенно при среднесрочных рисках.

В российских условиях классическая схема форфейтинга выглядит следующим образом. Если российский импортер, заключив с иностранным контрагентом товарный контракт, обосновал свою платежеспособность, то он может расплатиться векселем, избежав тем самым предоплату. Но вексель должен быть авалирован российским банком с хорошей репутацией на мировом финансовом рынке.

Полученный авалированный вексель экспортер предъявляет к учету в иностранный банк, который подписал соответствующее соглашение с российским банком. Иностранный банк после подтверждения авалы выплачивает экспортеру номинальную сумму векселя за вычетом некоторого дисконта, а как срок действия векселя истекает, предъявляет его в российский банк и получает деньги. Российский банк предъявляет этот вексель импортеру, тот оплачивает вексель, и круг замыкается. Срок обращения векселя зависит от вида импортируемой продукции.

Как правило, в России форфейтинговое финансирование носит среднесрочный характер и предназначено для экспортеров товаров, таких как машины, транспортные средства и оборудование, услуг капитального назначения (строительство промышленных и инфраструктурных объектов за рубежом) и решений в области информационных технологий.

Для импортеров форфейтинг интересен не только с точки зрения отсрочки платежа, но и уменьшения издержек (процентов по кредиту).

Для российского банка форфейтинговые операции представляют интерес с точки зрения доходности, при этом существует возможность повысить собственный имидж в глазах российских и иностранных партнеров.

Инициаторами форфейтинга в настоящее время являются, как правило, российские банки и иностранные экспортеры.

Стоит отметить, что форфейтинг эффективен и полезен в первую очередь для крупных организаций, которые преследуют цель по аккумуляции денежных средств, чтобы реализовывать долгосрочные и дорогостоящие проекты.

О том, какие перспективы может иметь форфейтинг в России, трудно говорить, так как на развитие форфейтинга могут оказать влияние слишком много факторов [2], [3].

Использованные источники:

1. Википедия – свободная энциклопедия // <https://ru.wikipedia.org/>.
2. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики: учебник. / Ю.В. Головин. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 246 с.
3. Крупина Т. Что такое форфейтинг и как он работает // <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=49964>.
4. Форфейтинг – длительное кредитование для бизнеса // <http://p-s.ru/forfeiting-dlitelnoe-kreditovanie-dlia-biznesa>.
5. Форфейтинг: определение, особенности, преимущества // <http://www.creditforbusiness.ru/terms/26125/>.

Токарева М.Л.
студент, гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ ПБУ 13/2000 «УЧЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ»

Ключевые слова: государственная помощь, бюджетные средства, стандарт.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» (ПБУ 13/2000) должны применять все организации для учета государственной помощи, полученной после 1 января 2001 года. Исключение составляют кредитные организации.

В книге «ПБУ 13/2000 Учет государственной помощи с комментариями» опубликован официальный текст документа и комментарии к нему.

В комментариях эксперты пояснили, в какой форме организация может получить государственную помощь, и раскрыли подробно такие понятия, как бюджетные средства, бюджетные кредиты и прочие формы государственной помощи.

Существует два варианта учета бюджетных средств: после заключения договора на получение средств и после получения бюджетных средств.

На практике бывают ситуации, когда бюджетные средства подлежат возврату. Порядок отражения подобных операций зависит от того, когда средства были получены. В комментариях описаны две возможных ситуации: возврат бюджетных средств, полученных в отчетном году, и возврат бюджетных средств, полученных в предыдущие годы.

ПБУ 13/2000 «Учёт государственной помощи». Это ПБУ устанавливает правила по ведению БУ при получении и использовании государственной помощи коммерческим предприятиям в качестве получения экономической выгоды.

Положение по бухгалтерскому учету "Учет государственной помощи" ПБУ 13/2000 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о получении и использовании государственной помощи, предоставляемой коммерческим организациям (кроме кредитных организаций), являющимся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, и признаваемой как увеличение экономической выгоды конкретной организации в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества).

Вся совокупность возможных форм государственной помощи подразделена в Положении на две основные группы:

1) бюджетные средства (субвенции и субсидии), которые в свою очередь подразделяются на средства на финансирование капитальных

расходов, связанных с покупкой, строительством или приобретением иным путем в необоротные активы (основных средств и др.), и средства на финансирование текущих расходов;

2) бюджетные кредиты и прочие формы государственной помощи.

В 2006 году документ прошёл редакцию. В целом документ не изменился, добавились новые сроки:

9. Списание бюджетных средств со счета учета целевого финансирования производится на систематической основе: Суммы бюджетных средств на финансирование капитальных расходов - на протяжении срока полезного использования в необоротные активы, подлежащих согласно действующим правилам амортизации, или в течение периода признания расходов, связанных с выполнением условий предоставления бюджетных средств на приобретение в необоротные активы, не подлежащих амортизации согласно действующим правилам. При этом целевое финансирование учитывается в качестве доходов будущих периодов при вводе объектов в необоротных активах в эксплуатацию с последующим отнесением в течение срока полезного использования объектов активов в размере начисленной амортизации на финансовые результаты организации как прочие доходы (абзац в редакции, введенной в действие начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2006 год приказом Минфина России от 18 сентября 2006 года N 115н;

10. Бюджетные средства, предоставленные в установленном порядке на финансирование расходов, понесенных организацией в предыдущие отчетные периоды, отражаются как возникновение задолженности по таким средствам и увеличение финансового результата организации как прочие доходы (пункт в редакции, введенной в действие начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2006 год приказом Минфина России от 18 сентября 2006 года N 115н и т. п.

Все изменения были сделаны с целью приближения к мировым стандартам финансовой отчетности.

Цель стандарта - определить метод учета государственной помощи, и порядок раскрытия выгод от ее получения.

Сфера применения - учет и раскрытие информации о государственных субсидиях и иных видах государственной помощи

Стандарт не применяется - учета субсидий в отчетах, отражающих влияние изменения цен льгот по налогу на прибыль всех видов (в т.ч. ускоренной амортизации) государственного участия в управлении компанией субсидий сельскому хозяйству по МСФО 41. Сельское хозяйство.

Сфера применения МСФО 20. Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи:

Настоящий стандарт должен применяться при учете и раскрытии информации о государственных субсидиях и при раскрытии информации о других формах государственной помощи.

Настоящий стандарт не применяется в отношении:

- особенных вопросов, возникающих при отражении государственных субсидий в финансовой отчетности, отражающей влияние изменения цен, или в составе дополнительной информации аналогичного характера, государственной помощи, предоставленной предприятию в форме льгот при определении налогооблагаемой прибыли или налоговых убытков, определяемых или ограничиваемых исходя из величины обязательства по налогу на прибыль. Примерами таких льгот являются налоговые каникулы, инвестиционные налоговые кредиты, налоговые скидки на ускоренную амортизацию и снижение ставок налога на прибыль);

-принадлежащей государству доли участия в капитале предприятия;

- государственных субсидий, которые входят в сферу применения МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство».

В заключение можно сказать о том, что документ «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000, утвержденное Приказом Минфина России от 16.10.2000 № 92н в редакции от 2006 года, приближен к международным стандартам, это делается для того, чтобы сделать Российскую бухгалтерскую отчетность более устойчивой в плане изменений, более удобной в плане её ведения и понимания не только в России, но и за рубежом.

Использованные источники:

1. Гарант.ру информационно правовой портал- ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12121299/#friends>
2. Овчинникова, Ирина Васильевна Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа Кемерово, 2016 424 с.

Томиловских А.А.

магистрант 1го курса ГМУ-1311

*Российская академия Народного хозяйства и Государственной
службы при Президенте Российской Федерации*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ И ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2030 ГОДА

Стратегическое планирование для отрасли здравоохранения является, пожалуй, одним из самых актуальных и востребованных инструментов социально-экономического прогнозирования и развития.

Ведь именно и только за счет стратегического видения можно заложить и определить такие параметры человеческого здоровья как долголетие и продолжительность жизни.

Особенно, когда речь идет об усредненных показателях здоровья миллионов человек конкретной территории (страны, региона, города).

Принципиально новый этап развития практики стратегического планирования в Российской Федерации наступил с середины 2014 года, когда был принят долгожданный Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" [1], создавший правовую основу для разработки, построения и функционирования комплексной системы стратегического планирования в области социально-экономического развития и национальной безопасности России на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Федеральный закон N 172-ФЗ позволил расширить период прогнозирования и планирования, выйдя за рамки бюджетного цикла (3 года). Поэтому новый закон регулирует принятие и реализацию среднесрочных (на 3-6 лет) и долгосрочных (более 6 лет) решений в рамках взаимосвязанных задач, подчиненных общей цели.

Особенно положительно следует оценить установленную новым законом норму об обязательном привлечении к разработке стратегических проектов объединений профсоюзов и работодателей, общественных, научных и иных организаций, а также вынесение стратегических проектов на общественное обсуждение с последующим мониторингом и контроле за реализацией документов стратегического планирования.

Все названные новеллы существенным образом повлияли на структуру, состав и качество корпуса федеральных и региональных стратегий, многие из которых были пересмотрены.

Не исключением стала и Свердловская область, в которой 21 декабря 2015 года был принят Закон Свердловской области 2015 года № 151-ОЗ «О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 годы» [2], *ключевой для региона документ* стратегического планирования на ближайшие полтора десятилетия.

Отдельно следует обратить внимание, что так называемая «Стратегия-2030» *обрела большую юридическую силу*, получив статус областного закона. В отличие от ранее действующей Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года, утвержденной Постановлением Правительства Свердловской области N 873-ПП 27 августа 2008 года [3].

Вступившая в силу с 1 января 2016 года Стратегия социально-экономического развития Свердловской области до 2030 года определяет общие положения, в которых, в частности, дается характеристика Стратегии, оценка достигнутых целей социально-экономического развития Свердловской области, определены приоритеты и цели социально-экономической политики Свердловской области на 2016 - 2030 годы, этапы и цели реализации Стратегии.

Центральное место в Стратегии занимают меры по реализации приоритета - создания конкурентоспособных условий для накопления и сохранения человеческого потенциала.

Стратегическому направлению «Охрана здоровья населения» посвящен

отдельный раздел Стратегии (параграф 12), что можно оценить крайне положительно, так как «Стратегия-2020» не уделяла здоровью граждан такого в целом и специального внимания в частности.

Стратегической целью в сфере здравоохранения до 2030 года (охраны здоровья населения) провозглашено «создание условий для формирования здорового образа жизни у граждан, обеспечение населения доступной и качественной медицинской помощью».

Ключевой стратегической проблемой отрасли названо «увеличение нагрузки на инфраструктуру системы здравоохранения».

На достижение ключевых целей в сфере здравоохранения направлены два реализуемых в рамках государственных программ Свердловской области стратегические проекта «Здоровое долголетие» и «Физическая культура и здоровый образ жизни населения».

Сравнительные характеристики стратегических приоритетов (задач) развития здравоохранения и здоровья жителей Свердловской области представлены в таблице.

Таблица 1

Соотношение стратегических задач и целей развития здравоохранения Свердловской области в «Стратегии-2020» и «Стратегии-2030»

Стратегия 2030	Стратегия 2020
Стратегическая цель (общая): повышение качества жизни населения до уровня, представляющего Свердловскую область, как привлекательную для жизни и развития человека территорию, и повышение конкурентоспособности Свердловской области в глобальной экономике.	Стратегическая цель (общая): обеспечение современных стандартов материального и духовного благополучия населения, основанном на сбалансированном росте экономики, эффективном государственном управлении и местном самоуправлении, интенсивном развитии потенциальных возможностей и традиционных ценностях.
Стратегическая цель (здравоохранение): создание условий для формирования здорового образа жизни у граждан, обеспечение населения доступной и качественной медицинской помощью.	<i>Не определена</i>
1. Формирование у населения ответственного отношения к собственному здоровью и мотивации к здоровому образу жизни;	1. Повышение качества и доступности медицинской помощи на основе глубокой структурной и технологической модернизации
2. Создание условий, обеспечивающих возможность реализации приоритета профилактики в сфере охраны здоровья, в том числе условий, необходимых для осуществления мероприятий по предупреждению и раннему выявлению заболеваний;	2. Улучшение показателей здоровья населения, рост средней продолжительности жизни населения и снижение смертности.
3. Создание условий для приоритетного развития первичной медико-санитарной помощи;	3. Создание условий для своевременной профилактики заболеваний, возможности и

	стремления поддержания здоровья людей путем занятия физической культурой и спортом.
4. Повышение доступности специализированной медицинской помощи, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи;	
5. Создание условий для развития перинатальной медицинской помощи, специализированной неонатальной медицинской помощи;	
6. Создание условий для развития междисциплинарной медицинской реабилитации, включающей в себя комплексное применение природных лечебных факторов, лекарственной, немедикаментозной терапии и других методов;	
7. Создание условий для развития паллиативной медицинской помощи и обеспечения ее доступности для граждан;	
8. Создание условий для развития скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи, оказываемой в неотложной форме;	
9. Повышение уровня профессиональной подготовки медицинских работников, престижа профессии медицинского работника.	

Компаративный анализ стратегических задач и целей развития здравоохранения Свердловской области в «Стратегии-2020» и «Стратегии-2030» позволяет автору статьи прийти к ряду следующих **выводов**:

Во-первых, в новой Стратегии очевиден значительный *качественный* переход от промышленно-статистического целеполагания к социально-гуманитарному;

Во-вторых, наблюдается и *количественно* большее внимание авторов новой Стратегии параметрам стратегического развития здравоохранения в регион;

В-третьих, следует констатировать совершенствование законодательной техники изложения вновь принятого стратегического документа;

В-четвертых, наблюдается расширение фокуса развития здравоохранения: от состояния здоровья человека и физической культуры до высокотехнологической медицинской инфраструктуры и фигуры медицинского работника;

В-пятых, смещение акцента на такие актуальные и прогрессивные формы медицинской помощи как немедикаментозная, природная, неонатальная и паллиативная.

В заключение статьи автор приходит к выводу о безусловно большей прогрессивности новой Стратегии и качественно иному подходу регионального законодателя к пониманию долговременных задач, приоритетов, а главное, реальных потребностей населения в сфере

здравоохранения.

Наилучшие доказательства эволюции взглядов региональных властей на сущностные потребности системы здравоохранения проявились и в уходе от таких неконкретных целевых стратегических индикаторов как «рост средней продолжительности жизни населения» таким оправданным, определенным и, главное, обозримо достижимым, как «снижение уровня смертности населения от болезней системы кровообращения с 661,1 случаев (на 100 тыс. населения) до 408,1 случаев (на 100 тыс. населения)» и «увеличение уровня обеспеченности населения врачами с 39,9 человек (на 10 тыс. населения) до 52 человек (на 10 тыс. населения)»

Использованные источники:

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 годы: Закон Свердловской области от 21 декабря 2015 года № 151-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года (вместе с "Планом по разработке новых и изменению действующих стратегических документов Свердловской области"): Постановление Правительства Свердловской области от 27.08.2008 N 873-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Третьякова А.С.

студент 4 курса

Петруша М.А.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Беларусь, г. Минск

МЕТОДЫ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА

В данной статье рассматривается актуальная на сегодня проблема – проблема выбора поставщиков товаров, работ и услуг необходимого качества для оптимизации внутренних расходов предприятия, представлены основные этапы выбора поставщиков, определения методов и критериев для оценки поставщика и сравнительный анализ этих методов, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: поставщик, критерии выбора, этапы, метод, оптимизация, оценка поставщика, сравнительный анализ.

This article discusses the current of nowadays is the problem of choice of suppliers of goods, works and services required quality for the optimization of internal expenses of the enterprise, there are the main stages of supplier selection, define the methods and criteria for evaluating the supplier and a comparative analysis of these methods, their strengths and weaknesses.

Key words: supplier, selection criteria, stages, method, optimization, supplier assessment, and comparative analysis.

Одной из основных проблем в управлении закупками материальных ресурсов является выбор поставщика. Важность ее объясняется не только тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков схожих материальных ресурсов, а и, главным образом тем, что поставщик должен быть надежным партнером предприятия в реализации его логистической стратегии.

Разнообразие и большое количество потенциальных поставщиков материальных потоков повышает актуальность проблемы выбора тех из них, которые смогли бы с наибольшим эффектом обеспечить надежность логистических процессов [1].

Характеристика основных этапов решения этой задачи:

1. Поиск потенциальных поставщиков.

Вследствие комплексного поиска формируется перечень потенциальных поставщиков материальных ресурсов, по которому проводится дальнейшая работа.

2. Анализ потенциальных поставщиков. Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется по специальным критериям, которые позволяют сделать выбор приемлемых поставщиков. Количество таких критериев может составлять несколько десятков и не ограничивается ценой и качеством поставляемой продукции. Кроме них, можно привести еще много существенных критериев выбора поставщика, которые могут быть не менее важными для предприятия.

Критерии оценки и выбора генераторов материальных потоков могут быть различными: надежность снабжения; отдаленность поставщика от потребителя; сроки выполнения заказов; периодичность поставок; условия оплаты; минимальный размер партии товара; возможность получения скидки; доля поставщика в покрытии затрат; полнота ассортимента и др.

Предприятие определяет для себя наиболее значимые критерии в зависимости от специфики своей деятельности. В результате данного анализа формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по установлению договорных отношений. Список поставщиков обычно составляется по каждому конкретному виду поставляемых материальных ресурсов [2, с. 210].

3. Оценка результатов работы с поставщиками. На выбор поставщика существенно влияют результаты работы по уже заключенным договорам. Оценку поставщика нужно проводить не только на стадии поиска, а и в процессе работы с уже отобранными поставщиками.

Для оценки уже известных поставщиков часто используют методику ранжирования, при помощи которой разрабатывается специальная шкала оценок, что позволяет рассчитать рейтинг поставщика.

Поскольку при выборе поставщика решается многокритериальная

задача оптимизации решения с неравноценными критериями, то необходимо оценить и расставить их по степени важности для предприятия.

Для определения критериев выбора поставщиков применяют методы экспертных оценок. Экспертные оценки являются способом эффективного использования экономического и управленческого опыта, квалификации, творческого потенциала персонала предприятий и привлечения этого опыта в систему логистики.

Существуют следующие методики, помогающие выбрать поставщика:

- метод оценки затрат (затратно-коэффициентный метод или «методом миссий»).

Данный метод заключается в том, что весь исследуемый процесс снабжения делится на составляющие и возможные варианты (миссии), после чего проводится оценка финансовой составляющей (расходы и доходы). Затем из набора вариантов (миссий) выбирается наиболее выигрышный. Он представляет собой разновидность метода ранжирования (критериев) по стоимости.

- метод доминирующих характеристик.

Сущность метода состоит в сосредоточении на одном выбранном параметре (критерии). Этот параметр может быть: наиболее низкой ценой, наилучшим качеством, графиком поставок, внушающим наибольшее доверие, и т.п. То есть оценка проводится по наиболее важному параметру.

- метод категорий предпочтения.

Здесь подразумевается наличие обширной и разнообразной информации из множества источников, которая позволяет рассматривать каждый фактор наравне с остальными, в то время как для фирмы, возможно, какой-то фактор является ключевым.

- метод рейтинговых оценок – наиболее распространенный метод выбора поставщика. Выбираются основные критерии выбора поставщика, далее работниками службы закупок или привлеченными экспертами устанавливается их значимость экспертным путем.

Сравнительный анализ перечисленных методов, их сильные и слабые стороны:

Метод оценки затрат. Преимущество: позволяет определить "стоимость" выбранного поставщика. Недостаток: требует большого объема информации и анализа большого объема информации

Метод доминирующих характеристик. Преимущества: простота использования, скорость проведения анализа. Недостатки: необъективность и игнорирование остальных критериев отбора

Метод категорий предпочтений. Преимущества: простота использования, скорость проведения анализа. Недостаток: влияние личных предпочтений на конечную оценку.

Метод рейтинговой оценки факторов. Преимущества: простота использования, распространенность. Недостатки: субъективность оценки – требует большого объема информации и анализа большого объема

информации [3].

4. Развитие поставщика. Высокоразвитые взаимоотношения с поставщиками должны включать еще одну ступень – это развитие поставщика, т.е. интеграция его в систему своих интересов.

Развитие поставщика применяется в случаях, когда приемлемого источника снабжения не существует, и предприятие-покупатель должно создать источник снабжения, т.е. занять активную позицию и выявить определенную настойчивость в убеждении перспективного поставщика о начале сотрудничества. В общем плане развитие поставщика означает выявление позиций поставщика, по которым нужно достигнуть улучшений в данный момент или в перспективе для потребностей данного предприятия, также определение комплекса мероприятий, необходимых для улучшения взаимного сотрудничества [4, с. 19].

Окончательный выбор поставщика производится лицом, принимающим решение, и не может быть полностью формализован.

Использованные источники:

1. Выбор и оценка поставщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hrd.ru/zak> – Дата доступа: 09.11.15
2. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С. А.: Логистика: учебное пособие для студентов вузов. - М.: Гардарики, 2006. – 463 с.
3. Практические методы оценки возможностей поставщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru> – Дата доступа: 09.11.15
4. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИКЦ «Маркетинг», 2010. – 56 с.

Трубин О.А.
старший преподаватель
СОФ НИУ «БелГУ»
Россия, г. Старый Оскол

МЕТОДОЛГИЯ ДИАГНОСТИКИ КЛАСТЕРОВ АПК НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА

Аннотация. В работе проведена оценка степени продовольственной безопасности Белгородской области на основе методологии диагностики кластеров АПК на территории региона.

Ключевые слова: стратегический отраслевой анализ, кластерный анализ, методика диагностики кластеров.

Сегодня кластерный подход рассматривается на федеральном уровне в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития регионов. В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2015-2018 гг.) отмечено, что формирование и развитие кластеров необходимо для перехода от малоэффективного выравнивания к созданию условий, стимулирующих субъекты Российской Федерации и муниципальные образования к мобилизации имеющихся ресурсов экономического роста.

В ходе исследований лучшей международной практики организации кластеров, а также практической деятельности по выявлению и стимулированию кластерных инициатив в российских регионах Национальным институтом конкурентоспособности была разработана комплексная методология диагностики кластеров АПК на территории региона.

Диагностика кластеров АПК может осуществляться на основании 2 взаимосвязанных подходов:

1. «Сверху – Вниз», когда определяется привлекательность и предпосылки для развития кластера в той или иной отрасли АПК;
2. «Снизу – Вверх», когда осуществляется идентификация кластера АПК на определенной территории.

При этом для диагностики кластеров используются, как правило, качественные инструменты – такие, как метод Дельфи, фокус-группы, локальные опросы, анализ разрывов, стратегический межотраслевой анализ и т.д., а для оценки результатов их развития – количественные (коэффициенты локализации, методы экономического моделирования, анализ сети, таблицы межотраслевого баланса и проч.).

На практике процесс диагностики кластера АПК объединяет два подхода и состоит из 3-х ключевых этапов:

1. Стратегический отраслевой и кластерный анализ АПК;
2. Анализ международного опыта и лучшей практики (бенчмаркинг);
3. Выделение и анализ кластера АПК на территории региона.

Стратегический анализ может проводиться как для базовых отраслей экономики региона, так и для отдельной отрасли АПК. В первом случае стратегический анализ позволяет определить отраслевые приоритеты – основные направления действий Администрации региона, что является основой для разработки региональной стратегии развития.

В том случае если стратегический анализ проводится для отдельной отрасли экономики региона, то его ключевая задача состоит в том, чтобы ответить на вопрос, перспективна ли данная отрасль (или какой-то ее сегмент) для развития кластера. На основании данной информации формируется Программа развития регионального кластера АПК.

Определение отраслевых приоритетов Администрации региона и оценка потенциала развития кластера в отрасли АПК осуществляется на основании 3-х критериев:

1. Привлекательность отрасли: оценка перспектив роста отрасли и ее отдельных сегментов, потенциальная численность занятых и уровень оплаты труда, уровень создаваемой в отрасли добавленной стоимости (с учетом миграции ценности), бюджетная эффективность отрасли, экспортные возможности, отраслевые риски;
2. Наличие предпосылок и условий для успешного развития отрасли АПК в регионе: степень развития отрасли на территории региона

сегодня и условия для развития сектора с точки зрения доступа к инфраструктуре, кадрового потенциала, доступа к потребителям и поставщикам, административно-правовых условий;

3. Влияние отрасли АПК на смежные сектора экономики региона (кластерный эффект): генерирование потребности в продуктах и услугах со стороны поддерживающих и смежных отраслей, возможность аутсорсинга и специализации в отрасли, взаимодействие между основными участниками потенциального кластера (бизнесом, финансовыми институтами, научно-академическим сообществом, органами власти).

Таким образом, на основании стратегического отраслевого и кластерного анализа АПК делается вывод об отраслевых приоритетах и целесообразности создания кластера в той или иной его отрасли или ее отдельном сегменте, после чего проводится бенчмаркинг - анализ лучшей практики по развитию кластеров аналогичной специализации.

Бенчмаркинг позволяет изучить структуру, механизмы управления, основных инициаторов и участников зарубежных кластеров, выявить ключевые факторы их формирования и успешного функционирования, а также определить лучшую практику стимулирования развития кластеров аналогичной специализации. Именно анализ лучшей практики является основой для идентификации разрывов, которые и должны стать точками приложения усилий Администрации региона.

В целом, на основании международного опыта можно выделить общие, не зависящие от отраслевой специфики факторы успеха кластерных инициатив. Прежде всего, необходимо признание роли кластера и его выделение в качестве полноценного субъекта экономических отношений в муниципалитете, регионе или стране. Это является основой для формализации политики органов власти по отношению к кластерным инициативам, формирования комплексных программ развития региональных кластеров и оказания необходимой поддержки со стороны государства и местных органов власти.

Для успешного развития кластера АПК необходимо формулирование его стратегического видения, согласованного с долгосрочными целями территории. Как правило, особую роль в этом процессе играет «кластеропренер» - фасилитатор развития кластерной инициативы, который «живет» идеей о создании кластера и готов посвятить этому делу часть своей жизни.

Завершающий этап диагностики кластера АПК на территории региона заключается в выявлении существующего или потенциального кластера и его первичном анализе. В ходе этой работы проводится исследование структуры, продуктов и услуг, производимых в кластере, а также выявляются элементы взаимодействия участников, характер и интенсивность связей между ними. В ходе анализа кластера определяется этап его жизненного цикла, выявляются сильные и слабые стороны и диагностируются такие особенности, как доминирующий характер связей (вертикальные или горизонтальные),

специфика участников (доминирование крупных компаний или малого бизнеса), уровень деятельности (глобальный, национальный, региональный, локальный) и проч.

Картографирование кластера АПК, которое осуществляется по результатам анализа кластера, позволяет увидеть разрывы в элементах и связях внутри кластера, устранение которых является необходимым условием формирования и развития конкурентоспособного кластера.

Таким образом, анализ кластера АПК является основой для определения ключевых направлений региональной кластерной политики, которая обеспечивает комплексный, межотраслевой подход к решению проблем и оформляется в рамках Программы развития регионального кластера. В результате диагностики могут быть сформулированы первоочередные шаги, в свою очередь Программа представляет собой комплекс согласованных, взаимоувязанных и системных инициатив, направленных на устранение барьеров и формирование благоприятных условий для кластерной инициативы.

В целом, основное ограничение, стоящее сегодня на пути как диагностики, так и оценки региональных кластеров, - действующая система статистики, которая не позволяет адекватно оценить результативность усилий по формированию и развитию кластеров АПК. В этой связи целесообразным представляется оптимизировать процесс сбора информации о кластерах через региональную составляющую статистического учета, а также организовать муниципальный статистический учет, что позволит не только вырабатывать эффективную кластерную политику и оценивать результаты реализации кластерных инициатив в регионе и/или муниципалитете, но и сформировать действенные инструменты управления, планирования и прогнозирования на субфедеральных уровнях.

Использованные источники:

1. Музалевский А.А., Яйли Е.А. Кластер: анализ, оценка, управление. Научное издание. Изд. РГГМУ. Санкт-Петербург, 2013. 115 с.
2. Савченко, Е.С. Продолжаем уверенное движение вперед Е.С. Савченко // Экономика сельского хозяйства России. - 2013. - № 3.
3. Сельское хозяйство Российской Федерации в 2013 г. [Текст] / Экономика сельского хозяйства России. - 2013. - № 4. - С.7 (Статистический обзор).

*Тузовская О.С.
студент гр. УУб-131, III курс
Овчинникова И.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В статье рассматриваются специальные налоговые режимы, применяемые в российском правовом поле для индивидуальных предпринимателей. Изучена методика проведения проверок способствующих эффективной работе системы сбора налогов и выявлению нарушителей.

Ключевые слова: налоговый контроль, налогоплательщик, индивидуальный предприниматель, налоговый орган

Налоги и сборы – это признак любого государства и необходимое условие его существования. В Конституции Российской Федерации говорится о том, что каждый обязан платить налоги и сборы. Это касается и индивидуальных предпринимателей. [1]

Система налогов и сборов устанавливается Налоговым кодексом (НК) РФ. Обеспечением уплаты налогов и сборов занимаются налоговые органы.

Налоговый контроль – один из видов государственного контроля и составная часть финансового контроля, при его помощи проверяется соблюдение налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, своевременная их уплата, полнота и правильность исчисления..

Основным инструментом механизма налогового контроля являются налоговые проверки. Проверка – это мероприятия налоговой инспекции (ИФНС) по контролю за деятельностью юридического лица, индивидуального предпринимателя, соблюдения ими налогового законодательства.

Проверки проводятся по правилам, зафиксированным в Налоговом кодексе Российской Федерации. Они делятся на камеральные налоговые проверки и выездные налоговые проверки (п.1 ст.87). [2]

Камеральная налоговая проверка.

Камеральная проверка проводится по месту нахождения налогового органа и помогает предупредить правонарушения и преступления в налоговой сфере на начальном этапе. При помощи камеральной налоговой проверки проводится повторный контроль отчетности, сданной предпринимателем. Инспектор проверяет правильность заполнения налоговых деклараций и документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налога. Если проверяющим были выявлены ошибки в заполнении документов или другие нарушения, то об этом сообщается налогоплательщику и требуется их устранение в установленный срок. [3]

Выездные налоговые проверки.

К предпринимателям, нарушающим правила подачи налоговой

отчетности, неточности в расчетах, налоговая инспекция может применить выездную налоговую проверку всей хозяйственной деятельности, а не только отчетности по декларации. Налоговая служба не обязана сообщать о проверке заранее. Выездная налоговая проверка – один из способов контроля за деятельностью индивидуального предпринимателя. Она может проводиться по одному или нескольким налогам. Проверяться могут только три года деятельности, которые предшествуют проверке (ч.1 ст.87 НК РФ). Инспекторы выезжают на территорию предпринимателя, который обеспечивает их рабочими местами. В случае отсутствия помещения проверка проводится на территории ФНС. Проверка может длиться 2 месяца. В исключительных случаях налоговые органы могут увеличить продолжительность. [4]

В ходе проверки налоговые инспекторы проверяют правильность исчисления, удержания и уплаты налогов и сборов, страховых взносов, проверяют и сопоставляют документы, которые представляются в виде заверенных копий. В случае отказа представления нужных документов на предпринимателя налагается штраф (ст.126 НК РФ). Документы запрашиваются только в письменном виде. В требовании должно быть четко указано, какой именно документ запрашивается. Проверяющие могут потребовать следующие документы:

- свидетельство о регистрации;
- налоговые декларации;
- книги учета доходов и расходов;
- договоры;
- лицензии;
- бухгалтерская отчетность;
- другие первичные учетные документы. [5]

По результатам проведенной проверки составляется акт, в котором указываются допущенные предпринимателем правонарушения, выводы и предложения по устранению нарушений. Налогоплательщик вправе представить объяснения с выводами по акту проверки в случае несогласия с изложенными в нем фактами в течение двух недель со дня получения акта.

Плановые и внеплановые проверки.

Закон № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля» ограничил периодичность проведения проверок. Плановые проверки проводятся раз в три года. График публикуется на официальном сайте генеральной прокуратуры и на сайте ФНС, с точной датой проверки (6).

В случае нарушений налогового законодательства, поступления жалоб, невыполнения предписаний налоговых органов могут проводиться внеплановые налоговые проверки. [7]. Предпринимателя могут проверить при обнаружении большой разницы налоговых платежей за аналогичные отчетные периоды, за имеющиеся штрафные санкции, за нарушение налогового законодательства, если выпускается один и тот же объем

продукции, а квартальные платежи сильно варьируются, если оформляются льготы на несколько налогов. (8).

Налоговая проверка при закрытии ИП.

При закрытии ИП возможность налоговой проверки не исключается. Налоговые органы вправе проверить индивидуального предпринимателя в течение трех лет после закрытия с целью уточнения возможных нарушений в процессе деятельности.[9]

При нарушении прав и законных интересов участников налоговых правоотношений законодательством предусматривается возможность их защиты в административном и судебном порядке. Каждый налогоплательщик может обжаловать акты налоговых органов, если нарушаются его права. Жалобу можно подать в вышестоящий налоговый орган или в арбитражный суд в течение трех месяцев со дня получения акта налоговой проверки. Жалоба подается в письменном виде. Решение принимается в течение месяца. [10]

Изменения, вступившие в силу с 2015 года.

Индивидуальный предприниматель может осуществлять уплату налогов в рамках общего налогового режима и (или) специального налогового режима. С 1 января 2015 года в налоговое законодательство были внесены поправки.

В декларацию по УСН (упрощенная система налогообложения):

- внесены разделы для фиксации налога, подлежащего уплате, с учетом объектов налогообложения – «доходы минус расходы» или «доходы»;
- внесены разделы для отражения алгоритма расчета авансовых платежей;
- введен раздел для средств целевого назначения.

В декларации по ЕНВД (единый налог на вмененный доход):

- добавлены в форму новые разделы, у некоторых поменяли названия;
- изменен порядок исчисления налога для лиц, которые встали на учет или снялись с него в течение налогового периода;
- код ОКТМО заменил ранее употреблявшийся ОКАТО;
- откорректирован порядок оформления декларации;
- для значений стоимостных и физпоказателей применяются целые числа;
- нумерации подлежит каждый лист;
- заполнять формы можно черной, фиолетовой или синей ручкой;
- запрещено использовать корректирующие средства для исправления ошибок;
- запрещена двусторонняя печать формы на одном листе.

В декларации по ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог):

- изменена форма;
- ОКТМО вместо ОКАТО;
- добавлены новые разделы;
- доступен электронный порядок подачи.

В декларации по НДС (налог на добавленную стоимость):

- изменена форма, порядок заполнения, сроки предоставления;
- в декларацию должны вноситься сведения из книг покупок и продаж;
- документы подаются в электронном виде (статья 174 пункт 5 НК РФ);
- срок представления продлен до 25 числа.

Внесены изменения в процесс проведения камеральных проверок по НДС. При обнаружении нарушений у предпринимателя могут потребовать предоставления документов (счета-фактуры и другие бумаги), содержащих информацию, необходимую для того, чтобы подтвердить обнаруженные правонарушения (ст.88 пункт 8.1 НК РФ). Стирается различие между камеральными и выездными проверками. Налоговые органы могут проверять документы, территории, предметы и помещения (ст.91 и 92 НК РФ).

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ и от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ). – Ростов на Дону: Феникс, 2014. – 63 с.
2. Налоговый кодекс РФ в последней редакции.
3. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение.- М.: Юрайт, 2013. - 394с.
4. Винницкий Д.В, Налоговое право. – М.: Юрайт, 2013. – 362 с.
5. Овчинникова И. В. Налоговый контроль [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие для студентов направления 38.03.02 (080200.62) «Менеджмент», профиль «Управленческий и финансовый учет» / И. В. Овчинникова; КузГТУ. – Кемерово, 2016.
6. Тарасова В.Ф. и др. Налоги и налогообложение. М.: КиноРус, 2012. -488с.
7. Об особенностях организации и проведения в 2016-2018гг. плановых проверок при осуществлении государственного контроля в отношении субъектов малого предпринимательства Ст.26.1 ФЗ от 26 декабря 2008г. №294-ФЗ.
8. Крохина Ю.А. Налоговое право. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2011. – 267 с.
9. Налоговое право: учебник/ Под ред. Е.Ю. Грачевой, О.В. Болтиновой. М.: Проспект, 2013. - 384с.
10. Тютин Д.В. Налоговый контроль, ответственность и защита прав налогоплательщиков. - М.: Контракт, 2014. - 216с.

Туркина О.В.
студент группы БТДМК12
Лысова М. Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г. Тольятти

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ: МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Предлагается методика анализа управления ассортиментом организации на основе дифференцированного предложения потребительской ценности, а также возможные пути его совершенствования для успешного функционирования организации.

Ключевые слова: ассортимент, управление ассортиментом, потребительская ценность, методика анализа управления ассортиментом

Для анализа управления ассортиментом на основе дифференцированного предложения потребительской ценности предлагается использовать системный подход, потому что он позволяет оценить основные элементы системы, их взаимосвязь, что позволяет в полной мере оценить работу системы в целом. [1] Графическое представление разработанной методики изображено на рис. 1. Из представленного рисунка следует, что методика включает анализ объекта управления – ассортимента торговой организации; анализ субъекта управления - работников организации, осуществляющих управление ассортиментом; анализ функций управления – планирования, организации, мотивации, контроля и качество их осуществления в организации, а так же анализ обеспечивающих подсистем.

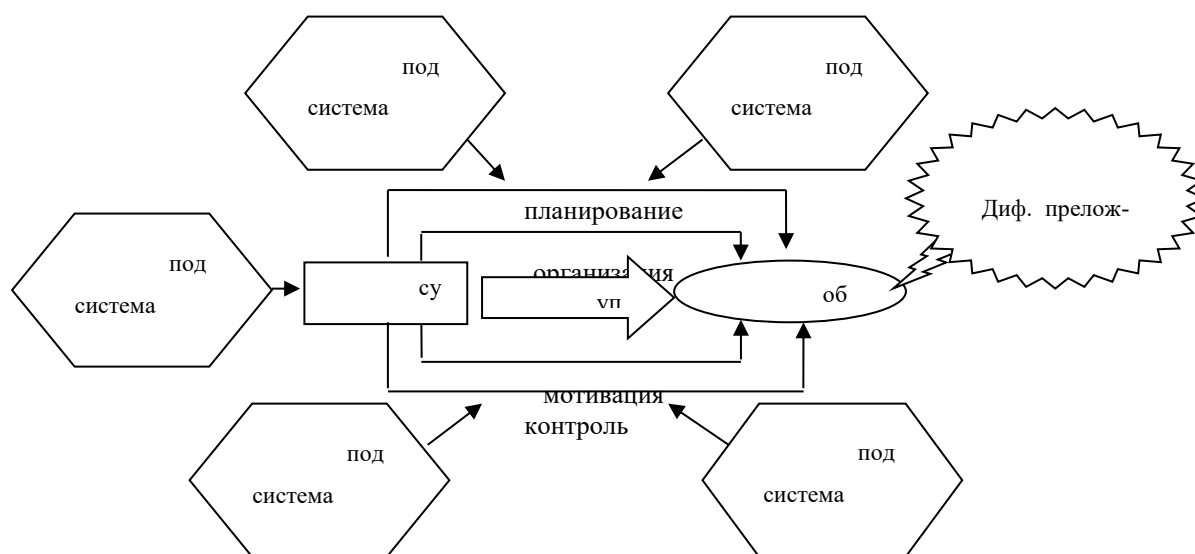


Рис. 1 «Методика анализа системы управления ассортиментом.
Графическое представление»

Для проведения полноценного анализа объекта управления, т. е. ассортимента торговой организации необходимо выбрать несколько известных и универсальных методов, возможных для адаптации к ситуации в конкретной организации. Результаты анализа продуктового портфеля, полученные по различным методам, сравниваются между собой и на основании полученной информации формируются предложения по изменениям ассортимента. [3] Ниже, в табл.1 будут приведены основные группы методов анализа ассортимента организации.

Таблица 1

Методы анализа ассортимента организации

Группа методов	Наименование методов
I. Основана на изучении особенностей товарной линии	а) Анализ товарной линии
II. С учётом экономических целей предприятия	а) ABC, XYZ-анализ; б) Анализ покрытия затрат; в) Анализ товарооборачиваемости;
III. Матричные методы	а) БКГ
	б) Метод Маркон
	в) Метод Дибба-Симкина

После проведения анализа ассортимента необходимо определить ценность его составляющих для потребителей. Известно, что чем нужнее для покупателя товар, тем выше его ценность. Стало быть, покупательская ценность следует из реализации потребностей. Обычно, потребности схожи у отдельных групп покупателей. Информация для анализа может быть получена в процессе наблюдения за покупателями или опроса. На основе полученной информации можно дифференцировать покупателей по группам, выявить потребности (ценности) каждой группы, а так же степень реализации (удовлетворения) этих потребностей в конкретной организации.

Для анализа субъекта управления ассортиментом выбрана методика с использованием матрицы принятия маркетинговых решений. Матричный метод распределения задач, прав и ответственности представляет собой таблицу, в верхней части которой (наименование столбцов) дан перечень структурных подразделений или должностей, выполняющих те или иные маркетинговые функции, а в левой части (наименование строк) – перечень задач и функций, сгруппированных по основным видам маркетинговой деятельности. На пересечении вертикальных и горизонтальных линий с помощью символов указаны управленческие действия, посредством которых реализуются права и обязанности. [2] Однако, придерживаясь темы исследования целесообразно выбрать направления маркетинга, касающиеся непосредственно управления ассортиментом.

Следующим шагом в анализе системы управления ассортиментом будет оценка осуществления управленческих функций в организации. Эта методика включает в себя экспертную оценку по каждой из функций менеджмента (планирование, организация, контроль). Каждая из перечисленных функций оценивается по выбранной шкале, после чего рассчитывается средний балл.

Данный метод наглядно показывает качество осуществления каждой функции и помогает установить дальнейшие направления совершенствования и развития управления ассортиментом.

И последним этапом анализа системы управления ассортиментом будет оценка обеспечивающих подсистем. Данные о состоянии подсистем следует представить в табличном виде (табл. 2).

Таблица 2

Анализ обеспечивающих подсистем управления ассортиментом

Подсистема	Направление оценки	Характеристика
Подсистема организационного обеспечения		
Подсистема ресурсного обеспечения		
Подсистема информационного обеспечения		
Подсистема правового обеспечения		
Подсистема методического обеспечения		

После оценки подсистем по каждому направлению, можно будет судить о степени развития каждой обеспечивающей подсистемы, которые, в свою очередь, влияют на систему управления ассортиментом в целом. Данная методика позволяет провести оценку состояния системы управления ассортиментом организации с различных точек зрения и подходов. Так же она является универсальной для каждой торговой организации.

Пути совершенствования управления ассортиментом будут формулироваться исходя из представленной ранее методики. Эффективными могут быть меры, направленные на повышение продуктивности работы сотрудников, осуществляющих управление ассортиментной политикой. Это может быть: перераспределение обязанностей; повышение квалификации; модернизация системы мотивации и стимулирования; введение новой должности; привлечение сторонних организаций и т.д. Как правило, данные мероприятия способствуют выполнению функций управления в полном объёме и в установленные временные сроки.

После проведённого анализа каждой из подсистем, могут быть выявлены те или иные недостатки. В зависимости от специфики подсистемы необходимо принять меры по улучшению ситуации.

Каждое из перечисленных направлений, а так же грамотная дифференциация и выявление потребительской ценности служит основой для совершенствования объекта управления, т.е. ассортимента. Комплекс мер для достижения этой цели может включать:

- своевременный и систематический анализ текущего ассортимента;
- выявление «проигрышных» товарных позиций с их дальнейшим исключением или модернизацией; поддержание и стимулирование «выигрышных» позиций;

- расширение, углубление, гармонизация и оптимизация ассортимента;
- изучение изменяющихся потребительских предпочтений и введение новых категорий продукции, удовлетворяющих спрос;
- выбор поставщиков, способных обеспечивать предприятие необходимым перечнем и объемом товаров и т.д.

Итак, пути совершенствования управления ассортиментом на основе дифференцированного предложения потребительской ценности можно выделить на основе предложенной методики анализа, а основные направления исходят из проблем, выявленных в процессе исследования.

Использованные источники:

1. Анурин, П.Ф. Маркетинговые исследования потребительского рынка: учеб пособие / СПб: Питер, 2004 - 270 с.
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Издательство «Финпресс», 1999. - 656 с.
3. Леонов А.И. Управление ассортиментной политикой предприятия. Монография. М., 2004. 208с
4. Лысова М. Ю. Проблемы управления и анализа в ассортиментной политике торгового предприятия [Электронный ресурс]/М. Ю. Лысова, Ю. А. Карасева//Сост. и перспективы развития инновац. деятельности в обл. сервиса. Ч. 1. -Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2009. -С. 29-32.

*Тышкевич И.С.
студент 3 курса
направление подготовки Педагогическое образование
профиль «Информатика»
филиал Брянского государственного университета
им. Академика И.Г. Петровского
Россия, г. Новозыбков*

СОСТОЯНИЕ СФОРМИРОВАННОСТИ И УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У ШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКИ

Информатика как учебный предмет обладает уникальными свойствами влияния на личностные качества школьника, позволяет оказывать воздействие на его интеллектуальные, личностные и мета-предметные качества. Эти особенности урока информатики можно и следует использовать в формировании таких качеств личности, как ключевые компетенции школьника.

Компетентностный подход в общем образовании рассмотрен в трудах таких исследователей, как А.А. Вербицкий, И.А. Зимняя, А.В. Хуторской и др. Проблемы качества обучения информатике достаточно хорошо освещены в работах А.И. Андреева, А.Г. Каспаржак, В.А. Козырева, И.М. Осмоловской и др. К вопросам формирования компетенций в процессе обучения информатике в своих работах обращались Н.Н. Аглоткова, М.В. Кларин, Е.В.

В.Т. Кудрявцев, Е.С. Полат и др.

Понятия "компетенция" и "компетентность" в современной педагогике и психологии однозначно не определены. Компетенция, в целом, исследователями понимается как "некоторое отчужденное, наперед заданное требование к образовательной подготовке ученика" (А.В. Хуторской) [2], а компетентность – как "интегральное качество личности, проявляющееся в общей способности и готовности ее к деятельности, основанной на знаниях и опыте, которые приобретены в процессе обучения и социализации и ориентированы на самостоятельное и успешное участие в деятельности" (Г.К. Селевко) [1]. Ключевая компетенция – это такая компетенция, которая "позволяет решать различные проблемы в повседневной, профессиональной или социальной жизни" (А.А. Пинский) и имеет высокую социальную и личностную значимость для самореализации и развития, активной гражданской позиции, социальной интеграции и трудоустройства – это общеучебные умения и навыки, опыт владения универсальными способами деятельности.

К группе ключевых компетенций относятся социально-личностные ("быть человеком"), коммуникативные (в т.ч. "работа в команде"), гуманитарные и общенаучные компетенции, а также компетенции в работе с числами и информационными технологиями, самообучение и компетенции в решении проблем. Ключевые компетенции, формируемые в процессе обучения информатике, задаются в Примерной программе по информатике. Среди них выделяются: определение адекватных способов решения учебной задачи на основе заданных алгоритмов; комбинирование известных алгоритмов деятельности в ситуациях, не предполагающих стандартное применение одного из них; использование для решения познавательных и коммуникативных задач различных источников информации, включая энциклопедии, словари, Интернет-ресурсы и базы данных; владение умениями совместной деятельности (согласование и координация деятельности с другими ее участниками); объективное оценивание своего вклада в решение общих задач коллектива; учет особенностей различного ролевого поведения".

Проведенные нами исследования показали, что с возрастом увеличивается численность учащихся, использующих компьютер для поиска информации в Интернете, для выполнения домашнего задания по разным предметам, и для повышения своего уровня образования (см. Рис.).

Выявлено, что в 7 классе ключевые компетенции еще слабо сформированы, из-за отсутствия знаний по теме, в 9 классе – умения недостаточно сформированы, причины – отдельные темы изучены, но практических заданий по использованию нескольких приложений одновременно недостаточно. В 11 классе ключевые компетенции умения в целом сформированы.

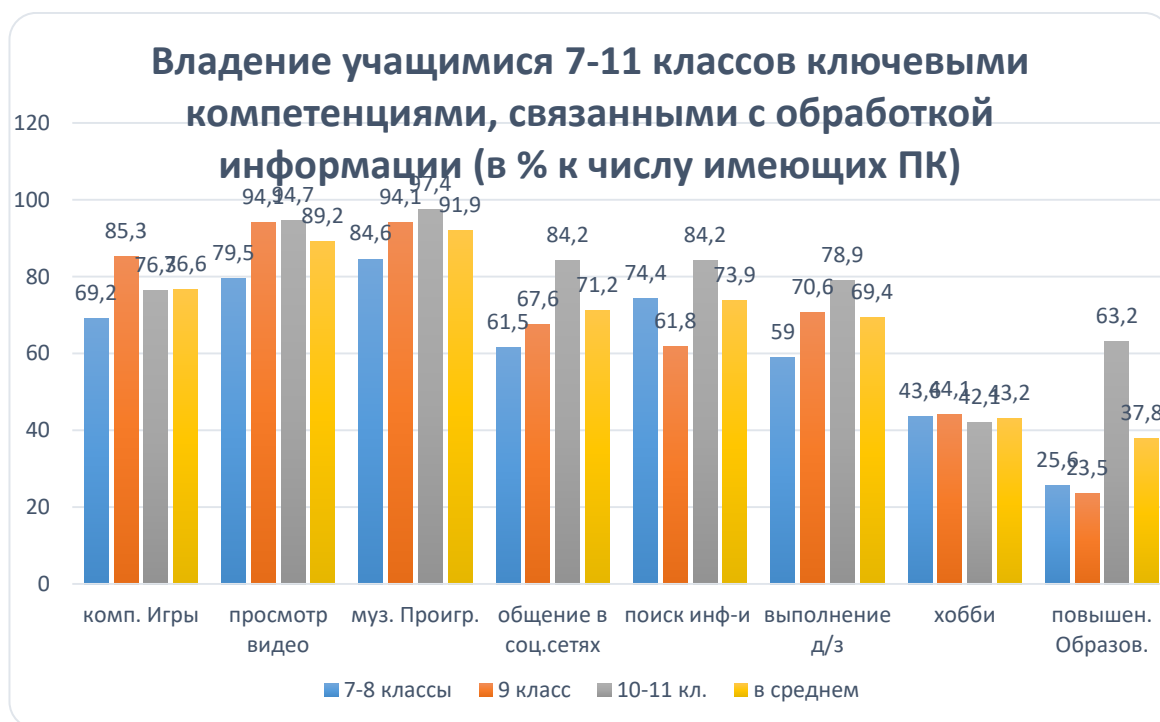


Рисунок – Направления использования ПК и владение учащимися 7-11 классов ключевыми компетенциями, связанными с обработкой информации (в % к числу имеющих ПК)

Анализ педагогического опыта позволил нам выявить следующие педагогические условия формирования ключевых компетенций у учащихся в процессе обучения информатике: опираться на имеющийся у учащихся опыт работы с программным обеспечением и жизненный практический опыт; использовать различные варианты решения задач, учить школьников находить оптимальные варианты и способы решения поставленных задач; учащиеся должны осмысленно усваивать учебный материал, учить видеть школьников значимость изучаемого для практической деятельности и для собственной деятельности в жизни; давать возможность учащимся проявить себя; учить выдвигать гипотезы решения задачи и находить возможные пути их решения, учить классифицировать объекты; формировать умения самоконтроля и рефлексии собственной деятельности, анализа предлагаемых решений задач; использовать работу учащихся в группах, основанную на взаимной помощи и взаимообъяснении учебного материала; использовать учебные лабораторные работы и элементы проектного обучения;

Заключая сказанное, отметим, что формирование ключевых компетенций в курсе информатики – одна из первостепенных задач. Решение данной задачи предполагает как проведение исследований и мониторинг состояния уровня сформированности данных компетенций у школьников, так и разработку методических вопросов их формирования. Проблема должна решаться системно, при изучении всех учебных предметов и реализации всех направлений воспитания, в том числе – при изучении информатики.

Использованные источники:

1. Селевко Г.К. Педагогические компетенции и компетентность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source> Дата обращения: 15.03.2016.
2. Хуторской, А. В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты. Доклад "Определение общепредметного содержания и ключевых компетенций как характеристика нового подхода к конструированию образовательных стандартов" 23 апреля 2002 [Электронный ресурс] / А.В. Хуторской // Интернет-журнал "Эйдос". – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>. Дата обращения: 22.02.2016. Информация о себе: Телефон-89506906144 e-mail: i-tyshkevich@rambler.ru

Усманов З.К.

младший научный сотрудник

*НИЦ «Научные основы и проблемы
развития экономики Узбекистана»*

при Ташкентском Государственном Экономическом Университете

Республика Узбекистан, г. Ташкент

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ УЗБЕКИСТАНА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В данной статье изучена роль транспортной системы в социально-экономическом развитии страны. Рассматриваются потенциал, современное состояние развития транспортной системы Республики Узбекистан в динамике, а также перспективы её дальнейшего развития.

Ключевые слова: транспортная система, транзит, автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт, трубопроводный транспорт, воздушный транспорт, городской транспорт, грузооборот, пассажирооборот.

Annotation:

The role of transportation system in the social-economical development of the country is studied in this article. Potential, modern situation of the development of the transportation system of the Republic of Uzbekistan in dynamics also with the prospects of its further development are being considered.

Keywords: transportation system, transit, automobile transport, railway transport, pipeline transport, air transport, urban transport, freight turnover, passenger turnover.

Успешное развитие экономики страны, всех её отраслей может быть достигнуто на основе развитой и эффективной транспортно-коммуникационной инфраструктуры. Развитая транспортная система и коммуникации создают необходимые условия для ускорения экономического роста, способствует выравниванию социально-экономических уровней регионов, повышают мобильность населения, товаров и услуг.

Кроме того, успешная интеграция экономика Узбекистана в мировую экономику и повышение уровня её конкурентоспособности на мировом рынке

также во многом зависит от уровня развития транспортной системы. Территория Узбекистана в силу её благоприятного географического положения на стыке между Европой и Азией, северными и южными районами Евразии, может стать важным перевалочным пунктом для ряда важнейших международных транспортных артерий и направлений. Опыт ряда европейских стран показывает что, используя выгодное географическое положение, став важнейшим транзитным перекрёстком, можно существенно увеличить доходы от транзита[1]

Исходя из вышеизложенного, увеличение инвестиций в этот сектор экономики является важной задачей. Необходимо продолжать начатую работу в 2016 году по безусловной реализации основных положений Программы развития и модернизации инженерно-коммуникационной и дорожно-транспортной инфраструктуры на 2015-2019 годы[2]

Пример таких стран как Япония, США и Канада, свидетельствует что, крупные инвестиции в развитие транспортных коммуникаций оказывают мультипликативное влияние на рост экономики и торговли. И наоборот опыт Франции, Великобритании и Германии показывает что, относительно небольшие инвестиции в эту сферу не оказали существенного влияния на рост экономики[3].

Существенное расширение географии освоения природных ресурсов, территориальные сдвиги в размещении и развитии новых отраслей экономики, расширение внешнеэкономических связей, а также рост благосостояния людей обусловили в стране рост грузовых и пассажирских перевозок, интенсивное функционирование транспорта[4]

За годы независимости в Республике Узбекистан проделана масштабная работа по улучшению качества автомобильных дорог, значительно обновлен автомобильный парк, построены новые железные и автомобильные дороги, усовершенствованы аэропорты, обслуживающие международные линии. В целях обеспечения транспортной безопасности в республике были построены и сданы в эксплуатацию ряд железнодорожных участков и автомобильных дорог, такие как Учкудук-Мискин - Султануиздаг, Ташкентская область – Ферганская долина (через перевал Камчик), построены железнодорожные линии: Ташгузар-Байсун-Кумкурбан, а также Ангрен-Пап.

Таблица-1

**Грузовые перевозки и грузооборот по видам транспорта в
Республике Узбекистан[5]**

	2000		2005		2010		2014		2014 г. к 2000 в %
	Млн.т	%	Млн.т	%	Млн.т	%	Млн.т	%	
Отправлено грузов транспортом	804,6	100	755,9	100	1176,8	100	1458,9	100	181,3
в том числе:									
Железнодорожным	42,4	5,2	45,8	6,1	56,9	4,8	65,7	4,5	154,9

Автомобильным	701,2	87,1	638,6	84,5	1066,1	90,6	1327,4	90,9	189,3
Трубопроводным	61,0	7,6	71,5	9,3	53,7	4,5	65,8	4,5	107,9
Воздушным, тыс.тонн	15,2	0,1	6,2	0,1	29,5	0,1	23,0	0,1	153,3
Грузооборот, млрд.т-км.	54,6	100	68,9	100	75,8	100	85,7	100	157,0
В том числе транспорта:									
Железнодорожного	15,0	27,5	18,1	26,3	22,3	29,4	22,9	26,7	152,7
Автомобильного	8,9	16,3	13,8	20,0	24,5	32,3	31,5	36,8	363,9
Трубопроводного	30,6	56,1	36,9	53,6	28,9	38,1	31,2	36,4	102,0
Воздушного млн.т-км.	20,1	0,1	97,8	0,1	168,0	0,2	125,1	0,1	625,0

Составлена автором на основе статистических данных Государственного Комитета по Статистике Республики Узбекистан

Последняя будет запущена в эксплуатацию в середине 2016 года, что обеспечит бесперебойные грузовые и пассажирские перевозки между Ташкентским и Ферганским регионами.

При перевозке грузов вне конкуренции находится автомобильный транспорт, на долю которого приходится 85-90%% всех перевозимых товаров. Причем и абсолютные, и относительные показатели по отправлению грузов за 2000-2014 гг. неуклонно увеличиваются, что видно из данных таблицы-1. За рассматриваемые годы общий объем отправленных грузов автомобильным транспортом увеличился с 701,2 млн.т. до 1327,4 млн.т. или на 189,3%. Благодаря большому объёму грузов, отправленных автомобильным транспортом возрос увеличился, общий объем отправленных грузов - с 804,6 млн.тонн до 1458,9 млн. тонн, относительный показатель роста составил 181,3%.

Также возросли объёмы грузов, отправленных железнодорожным и воздушным транспортом, но не в таких масштабах, как на автомобильном транспорте. Рост объёмов грузоперевозок автомобильным транспортом обусловлен значительным увеличением автомобильного парка республики и его существенным обновлением. Немаловажное значение в процессе обновления имеет строительство новых линий автомобильного транспорта, модернизация и совершенствование уже действующих. Последнее обстоятельство оказывает весьма благоприятное влияние на общее состояние автомобильных сетей в Узбекистане, особенно, если принять во внимание весьма неоднородный рельеф территории страны, который на $\frac{3}{4}$ состоит из пустынных и горных территорий.

За анализируемый период грузооборот всех видов транспорта возрос с 54,6 млрд. т-км до 85,7 млрд. т.км, или на 157,0%. При этом грузооборот автомобильного и, особенно, воздушного транспорта существенно увеличился на 363,9% и 625,0% соответственно. В то же время, показатель интенсивности использования трубопроводного транспорта за эти годы

практически не изменился, а железнодорожного транспорта возрос более чем в 1,5 раза. В Узбекистане большое внимание уделяется расширению и совершенствованию пассажирских перевозок. За 2000-2014 гг. в республике численность перевезённых пассажиров увеличилась с 3595,9 млн чел. до 7335,3 млн.чел. или на 204,0%. Самое большое количество перевезённых пассажиров приходится на автомобильный транспорт.

Таблица-2

Перевозки пассажиров и пассажирооборот по видам транспорта в Республике Узбекистан[5]

	2000		2005		2010		2014		2014 г. К 2000 в %
	Млн.чел. л.	%	Млн.чел. л.	%	Млн.чел. л.	%	Млн.чел. л.	%	%
Перевезено пассажиров	3595,9	100	3962,4	100	6008,7	100	7335,3	100	204,5
в том числе:									
Железнодорожным	14,6	0,4	15,1	0,4	14,5	0,2	19,1	0,2	130,8
Автомобильным	3284,7	91,3	3796,4	95,8	5899,3	98,2	7244,4	98,8	220,5
Городским электрическим	295,2	8,2	150,0	3,8	93,0	1,5	69,5	0,9	23,6
Воздушным	1,5	0,1	0,9	-	1,9	0,1	2,3	0,1	153,3
Пассажирооборот, млрд. пасс-км.	31,0	100	46,2	100	76,5	100	100,1	100	322,9
В том числе:									
Железнодорожного	2,2	7,0	2,1	4,5	2,9	3,8	3,8	3,8	172,7
Автомобильного	23,3	75,2	38,6	83,6	67,2	87,8	88,9	88,8	381,5
Городского электрического	1,6	5,2	0,9	1,9	0,6	0,8	0,5	0,4	31,2
Воздушного	3,9	12,6	4,6	10,0	5,8	7,6	7,0	7,0	179,5

Составлена автором на основе статистических данных Государственного Комитета по Статистике Республики Узбекистан

Его доля в общем объёме перевозок возросла с 91,3% в 2000 г. до 98,8% в 2014 г., а в абсолютном исчислении составила 3248,7 млн. чел. За указанные годы количество перевезённых пассажиров увеличилось более чем в 2,2 раза (220,5%). Необходимо подчеркнуть, что транспорт и остаётся одним из важнейших секторов экономики, влияющих на эффективность работы всех её сфер. Важным сегментом транспортной отрасли является внутригородской транспорт, от эффективности функционирования которого зависит работа социальной сферы. За последние годы в Узбекистане проведён ряд

мероприятий, направленных на совершенствование и модернизацию городского электрического транспорта, особенно в столице - городе Ташкенте, насчитывающего в настоящее время порядка 2,5 млн. чел.

Таблица-3

**Протяжённость путей сообщения
(на конец года, км)[5]**

	2000		2005		2010		2014		2014 г. к 2000 в %
	км	%	км	%	км	%	км	%	%
Железнодорожные пути (эксплуатационная длина)	3471,5	100	4014,2	100	4227,2	100	4201,7	100	121,0
в том числе:									
Электрифицированные	618,7	17,8	593,9	14,8	674,3	15,9	698,2	16,6	112,9
Автомобильные дороги общего пользования	43689,0	100	42530,0	100	42654,0	100	42654,0	100	97,6
В том числе:									
Международного значения	3239,0	7,4	3626,0	8,5	3979,0	9,3	3979,0	9,3	122,9
Магистральные трубопроводы	13166,8	100	13451,8	100	14279,9	100	14201,3	100	107,9

Составлена автором на основе статистических данных Государственного Комитета по Статистике Республики Узбекистан

Сегодня в городе прекращено троллейбусное сообщение, существенно укорочена длина трамвайных линий, сокращено число маршрутов, а в ближайшее время трамвайное движение будет полностью отменено. Все это оказало и оказывает благоприятное влияние на состояние внутригородского транспорта, сняло напряжённость в движении транспортных средств в центральной части города и на оживлённых дорогах столицы.

Кроме того, правительственной программой предусмотрено осуществление ряда мероприятий дополнительного характера, которые обеспечат возможность создания в Ташкенте сети высокоскоростных магистралей с высоким уровнем обслуживания пассажиров, прежде всего в центральных районах. В настоящее время в городе часть таких магистралей уже создана и эффективно действует, это позволяет снять напряженность трафика в часы пик. За счёт введения в эксплуатацию высокоскоростных магистралей в 2000-2014 годах, перевозка пассажиров в городском электрическом транспорте сократилась с 295,2 млн.чел. до 69,5 млн.чел. или более чем в 4 раза. На городских дорогах не стало пробок, создаваемых троллейбусно-трамвайным транспортом, значительно снизилось количество дорожно-транспортных происшествий. В настоящее время в городском электрическом транспорте основная часть пассажиров приходится на

метрополитен, доля которого в перевозке пассажиров составила в 2014 г., почти 1% от всей численности пассажирских перевозок по стране.

В Узбекистане уделяется большое внимание созданию новых путей сообщения, совершенствованию их качества. За 2000-2014 гг. эксплуатационная длина железнодорожных путей увеличилась с 3471,5 км. до 4201,7 км, или на 121,0%. Из них электрифицированные составили в 2000 г. 618,7 км. (17,8%) и в 2014 г. 698,2 км. (16,6%). Автомобильные дороги общего пользования уменьшились с 43 689,0 км. в 2000 г. до 42 659,0 км. в 2014 г. или на 2,4%. Доля автомобильных дорог международного значения в Узбекистане не очень велика, их длина с 3239,0 км. (7,4%) в 2000 г. увеличилась до 3979,0 км. (9,3%) в 2014 г. В Узбекистане активно развивается трубопроводный транспорт, длина которого увеличилась с 13166,8 км. в 2000г. до 14201,3 км. в 2014 г., или на 107,9%. Магистральные трубопроводы используются в процессе транспортировки природного газа в Россию, Китай и другие страны, в том числе соседние: Кыргызстан, Таджикистан, Афганистан. Вышеизложенный анализ свидетельствует, что развитие транспорта в Узбекистане осуществляется достаточно интенсивно, с учётом конфигурации сети населённых пунктов, прежде всего крупных и больших индустриальных городов и других хозяйственных центров, расселения основной части населения республики. Исходя из этого, мы считаем, что дальнейшее эффективное развитие транспортной системы требует:

- дальнейшего развития сопутствующей инфраструктуры автомобильных и железнодорожных магистралей, что окажет мультипликативный эффект и будет способствовать увеличению в сфере занятости населения;

- совершенствования системы регулирования и управления транспортной системой (создания транзитных коридоров, усиление взаимодействия между видами транспорта и т.д);

- разработки и внедрения эффективных механизмов инновационного развития национальной транспортной системы на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП) путем реализации приоритетных проектов в транспортной отрасли.

Использованные источники:

1. Г.Абдуназарова. На виражах транзита. Журнал «Экономическое обозрение», 2007г., №6, стр.28.
2. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. «Наша главная цель – несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса», Газета «Народное слово», 16 январь 2016 г., №11, стр.3

3. Узбекская национальная автомагистраль: Новые возможности для бизнеса. Журнал «Экономическое обозрение», 2010 г., №7, стр.31.

4. Данилов А.С., Юлдашев З.Ю., Национальная экономика. Учебное пособие, изд., «Янги аср авлоди» Ташкент 2003 г., стр.194.

5. Государственный Комитет по Статистике Республики Узбекистан, Статистический ежегодник 2007-2015 гг.

Ушмарова Е.Н.

студент

ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ

Ширяева Н. В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО УлГТУ

РФ, г. Ульяновск

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ

Аннотация: В статье рассматриваются общие аспекты функционирования финансовой системы в российской экономике. Финансовая система занимает важное место в макроэкономике, так как экономическая жизнь страны в значительной мере зависит от ее состояния. В связи с этим необходимо осознавать всю важность этой системы, разбираться, каким образом действует ее механизм и как функционирует финансовая система Российской Федерации.

Ключевые слова: Финансовая система, государственный бюджет, фонды страхования, государственный кредит, банковский кредит.

Финансовая система России – совокупность финансовых институтов, каждый из которых способствует образованию и использованию соответствующих денежных фондов, и государственных органов и учреждений, осуществляющих в пределах своей компетенции финансовую деятельность. Наличие различных институтов внутри финансовой системы обусловлено тем, что финансы охватывают своим воздействием всю экономику страны и социальную сферу [3].

Цель финансовой системы – оперативное формирование и эффективное целевое распределение финансовых ресурсов в целях исполнения повседневных функций, предотвращения чрезвычайных ситуаций и оперативное устранение последствий чрезвычайных ситуаций.

Финансовая система, как и другие системы включает органы управления финансами, финансово-кредитные учреждения, финансовые ресурсы, законы, правила, нормы, регулирующие финансовую деятельность [1, с. 70].

Финансовая система РФ включает в себя:

1. Государственную бюджетную систему;
2. Внебюджетные специальные фонды;

3. Государственный и банковский кредит (все выше обозначенные институты относят к централизованным финансам, которые используются для регулирования экономики и социальных отношений на макроуровне);

4. Фонды страхования (имущественного и личного);

5. Финансы хозяйствующих субъектов и отраслей, относящиеся к децентрализованным финансам, которые используются для регулирования и стимулирования экономики и социальных отношений на микроуровне.

В Российской империи развитие рыночных отношений долгое время во многом сдерживалось крепостным правом, что нашло отражение в особенностях функционирования российской финансовой системы. Еще более специфичным было развитие отечественных финансов в период с 1917 по 1991 г., когда они строились на принципиально новых как политических, так и экономических основах. Последствия этого периода частично продолжают оказывать влияние на механизм функционирования современной российской финансовой системы [2, с. 10].

Центральное место в финансовой системе РФ принадлежит бюджетной системе, с помощью которой образуются фонды денежных средств соответствующих государственных и административно-территориальных образований. В финансовую систему РФ также включаются финансы юридических и физических лиц. Характеризуя финансы юридических лиц, следует указать, что в их состав входят такие государственные внебюджетные фонды, играющие исключительную роль в обеспечении социальной защищенности граждан, как Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

В финансовую систему включаются и негосударственные фонды (федеральные и региональные, например, негосударственные пенсионные фонды); фонды банковской системы; фонды страховых организаций; фонды общественных и региональных организаций; фонды иных юридических лиц [4].

Все вышеперечисленные финансовые отношения можно разбить на две подсистемы. Это общегосударственные финансы, обеспечивающие потребности расширенного воспроизводства на макроуровне, и финансы хозяйствующих субъектов, используемые для обеспечения воспроизводственного процесса денежными средствами на микроуровне [5].

Разграничение финансовой системы на отдельные звенья обусловлено различиями в задачах каждого звена, а также в методах формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Общегосударственные централизованные фонды денежных ресурсов создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства.

Децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих предприятий. Несмотря на разграничение сферы деятельности и применения особых способов и форм

образования и использования денежных фондов в каждом отдельном звене, финансовая система является единой, т.к. базируется на едином источнике ресурсов всех звеньев данной системы. Основой единой финансовой системы являются финансы предприятий, поскольку они непосредственно участвуют в процессе материального производства. Источником централизованных государственных фондов денежных средств является национальный доход, создаваемый в сфере материального производства.

Через финансовую систему государство воздействует на формирование централизованных и децентрализованных денежных фондов, фондов накопления и потребления, используя для этого налоги, расходы государственного бюджета, государственный кредит.

Таким образом, можно сделать вывод, что государственный бюджет является главным звеном финансовой системы. Он представляет собой форму образования и использования централизованного фонда денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти.

Использованные источники:

1. Салимгареева Г. Р. Модели финансовой системы Российской Федерации // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 669-671.
2. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016.
3. Финансовая система РФ: [сайт]. URL: <http://www.finteoria.ru/finross.html>
4. Юридический портал – Финансы и финансовая система. Единство финансовой системы РФ: [сайт]. URL: <http://interlaw.dax.ru/student/4/M4.htm>
5. Финансовая система РФ – Финансы, кредит и денежное обращение: [сайт]. URL: <http://www.cis2000.ru/Budgeting/OptionC.shtml>

Фадеев И. В.

студент 3 курса

факультет «Информационных систем и технологий»

Фадеева Т.А.

студент 3 курса

факультет «Информационных систем и технологий»

Чернова С.В.

с.п., научный руководитель, доцент

Поволжский государственный университет телекоммуникации и информатики

Россия, г. Самара

ОБЗОР БИБЛИОТЕК HIBERNATE

Аннотация: в статье приведен обзор библиотек HIBERNATE.

Ключевые слова: языки программирования, Java, программное обеспечение, компоненты, hibernate, mapping.

Keywords: programming languages, Java, software, components, hibernate, mapping.

Hibernate — библиотека для языка программирования Java, предназначенная для решения задач объектно-реляционного отображения (object-relational mapping — ORM). Библиотека представляет собой свободное программное обеспечение с открытым исходным кодом (open source), распространяемое на условиях GNU Lesser General Public License. Данная библиотека предоставляет лёгкий в использовании каркас (фреймворк) для отображения объектно-ориентированной модели данных в традиционные реляционные базы данных.

Hibernate является связующим звеном между Java классами и таблицами базы данных, соответствие типов данных Java с типами данных языка запросов SQL. Она предоставляет собой средства для автоматического создания и обновления таблиц, конфигурирования запросов и обработки полученных данных. Таким образом, при использовании **Hibernate** можно значительно сократить время разработки, связанное с ручным созданием SQL-запросов JDBC (от англ. Java Data Base Connectivity) — кода.

Для использования **Hibernate** необходимо создать легкий в использовании скелет (фреймворк), отображающий объектно-ориентированную модель представления данных в традиционные реляционные базы данных. Подключить библиотеку к приложению можно как в процессе проектирования java классов и SQL таблиц «с нуля», так и при работе с уже существующей базой данных.

Одним из основных достоинств библиотеки **Hibernate** является автоматическая генерация SQL-запросов и обработка результирующего набора данных по преобразованию объектов, т.е. выполнение сериализации объектов. Таким образом обеспечивается кроссплатформенность приложения. То есть, **Hibernate** обеспечивает прозрачную поддержку сохранности данных (persistence) для «POJO» (Plain Old Java Object). POJO класс содержит только поля, без дополнительной логики их обработки. Доступ ко всем полям такого класса осуществляется только через методы get/set.

Для связи Java-классов с таблицами БД **Hibernate** использует Mapping (сопоставление, проецирование), которое осуществляется с помощью конфигурационных XML-файлов или Java-аннотаций, и обеспечивает возможности по организации отношения между классами «один-ко-многим» и «многие-ко-многим». В дополнение к управлению связями между объектами **Hibernate** может также управлять рефлексивными отношениями, где объект имеет связь «один-ко-многим» с другими экземплярами своего собственного типа данных.

Hibernate поддерживает использование обобщенных классов (generics), введённые в Java 5, и может быть настроен на «ленивые» (отложенные) загрузки коллекций, которые является вариантом, используемым по умолчанию.

Связанные объекты **Hibernate** позволяет настроить на каскадные

операции. Например, родительский класс Album (музыкальный альбом) может быть настроен на каскадное сохранение и/или удаление своего потомка Track, что существенно сокращает время разработки и обеспечивает целостность данных. Функция проверки изменения данных (dirty checking) позволяет избежать ненужной записи действий в БД, выполняя SQL-обновление только при изменении полей персистентных (persist) объектов.

Персистентные (англ. persistent) — это объекты, которые при внесении в них каких-то изменений сохраняют все свои предыдущие состояния и доступ к этим состояниям.

Язык запросов Hibernate (HQL) — позволяет выполнять SQL-подобные запросы, определенные вместе с объектами данных Hibernate.

Преимущество данного способа написания запросов, заключается в написании обычных SQL запросов, но с использованием в нём Java — объектов, что способствует пониманию такого запроса человеком. Но при больших и сложных запросах снижается производительность.

Язык запросов Criteria — позволяет создавать запросы, применяя различные критерии, которые представляют собой условия, такие как: and, or, like и и.т.д.

Основное преимущество такого способа написания запросов заключается в том, что работать нужно только с одним языком Java. Но при объёмном запросе сложность написания резко возрастает из-за большой вложенности.

Также Hibernate поддерживает и обычный язык запросов SQL, многих диалектов, которые указываются в конфигурационном файле hibernate(hibernate.cfg.xml).

При написании простого запроса SQL нужно добавлять к нему тип возвращаемых объектов. Для этого существует метод addEntity(Object.class).

Компоненты Hibernate.

В Hibernate понятие компонент используется в нескольких различных контекстах, для разных целей.

Зависимые объекты.

Компонент — это содержащийся объект, который сохраняется как значение, а не как сущность. Термин компонент относится к объектно-ориентированному понятию композиция.

Так как компоненты являются композицией, они не поддерживают совместно используемых ссылок. Иными словами, экземпляр компонента всегда один для содержащего его экземпляра класса. Не бывает ситуации, когда два разных экземпляра содержат ссылку на один и тот же экземпляр компонента. Значение null является специальным для компонента. Когда подгружается содержащийся объект, Hibernate предполагает, что если все колонки компонента отсутствуют (null), то компонент также отсутствует (null). Для большинства случаев, это так и есть.

Свойства компонента могут быть любого из типов Hibernate (коллекции, ассоциации многие к одному (many-to-one), другие компоненты,

и т.д.), за исключением примитивных типов. Причём, вложенные компоненты не считаются экзотическим случаем. Hibernate предназначен для поддержки очень детализированной объектной модели.

Коллекции зависимых объектов

Поддерживаются коллекции компонентов. Объявляйте коллекции компонентов заменой тэга `<element>` на `<composite-element>`.

Составные элементы могут содержать компоненты, но не коллекции. Если ваш составной компонент сам содержит компоненты, используйте тэг `<nested-composite-element>`. Это достаточно редкий случай - коллекция компонентов, каждый из которых содержит компоненты.

Отображение композитных элементов не поддерживает необязательные (null) свойства, когда используется `<set>`. При удалении Hibernate использует значения каждого столбца для идентификации удаляемых объектов (это связано с тем, что в таблицах с составными элементами не существует выделенного первичного ключа), что невозможно для null значений. Вы должны использовать только обязательные (not-null) свойства в составных элементах или использовать `<list>`, `<map>`, `<bag>` или `<idbag>`.

Составные элементы могут применяться в запросах, используя обычный синтаксис ассоциаций с другими сущностями.

Динамические компоненты

Семантика отображения `<dynamic-component>` идентична `<component>`. Преимущество такого способа отображения, в возможности определять истинное свойство JavaBean в момент развёртывания приложения на сервере приложений, редактируя документ маппинга. (Изменение документа маппинга во время выполнения также возможно, используя Document object model (DOM) - парсер.)

Использованные источники:

1. Р. Peak, N. Heudecker – «Hibernate Quickly», 2003 г.
2. С. Bauer, G. King – «Java Persistence with Hibernate»

Фадеев И. В.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Фадеева Т.А.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Чернова С.В.
с.п., научный руководитель, доцент
Поволжский государственный университет
телекоммуникации и информатики
Россия, г. Самара

УСТАНОВКА СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ВЕРСИЙ GIT

Аннотация: в статье описаны информация о том, что такое системы контроля версий, а также установка GIT.

Ключевые слова: языки программирования, Java, программное обеспечение, система контроля версий, GIT.

Keywords: programming languages, Java, software, version control system, GIT.

Начнем с описания того что же такое система контроля версий и для чего она применяется.

Система контроля версий – неотъемлемая часть любого мало-мальски серьезного проекта по разработке программного обеспечения и не только. Если вы только начинаете изучать разработку программного обеспечения, важно усваивать и культуру программирования, в том числе и правильную организацию процесса разработки программного обеспечения, важной частью которой является использование системы контроля версий.

Система контроля версий нужна для хранения информации о предыдущих версиях файла или программного кода, и при неправильных изменениях рабочего файла, была возможность отменить изменения.

Загрузка GIT.

Установочная репозитория загружается напрямую в интернете.

Репозиторий - место, в котором хранятся данные/программы. Большинство операционных систем семейства Linux имеют официальные репозитории. По умолчанию при установке Ubuntu прописывается несколько официальных репозиториях, список которых, при желании, можно расширить.

Для начала нужно обновить локальный список доступных приложений на удаленных репозиториях. Так как, если не обновить локальный список, то требуемого приложения (git-core) может не быть в этом списке, в результате установки git может появиться ошибка – «требуемые пакеты не найдены». Для того чтобы обновить список в консоли нужно ввести команду:

sudo apt-get update

apt — консольная программа для установки/обновления/удаления

пакетов из репозитория в операционной системе Ubuntu.

sudo - позволяет запустить команду от имени суперпользователя (root) или другого пользователя, определенного в файле sudoers. Команда sudo требует, чтобы пользователь, аутентифицировал себя.

Использование команды sudo требуется для присвоения пользователю суперправ, так как по умолчанию в Ubuntu установка/удаление приложений разрешены только от имени суперпользователя. По умолчанию в Ubuntu суперпользователем считается первый создаваемый (создаваемый при установке ОС) пользователь.

После проверки системой логина и пароля пользователя, начнется загрузка и установка нового локального списка пакетов. Это займет некоторое время, в консоли будет отображаться весь процесс.

По завершению обновления локального списка доступных приложений можно приступить к скачиванию и установке системы контроля версий git. Для этого в консоли нужно ввести команду:

sudo apt-get install git-core

Так же после в проверки системой логина и пароля пользователя. Будет выполнен поиск нужных пакетов, определены зависимости и возможность установки приложения, после чего будет запрошено подтверждение на установку приложения.

*Файзуллина В. А.
студент 4 курса
экономический факультет
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИМИДЖА ОАО «ЛАМЗУРЬ»

В статье рассмотрен имидж ОАО «Ламзурь». Проведен его комплексный анализ и дана общая оценка. Имидж предприятия был рассмотрен с разных сторон, по разным критериям и с точки зрения различных слоев общественности. Были выделены недостатки и узкие места в имидже предприятия, а также его преимущества. Были предложены меры по укреплению положительного имиджа и мероприятия для популяризации предприятия и его продукции.

ТОРГОВАЯ МАРКА, СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА, ИМИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ ИМИДЖЕМ, СТАНДАРТ КАЧЕСТВА, МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR; SWOT, PEST, МОДЕЛЬ ПОРТЕРА

LAMZOUR COMPANY'S CORPORATE IMAGE ANALYSIS

The article is about the up-to-date image of Lamzour company. The corporate image analysis was based on different criteria, and on different society levels matching the standards of the modern society. The weakest points of the corporate image of the company are distinguished and the strongest points are marked. Ways of company's products popularizing and company's corporate image improvement were proposed.

TRADEMARK, PRIVATE LABEL, IMAGE, IMAGE MANAGEMENT, QUALITY STANDARD, MARKETING, ADVERTISEMENT, PR, SWOT, PEST, PORTER'S MODEL

Кондитерская фабрика «Ламзурь» – это стабильно работающее предприятие в республике Мордовия. Она была основана в предвоенный период и период ее развития пришелся как раз на годы Великой Отечественной войны. Компания выдержала все трудности военного и послевоенного времени и сохраняла лидерство на рынке республики в течение уже более 75 лет. На сегодняшний день компания до сих пор является монополистом на территории региона, а также одним из крупнейших в Поволжье, представляет собой высокотехнологическую организацию с объемами выпуска до 30 000 тонн кондитерских изделий в год. Всего на предприятии трудятся около 1500 человек. Фабрика занимается выпуском всевозможных кондитерских изделий: карамели, пралиновых, помадных и жележных шоколадных конфет с разными начинками, ириса, вафель, мармелада, зефира, печенья. Предприятие имеет пять дочерних компаний, в том числе НП «БК «Рускон-Мордовия», ООО «Ламзурь С», ООО УК «Профинвест». Общее количество зарегистрированных товарных знаков предприятия составляет 51. Предприятие может похвастаться широким ассортиментом продукции: товарный портфель на 2016 год составил более 350 наименований. Кроме уже перечисленных сладостей, в ассортименте также имеются подарочные наборы, постная продукция, детская продукция. Компания имеет длинную и насыщенную историю и определенную репутацию, на которую и обращает внимание данная статья. ОАО «Ламзурь» имеет известность как в Мордовии, в различных регионах России, так и за рубежом: ОАО «Ламзурь» экспортирует свою продукцию в осуществляет прямые поставки в 70 регионов страны – от Калининграда до Южно-Сахалинска, а также 14 стран зарубежья. В их состав входят: Эстония, Латвия, Белоруссия, Украина, Молдавия, Азербайджан, Армения, Грузия, Абхазия, Казахстан, Киргизия, Туркменистан, Таджикистан и Монголия, а недавно в их число вошел и Китай. Объем продаж на внешний рынок стремительно растет. Доля экспорта в общем объеме выручки предприятия варьируется от 8 до 12%. Основную часть товаров, идущих на экспорт, составляют следующие: печенье «Рускон», ирис «БонАмур», конфеты «Сказочная страна», конфеты «Агреже» и печенье «Жози клер».

Помимо своей основной деятельности, которая заключается в производстве кондитерских изделий, предприятие также активно занимается инвестированием в региональный и московский бизнес, спонсирует спортивный клуб, студенческие весны и различные региональные мероприятия и участвует в движении под названием СТМ.

Собственная торговая марка (Private Label) – это производство некой продукции одним предприятием, а выпускается под торговой маркой другого. Таким образом, предприятия как бы «арендуют» производственные площади,

рабочую силу, оборудование и услуги по поставке готового продукта для производства собственной продукции на территории завода. Потребители считают ОАО «Ламзурь» одной из самых надежных и перспективных партнеров в этом деле, так как зачастую прибегают к услугам именно этой организации. ОАО «Ламзурь» предлагает не только стабильные и надежные поставки, но и все, что необходимо для разработки собственной торговой марки: разработка и производство высококачественного продукта, работа квалифицированных дизайнеров над созданием яркой упаковки; формирование ассортимента, надежная система доставки, приемлемое формирование стоимости, высокое качество и безопасность выпускаемой продукции партнера за счет внедренного международного стандарта МС ISO 22000:2005.

Вся продукция ОАО «Ламзурь» имеет свидетельства о государственной регистрации и декларации соответствия. Предприятие было оценено, как отвечающее требованиям ISO 22000:2005 от 27 февраля 2016 года для следующих видов деятельности: производство, хранение и отгрузка печенья (сахарного и сдобного), ириса (с начинками и без), конфет (глазированных и неглазированных, сбивных, жележных, с помадными корпусами, с комбинированными корпусами, с начинками и без), карамели (с начинками и без).

Для поддержания положительного имиджа на ОАО «Ламзурь» проводится очень тяжелая работа, тратится очень много средств и занимается всем этим отдел маркетинга. Данным отделом проводятся многочисленные исследования рынка, трейды, акции, мероприятия, выставки, на которых рассказывается о фирме, ее истории, деятельности, товарах, конкурентных преимуществах и прочих деталях. Сегодня очень быстрыми темпами изменяется мода и технологии, и ОАО «Ламзурь» не стоит на месте, идя в ногу со временем. В последние несколько лет кондитерская фабрика «Ламзурь» активно использует один из самых востребованных видов рекламы – POS-материалы (POS — point of sales — место продажи). Они несут в себе массу полезных как для производителя, так и для потребителей функций:

- информируют посетителей о новинках и акциях, проходящих в магазине;
- служат системой навигации в торговом зале;
- демонстрируют преимущества кондитерских изделий КФ «Ламзурь» над аналогами;
- играют важную роль в создании положительного имиджа КФ «Ламзурь»;
- побуждают потребителя совершить покупку, тем самым увеличивая продажи.

ОАО «Ламзурь» имеет современную организацию продвижения продукции, которая начиная с 2012 г. ведется также особым способом: продажей через выделенные микс команды дистрибуторов, что максимально

быстро и результативно доводит до потребителей новинки. Стройная дистрибуция использует эффективные инструменты: рекламные кампании, федеральные акции - это позволяет выйти на новый уровень продвижения, занять необходимое полочное пространство для выкладки приоритетной продукции, привлечь покупателей инновационной продукцией.

Кроме того, одной из самых важных функций отдела является периодическая разработка моделей SWOT и PEST анализов, для того, чтобы, в случае необходимости скорректировать деятельность фирмы и направить ее в нужное русло, тем самым повлияв на создание положительного имиджа компании.

Наибольшее влияние на функционирование предприятия, а также и его имидж влияют различные факторы внешней макросреды (политические, экономические, социальные и технологические). В связи с этим необходимо представить их анализ по методике PEST, в котором степень влияния каждого фактора оценивается по шкале от 1 до 5 в порядке возрастания силы влияния (1 – незначительная, 5 – очень высокая). Результаты PEST-анализа представлены в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Результаты PEST-анализа для ОАО «Ламзурь»

Фактор влияния	Оценка	Последствия
Политические		
Нестабильность политической ситуации в стране и в мире	4	Риск ухудшения экономических связей со странами-партнерами
Напряженность отношений со странами Евросоюза и США	3	Риск потери европейского рынка и партнеров, рост цен на поставляемую продукцию и оборудование
Экономические		
Рост инфляции	5	Рост производственных и коммерческих расходов
Нестабильность в банковской сфере	3	Осложнение получения кредита и его обслуживания, затруднение инвестиционной деятельности
Общее снижение доходов населения	4	Снижение покупательской способности, а, соответственно, снижение спроса на продукцию ОАО «Ламзурь»
Рост и нестабильность курса валют	5	Рост затрат на импорт (оборудование, сырье)
Снижение курса рубля по отношению к доллару	5	Увеличение выручки от оборота с зарубежными клиентами, которые осуществляются в долларах США
Социальные		
Приверженность качеству и здоровым продуктам	4	Современное общество очень трепетно относится к качеству потребляемой продукции в силу популяризации здорового питания
Приверженность брендам	4	Потребители склонны отдавать предпочтение всемирно известным торговым маркам и брендам (Mars)
Технологические		

Тенденция к компьютеризации производства	4	Оптимизация производственных систем и системы учета
Внедрение современного импортного оборудования	5	Повышение качества продукции

Анализ показывает, что нестабильная политическая ситуация негативно сказывается на деятельности предприятия. Санкции, введенные со стороны Евросоюза против России, приводят к потере европейских партнеров и рынков. Так, в 2015 году прекратился экспорт в Германию. Благодаря падению курса рубля по отношению к прочим валютам, растут цены на сырье и оборудование, в следствие чего компания вынуждена поднимать цены на свою продукцию. Это значительно ослабляет спрос. Технологические же факторы производят благоприятное влияние, так как за счет использования новых технологий заметно повышается качество производимой предприятием продукции. Влияние экономических факторов же противоречиво. Предприятие хоть и получает бóльшую выручку за счет расчетов с зарубежными странами в долларах, но траты на закупку оборудования и сырья также растут. Таким образом можно заключить, что в целом текущий экономико-политический кризис негативно отражается на деятельности ОАО «Ламзурь».

На основе методики SWOT-анализа можно определить для кондитерской компании ОАО «Ламзурь» ее сильные и слабые стороны и проанализировать возможности и угрозы. Формирование данной информации основывается на данных отчетности компании, тщательный анализ конъюнктуры рынка проводится отделом маркетинга предприятия, с учетом тенденций развития экономики и политики республики Мордовия, страны и мира в целом.

Одной из сильнейших сторон ОАО «Ламзурь» является постоянно повышающееся качество изделий. Это становится возможным во многом также с помощью уникального немецкого и голландского оборудования, разработанного по технологиям, учитывающим местную специфику. Анализ факторов внешней и внутренней сред предприятия представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – SWOT-анализ для ОАО «Ламзурь»

	Сильные стороны	Слабые стороны
	Наличие крупных постоянных клиентов в регионах и за рубежом Высокое качество продукции и постоянное его повышение Широкая номенклатура выпускаемых товаров. Около 350 наименований Наличие широкого рынка сбыта Наличие собственной лаборатории Юридическая защищенность товарных знаков Наличие дифференцированных каналов получения сырья и ингредиентов	Недостаточный уровень квалификации кадров и высокая их текучесть Не лучшие условия труда и низкий уровень мотивации Неэффективная система стимулирования Нерациональная организация отдела маркетинга Снижение выручки от продаж Низкая производительность труда Неэффективная система маркетинга
Возможности	«Сила и возможности»	«Слабость и возможности»
Появление новых технологий, в том числе маркетинговых Укрепление взаимовыгодных отношений с партнерами Поддержка со стороны государства Внедрение в верхний и средний ценовой сегмент оригинальных кондитерских изделий Расширение ассортимента Увеличение объемов производства Количественное и качественное улучшение производства Расширение рынка сбыта Внедрение в сегмент плиточного шоколада	Увеличение доли рынка Увеличение выпуска эксклюзивного товара Повышение эффективности системы продвижения Развитие инноваций позволит выйти на новые перспективные рынки и расширить целевую аудиторию Общее улучшение процесса управления и повышение производительности	Неграмотная система управления приведет к упущению выгод Увеличение объемов производства затруднено низкой производительностью труда Неэффективный маркетинг приведет к потере новых клиентов конкурентам
Угрозы	«Сила и угрозы»	«Слабость и угрозы»
Появление новых конкурентов, копирование ими продукции предприятия Сбои в снабжении, увеличение цен на сырье Изменение покупательских	За счет роста конкуренции можно уделить особое внимание качеству продукции и общей конкурентоспособности предприятия Сбои в снабжении могут привести к развитию сети поставщиков	Неэффективная система управления не позволит быстро отреагировать на меняющуюся конъюнктуру рынка Снижение конкурентоспособности и неэффективность системы

предпочтений Дестабилизация ситуации в стране	Изменение покупательских предпочтений приведет к расширению ассортимента	маркетинга могут привести к снижению доли рынка

Из таблицы видно, что ОАО «Ламзурь» недостаточно эффективно использует свои возможности и существует большой потенциал для развития. Также можно сказать, что предприятие слабо защищено от внешних угроз и на это стоит обратить внимание, для того, чтобы снизить внешние риски.

Рассмотрим также конкурентное положение ОАО «Ламзурь» на российском рынке.

Проанализировав внутренний отечественный рынок кондитерских изделий, можно заключить, что лидирующую позицию на нем в 2015 г. занимал Холдинг «Объединенные кондитеры» с долей 25,0 % (рисунок 2.1).

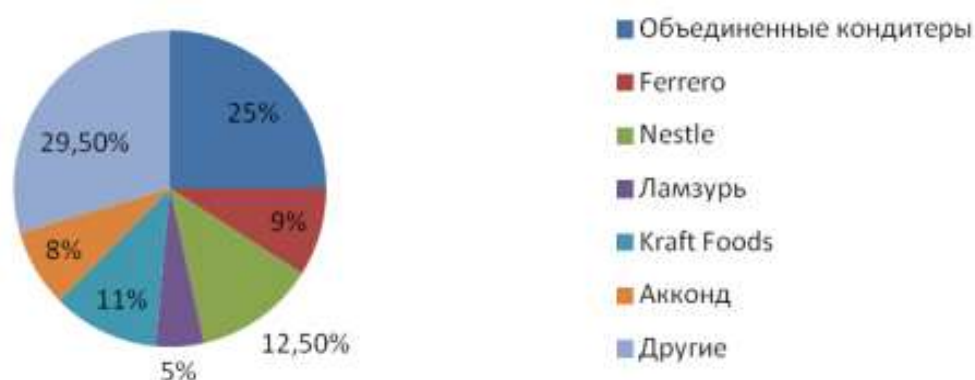


Рисунок 2.1 – Рыночные доли кондитерских компаний, представленных на внутреннем российском рынке в 2015 г.

Из рисунка 2.1 видно, что ОАО «Ламзурь» не является лидером в производстве и продаже кондитерских изделий на российском рынке, уступая в объеме рынка как зарубежным, так и российским корпорациям, и занимает только 5,5 % отечественного рынка кондитерских изделий. Однако, учитывая, что представленные конкуренты являются очень крупными компаниями с большой историей и сильным брендом, можно сказать, что тот факт, что ОАО «Ламзурь» вошло в их число – является хорошим показателем для имиджа предприятия.

Для оценки конкурентных позиций ОАО «Ламзурь» на внешнем и внутреннем рынках, необходимо составить модель «Пяти сил» Портера, благодаря которой также можно рассмотреть пути устранения угроз со стороны различных факторов микросреды (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Анализ «Пяти сил» Портера для ОАО «Ламзурь»

Параметр	Уровень	Объяснение	Необходимые меры
Угроза со стороны товаров-заменителей	Высокий	Товары компании слабо уникальны, данная ниша довольно привлекательна для открытия бизнеса, угроза	Разработка новых уникальных продуктов, не имеющих аналогов на внутреннем и внешнем

		высокая.	рынках
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынки кондитерских изделий, на которых представлена продукция ОАО «Ламзурь», являются перспективными. Рынок насыщен, конкуренция высокая	Постоянный мониторинг конкурентов. Снижение значимости ценовой конкуренции за счет постоянного повышения качества продукции
Угрозы со стороны новых игроков	Высокий	Высокий риск появления новых конкурентов из-за низких «входных» барьеров на внутренних и внешних рынках	Расширение целевой аудитории. Предложение наиболее выгодных условий по продукции
Угроза потери текущих клиентов	Низкий	Уровень риска низкий благодаря хорошей репутации и истории марки, приверженности ей постоянных клиентов	Поддерживать сложившиеся отношения с клиентами
Угроза нестабильности поставщиков	Низкий	Риск низкий в силу того, что компания сотрудничает с надежными и стабильными поставщиками	Поддержание хорошей репутации среди партнеров, переговоры об установлении наилучших цен

Проанализировав данные модели Портера, можно сделать вывод о том, что, при наличии высокого уровня угрозы со стороны товаров-заменителей, а также угрозы со стороны новых игроков, предприятию необходимо сделать акцент на постоянном мониторинге рынка, исследовании потребителей и конкурентов, а также диверсификации своего портфеля продуктов и повышении качества.

В сбытовой стратегии ОАО «Ламзурь» делает упор на распространение своих товаров посредством федеральных торговых сетей и собирается полностью переходить на фасованную упаковку различных размеров (для всей семьи, мини-формат «в дорогу» и пр.). Сегодня в Республике Мордовия функционирует сеть из 15 фирменных магазинов ТД «Ламзурь». Продукция компании доставляется в такие крупнейшие федеральные сети, как «АШАН», «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток».

Одним из наиболее эффективных средств маркетинговых коммуникаций в управлении имиджем на предприятии ОАО «Ламзурь» является реклама. Фирма активно использует рекламу для продвижения таких торговых марок, как «Рускон», «Агреже», «Бон Амур». Так, например, рекламная кампания по новинкам 2016 года: конфетам «Аленкин Этюд», печенье «Праздничный этюд» торговой марки «Рускон», которая началась весной этого года, включала в себя рекламу на телевидении, наружную рекламу, рекламу в прессе; были выпущены каталоги, листовки, плакаты с описанием продукта и его преимуществ. Реклама на телевидении представляла собой выходы рекламных роликов по 15 секунд, на 2-х

федеральных каналах (ОРТ, Россия). В настоящее время заключен договор с радиостанцией «МС радио» по размещению рекламных материалов «Ламзури» в эфире. Также, ранее, помимо рекламных роликов, с периодичностью раз в неделю в новостях также выходили рекламно-новостные сюжеты о «Ламзури», о запуске новой линии, о торговой марке «Сказочная Страна». Этот ход являлся «PR-рекламным» сопровождением основной рекламной стратегии, чтобы усилить её восприятие и максимально положительно позиционировать торговую марку «Сказочная Страна» в сознании людей, как удивительную новую продукцию высокого качества, с отличным вкусом, с доступной ценой.

Очередным эффективным инструментом управления имиджем на предприятии является PR. ОАО «Ламзурь» активно принимает участие в выставках, как российских («Весь мир питания 2004» - Москва, «Продэкспо» 2005, 2007, 2009, 2014 г. - Москва, «Зеленая неделя» 2008 г, «Золотая Осень» 2005, 2011, 2013, 2015 г., «World Food Moscow-2005», «Деловая Мордовия» 2005, 2007, 2009, 2012, 2013 г. - Саранск, XV Поволжская Агропромышленная выставка – 2013 год), так и международных («ISM», «Зеленая неделя» - Германия, 2003-2009 гг.), конкурсах – «Лучший отечественный товар» в рамках XIII Международной универсальной выставки – ярмарки Деловая Мордовия-2008», «Марка Доверия». Кондитерские изделия ОАО «Ламзурь» были высоко оценены американскими экспертами на 53-й ежегодной выставке Summer Fancy Food & Confection Show (Летний фестиваль любимых кондитерских изделий) (2012 г., Нью-Йорк). Предприятие имеет награды «Факел Бирмингема», «Золотой Орел». Наборы шоколадных конфет «Мордовия», «Край родной» ежегодно входят в 100 лучших товаров России. Это приносит достойные результаты и положительно сказывается на имидже ОАО «Ламзурь». Предприятие имеет множество дипломов за второе и первое место и огромное количество медалей с многочисленных конкурсов и выставок. В том числе, за последние 4 года: девять золотых медалей на международных выставках, девять золотых медалей – на российских, пять золотых и две серебряные медали на региональных выставках. Это значительно повышает оценку имиджа организации в представлении клиента. Он видит ее как организацию-победителя, добивающуюся высоких целей и имеющую в приоритете только лучшее для себя и своих потребителей. Это помогает клиенту все чаще делать выбор в пользу продукции компании.

ОАО «Ламзурь» часто выступает спонсором различных мероприятий, проходящих в городе. Предприятие является основателем баскетбольной команды «Рускон-Мордовия», проводит соревнования и разыгрывает крупные призы, например, автомобиль. Каждую весну предприятие спонсирует «Студенческую весну», КВН, а также выступало спонсором Кубка мира по танцевальному шоу в марте 2008 года, различных детских праздников, таких как V Фестиваль детских хоров воскресных школ. Также ОАО «Ламзурь» является генеральным спонсором программы «Вечерний чай» на МС-радио. Пропаганда и PR тесно взаимосвязаны друг с другом и

входят в единую PR-политику предприятия. Разработкой имиджа и формированием благоприятной репутации занимаются бренд-менеджеры отдела.

ОАО «Ламзурь» постоянно следит за тем, чтобы его клиенты чувствовали свою значимость и ощущали заботу о себе. С января 2016 года стало возможным приобретать печенье ТМ «Рускон», производимое в соответствии с требованиями и условиями международной системы «Халяль». Упаковки с сертифицированной продукцией отмечены соответствующим логотипом. Фабрика также заботится и о детях, стараясь отвечать их интересам. В 2011 году была запущена линия конфет «Мультишки» с героями мультсериала «Маша и Медведь», «Винни-Пух», они до сих пор совершенствуются и выпускаются в различных, интересных юному потребителю, формах. Предприятие регулярно запускает серии постных продуктов к Великому Посту, а также специальные праздничные подарочные наборы: к Дню Защитника Отечества, Международному Женскому Дню, Дню Победы и Новому Году. Кроме того, в продаже всегда имеются поздравительные наборы конфет к любому празднику. К тому же, на сайте фабрики и в ее официальных магазинах можно встретить поздравления с праздниками и обращения к покупателям от директората предприятия.

С 24 марта 2016 года начала свою работу новая, обновленная и улучшенная версия веб-сайта предприятия – lamzug.ru, которая включает также английскую версию сайта для иностранных партнеров и клиентов. Новый, более простой в управлении интерфейс сайта помогает без труда найти любую информацию о компании, выпускаемых ею продуктах, сертификатах качества, новостях предприятия и обо многом другом. С помощью формы обратной связи, представленной на сайте или через одну из социальных сетей любой желающий может оставить отзыв о деятельности предприятия и задать интересующие его вопросы. Ввод в использование новой версии сайта был важнейшим шагом в процессе управления имиджем ОАО «Ламзурь», так как этим организация подтвердила свою современность и открытость и укрепилась в глазах потребителей как социальный бренд, легко взаимодействующий со своими потребителями. Клиенты сегодня очень ценят такую особенность. Это было подтверждено множественными маркетинговыми исследованиями.

Необходимо также упомянуть об эффективном использовании предприятием такого важного компонента имиджмейкинга как ребрендинг. Говоря о ребрендинге ОАО «Ламзурь», стоит отметить, что данный процесс на предприятии производился системно и поэтапно и затрагивал различные аспекты имиджа, такие, как логотип, дизайн продукции и общий дизайн и стиль всех маркетинговых материалов предприятия. Однако, основа деятельности предприятия и ее базовые ценности остались неизменны, с небольшими преобразованиями в видении и стратегических целях организации. Эти изменения были произведены с целью усовершенствования и осовременивания целостного образа предприятия. Ребрендинг на ОАО

«Ламзурь» был проведен с учетом специфики производства, миссии и философии предприятия, а также требований современной торговли и с ориентиром на зарубежных партнеров организации. Ребрендинг также коснулся основных торговых марок, таких как «Рускон», «Бон-Амур», «Агреже». Поэтапный ребрендинг ОАО «Ламзурь» и данных торговых марок представлен на рисунке 2.3

Можно сказать, что результаты ребрендинга для имиджа предприятия были положительными, так как новый современный дизайн продукции и модернизированная упаковка соответствуют требованиям моды и вкусов потребителя, что положительно сказывается на продажах и увеличении рыночной доли.

Кроме заботы о клиентах, компания также не забывает и заботится о своих сотрудниках и об условиях их труда: на предприятии имеется ветеранская организация, профсоюзная организация, медпункты и столовые.

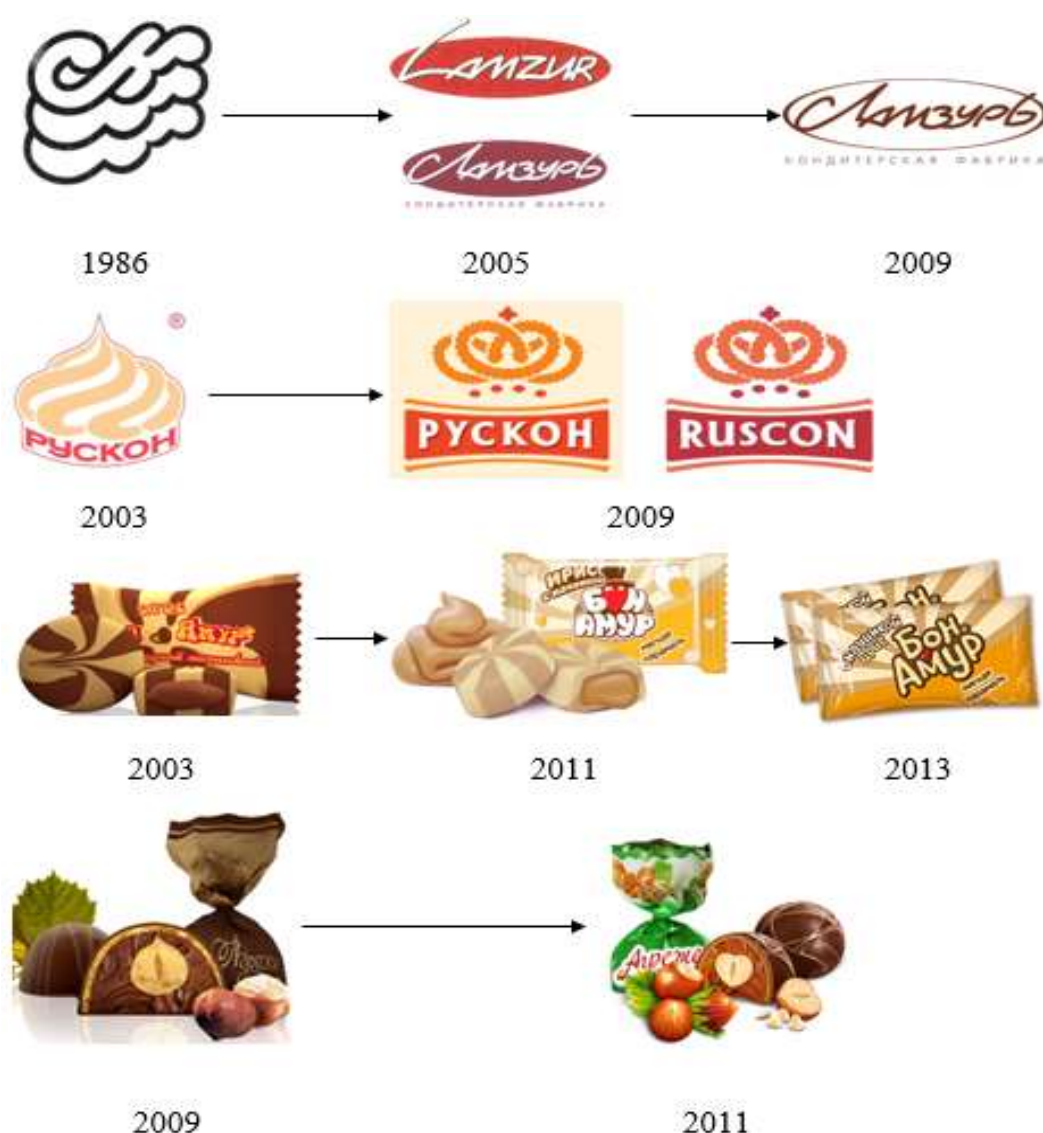


Рисунок 2.3 – Поэтапный ребрендинг ОАО «Ламзурь» и ее торговых марок

Ведя речь об имидже, невозможно оставить в стороне финансовую сторону деятельности предприятия, так как она является основной составляющей бизнес-имиджа предприятия. Чем выше финансовые показатели (выручка, прибыль и т.д.) и чем ближе коэффициенты к норме, тем привлекательнее становится предприятие в глазах партнеров и тем ближе его имидж к положительному. Кроме экономико-технических результатов, на имидж предприятия также влияет его информационная открытость.

Таблица 2.5 – Расчет основных экономических показателей ОАО «Ламзурь».

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста 2015 к 2013
Выручка, т. р.	2089773	2408375	2729751	30,6%
Себестоимость продаж, т.р.	1826822	2124581	2361604	29,3%
Валовая прибыль, т. р.	262951	283794	368147	40%
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	54743	7729	2721	-89,5%
Чистая прибыль, т. р.	2750	3424	17345	530%
Стоимость имущества, т. р.	137700	166078	186317	35,3%
Стоимость запасов, т. р.	305605	322878	128898	-57,8%
Остаточная стоимость основных средств, т. р.	163196	214206	659479	304%
Дебиторская задолженность, т. р.	446943	455633	775432	73,5%
Собственный капитал, т. р.	37063	37063	37063	0
Заемный капитал, тыс. руб.	346422	767969	873615	152%
КФР, %	-1,624	-1,824	-0,864	53%
Фондоотдача, руб.	5,45	2,99	2,99	-45%
Рентабельность продаж, %	0,026	0,032	0,009	-65%
Рентабельность капитала, %	0,074	0,092	0,468	532%
Рентабельность активов, %	0,008	0,002	0,002	-75%

По данным таблицы можно сделать следующий вывод: несмотря на то, что выручка и прибыль предприятия растут, нельзя сделать вывод о том, что с финансовой точки зрения предприятие является очень привлекательным. Основная часть коэффициентов находится намного ниже нормы и большинство из них имеет тенденцию к уменьшению. Коэффициент финансового рычага же отрицателен, это происходит за счет того, что рентабельность капитала намного ниже процента по кредиту. Кроме того, заемные средства составляют более 90%, а это свидетельствует о низкой финансовой самостоятельности и устойчивости предприятия и может отпугнуть партнеров.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что, несмотря на финансовую сторону проекта, которая свидетельствует о необходимости провести анализ структуры капитала и провести некоторые ее

преобразования (например, проведя анализ затрат и исключив лишние), благодаря активной маркетинговой и социальной деятельности предприятия, направленной на создание наиболее привлекательного образа предприятия в глазах всех слоев общественности, в целом, сложившийся на сегодняшний день корпоративный имидж ОАО «Ламзурь» можно назвать положительным.

Использованные источники:

- 1 Корпоративный интернет-сайт ОАО «Ламзурь» [Электронный ресурс] – Режим доступа: lamzur.ru
- 2 Интернет-сайт Международного института управленческого развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://worldcompetitiveness.imd.org/>

Фатихова Р.Р.

студент 2 курса магистратуры

факультет «Финансы публично-правовых образований»

Россия, г. Казань

БЮДЖЕТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ

Статья посвящена исследованию бюджетной устойчивости регионов. В статье рассматриваются определения сущности понятия «бюджетная устойчивость». Обобщены имеющиеся в экономической литературе подходы к толкованию бюджетной устойчивости. Исследованы точки зрения различных авторов. Уточнены основные характеристики бюджетной устойчивости.

Ключевые слова: Бюджетная устойчивость, финансовые ресурсы, доходы и расходы, экономическое и социальное развитие, экономическое равновесие.

Article is devoted to research of the budget stability of regions. In article determinations of essence of the concept "budget stability" are considered. The approaches to interpretation of the budget stability which are available in economic literature are generalized. The points of view of various authors are researched. The main characteristics of the budget stability are specified.

Keywords: Budget stability, financial resources, income and expenses, economic and social development, economic equilibrium.

Экономика России характеризуется неравномерностью территориального развития, связанной с различием условий функционирования регионов. Это определяется рядом факторов, среди которых географическое расположение, особенности производственной инфраструктуры, ресурсная база, качество управления региональными финансами и др. В этих условиях особую роль играет оценка финансового положения и бюджетной устойчивости субъектов РФ. Однако, несмотря на важность, вопросы оценки этих показателей в современной экономической литературе рассматриваются недостаточно: какие бы то ни было публикации о методологии и методике оценки бюджетной устойчивости встречаются

очень редко; в учебной литературе не дается определения этого понятия. Поэтому перед оценкой степени устойчивости бюджетов субъектов РФ необходимо уяснить сущность понятия «бюджетная устойчивость».

Прежде чем дать определение понятия, обратимся к терминологической стороне вопроса, а также другим наукам, где устойчивость является объектом изучения на протяжении многих лет. Так, В. Даль определяет, что слово «устойчивость» происходит от слова «устаивать, устоять против кого, чего, - стоять твердо, успешно противиться силе, выдержать, не уступить»¹²⁵.

С.И. Ожегов в своем Словаре русского языка дает исходное толкование понятию – "устойчивый". По его мнению, устойчивый – стоящий, держащийся твердо, не колеблясь, на падая; не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый¹²⁶.

Исследование проблемы устойчивости приобрело важное значение в условиях бурного развития научно-технического прогресса. Данная категория стала активно использоваться в различных отраслях науки и техники, связанных с изучением сложных динамических систем. При этом под устойчивостью сооружения понимали способность сооружения противостоять усилиям, стремящимся вывести его из исходного состояния статистического или динамического равновесия, а под устойчивостью транспортных машин – способность машин противостоять внешним силам, стремящимся отклонить их от заданного направления движения¹²⁷.

Особое внимание устойчивости уделялось и в экономической теории. Здесь «устойчивость» рассматривается в качестве одного из понятий экономического равновесия, согласно которой достижение и удержание стационарно-равновесного состояния в экономике относятся к числу важнейших задач. Из нее следует, что экономические субъекты стремятся перевести экономическую систему в оптимальное состояние, рассматривая его как равновесие, которое в данном контексте ассоциируется с устойчивостью¹²⁸.

В 1990-ые годы в отечественной литературе появилось много публикаций, посвященных вопросам устойчивости предприятий, хозяйственных систем. Необходимо выделить работу А.Н. Фоломьева «Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве», в которой автор отмечает: «Как научная категория экономическая устойчивость отражает сущность особого состояния в сложной рыночной среде, характеризующего гарантию целенаправленности ее движения в настоящем и прогнозируемом

¹²⁵ Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. - М.: «ТЕРРА-TERRA», 1994. с.515

¹²⁶ Ожегов С.И. Швецова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / Российская академия наук. Институт русского языка, Российский фонд культуры – М.: 1992.с.871

¹²⁷ Сазонов С.П. Финансовое обеспечение регионов. Взаимоотношения федерального и региональных бюджетов. // Финансы. 2004. №10. С.47.

¹²⁸ Борисенко Н. О понятии финансовой устойчивости Пенсионного Фонда России // Вопросы экономики. 2004. №7. С.18.

будущем»¹²⁹. Здесь акцент в изучении экономической устойчивости смещается от требования адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, к анализу внутренней структуры хозяйственной системы и выделению в ней наиболее прогрессивных элементов, эволюция которых обеспечивает устойчивое развитие всей системы.

В.М. Родионова, М.А. Федотова, исследуя устойчивость предприятия, отмечают, что данная проблема относится к числу наиболее важных финансовых и общеэкономических проблем. По их мнению, финансовая устойчивость предприятия – комплексное понятие, характеризующее такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска¹³⁰.

Бюджет, как и любой другой субъект экономики, представляет собой микросистему в рамках макросистемы, что ставит вопрос о ее устойчивости. Данная микросистема располагает финансовыми ресурсами, что позволяет говорить о ее финансовой устойчивости. Впервые понятие финансовой устойчивости бюджетов было предложено академиком Г.Б. Поляком. Так, по мнению академика Г.Б.Поляка, устойчивость бюджета определяется объемом средств, необходимых для обеспечения минимальных бюджетных расходов. При этом под минимальными бюджетными расходами понимаются средства, предусмотренные в бюджете для финансирования конституционно гарантированных мероприятий по жизнеобеспечению населения¹³¹.

Заслуживает внимания определение понятия «бюджетная устойчивость», данное Т.В. Дорониной, которая рассматривает данную категорию как «такое состояние доходов и расходов бюджета, их структура и динамика, которое обеспечивает региональным органам власти возможность полного, своевременного и независимого от других бюджетных уровней выполнения своих обязательств, способствует сбалансированному развитию экономики и социальной сферы»¹³². Кроме того, Т.В. Доронина обозначает два подхода к изучению бюджетной устойчивости. Во-первых, устойчивость рассматривается как статическая характеристика параметров экономической системы, которая связана с оценкой текущей хозяйственной конъюнктуры и строится, в основном, на информации о прошлых ее состояниях. Данный тип устойчивости можно условно назвать «текущей», которому в наибольшей степени соответствует «адаптация» к изменениям параметров внешней среды. Текущая устойчивость означает, что система стремится вернуться в

¹²⁹ Сазонов С.П. Финансовое обеспечение регионов. Взаимоотношения федерального и региональных бюджетов. // Финансы. 2004. №10. С.47.

¹³⁰ Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях инфляции.- М.: Перспектива, 1995. С.13

¹³¹ Бюджетная система России: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999 С.136.

¹³² Доронина Т.В. Финансово-экономическое обеспечение устойчивости региональных бюджетов: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2000. С.47

прежнее состояние, если она была выведена из него вследствие каких-то возмущений, имеющих локальный характер. Такой подход, по Т.В. Дорониной, обладает ограниченной ценностью для процесса управления устойчивостью и может быть использован для корректировки выбранной стратегии управления ресурсами в краткосрочном периоде¹³³.

Второй подход основывается на интерпретации устойчивости как характеристике динамического равновесия хозяйственной системы в процессе ее развития. Эволюция системы, как переход от одного устойчивого состояния в другое – качественно новое, может сопровождаться временным нарушением устойчивости. В этом смысле структурная устойчивость будет означать, что переход в новое состояние происходит в результате действия внутренних факторов саморазвития, потенциально заложенных в самой экономической системе. В случае, когда исследуемая система является структурно устойчивой, можно рассматривать разные пути перехода из одного устойчивого состояния в другое и выбирать из них более приемлемый, то есть оптимальный. В этом отношении данный тип устойчивости можно также назвать стратегической или перспективной¹³⁴.

В Финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г.Грязновой 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»¹³⁵.

В исследовании С.М. Каратаева устойчивость бюджета определяется как «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 и обслуживания долговых и иных обязательств и расходов по их обслуживанию». По мнению С.М. Каратаева устойчивость бюджета - это «такое осуществление деятельности по управлению бюджетом и другими финансовыми потоками региона, при котором орган государственной власти в течение длительного периода времени обладает возможностью формировать, распределять и использовать финансовые ресурсы через бюджет для осуществления всех своих полномочий, покрытия обязательств перед физическими и юридическими лицами, а также для финансирования развития региона»¹³⁶.

Н.И.Яшина, А.А.Табаков в своей работе по оценке бюджетной

¹³³ Там же, С.30

¹³⁴ Там же, С.31

¹³⁵ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Кол. авт.; под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2002. С.994

¹³⁶ Каратаев С.М. Устойчивость бюджетов субъектов Российской Федерации и пути ее повышения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2003. С.42.

устойчивости отмечают: "Под бюджетной устойчивостью муниципальных образований и субъекта РФ следует понимать такое качественное состояние бюджета, при котором субъект публичной власти в существующих социально-экономических и нормативно-правовых условиях своевременно и в полном объеме мобилизуют доходы бюджета в целях обеспечения всех закрепленных за ним полномочий, при этом качественное состояние бюджетной устойчивости муниципалитетов и субъекта РФ может быть оценено количественно рядом бюджетных показателей, входящих в систему критериев оценки бюджетной устойчивости, к которым относятся коэффициенты платежеспособности, коэффициенты структуры доходов бюджета, коэффициенты эффективности бюджетной деятельности территорий и коэффициенты собираемости доходов"¹³⁷.

Обобщая имеющиеся в экономической литературе подходы к толкованию бюджетной устойчивости, можно сделать, что под бюджетной устойчивостью понимается такое состояние бюджета, которое обеспечивает органам власти возможность независимой, своевременной, полной, реализации возложенных полномочий, покрытия взятых на себя долговых обязательств и финансирования экономического и социального развития территории. Однако в имеющихся определениях не обозначены источники формирования средств, используемых для финансирования бюджетных обязательств публично-правовых образований. Так, для указанных целей в большом объеме могут привлекаться средства путем заимствований. По нашему мнению, о такое публично-правовое образование вряд ли однозначно можно назвать бюджетноустойчивым. Нам представляется, что бюджетная устойчивость предполагает способность территориального образования его способность обеспечивать исполнение своих обязательств за счет поступающих в бюджет доходов. Причем это должно соблюдаться в условиях вероятностных изменений внешней среды. Исходя из этого, мы считаем, что бюджетная устойчивость - это результат экономической и социальной политики, характеризующий способность органов власти в условиях вероятностных изменений внешней среды самостоятельно, своевременно, в полном объеме рассчитываться по своим бюджетным обязательствам за счет поступивших в бюджет средств, осуществлять финансирование мероприятий, способствующих экономическому и социальному развитию публично-правового образования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятие «устойчивость» характерно для многих научных сфер: не только для гуманитарных, но и для точных наук. Несмотря на разность предметов данных наук, все они указывают на одно свойство, присущее устойчивости объекта (системы), - способность системы возвращаться к исходным характеристикам

¹³⁷ Яшина Н.И., Табаков А.А. Комплексная оценка бюджетной устойчивости муниципальных образований с учетом интегрального трендового индекса и показателя риска бюджетных потоков региона // Финансы и кредит. 2007. № 44. С.28.

или параметрам, от которых она отклонилась в результате изменений факторов внешней среды, воздействующей на систему. Исследовав точки зрения различных авторов, уточнив основные характеристики бюджетной устойчивости, проанализировав критерии оценки, мы считаем, что бюджетная устойчивость публично-правового образования - это результат экономической и социальной политики, характеризующий способность органов власти в условиях вероятностных изменений внешней среды самостоятельно, своевременно, в полном объеме рассчитываться по своим бюджетным обязательствам за счет поступивших в бюджет средств, осуществлять финансирование мероприятий, способствующих экономическому и социальному развитию территориального образования. При этом основными признаками бюджетной устойчивости можно признать сбалансированность бюджета и бюджетную обеспеченность публично-правового образования.

Использованные источники:

1. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. - М.: «ТЕРРА-TERRA», 1994. с.515
2. Ожегов С.И. Швецова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / Российская академия наук. Институт русского языка, Российский фонд культуры – М.: 1992.с.871
3. Сазонов С.П. Финансовое обеспечение регионов. Взаимоотношения федерального и региональных бюджетов. // Финансы. 2004. №10. С.47.
4. Борисенко Н. О понятии финансовой устойчивости Пенсионного Фонда России // Вопросы экономики. 2004. №7. С.18.
5. Сазонов С.П. Финансовое обеспечение регионов. Взаимоотношения федерального и региональных бюджетов. // Финансы. 2004. №10. С.47.
6. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях инфляции.- М.: Перспектива, 1995. С.13
7. Бюджетная система России: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999 С.136.
8. Доронина Т.В. Финансово-экономическое обеспечение устойчивости региональных бюджетов: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2000. С.47
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Кол. авт.; под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2002. С.994
10. Каратаев С.М. Устойчивость бюджетов субъектов Российской Федерации и пути ее повышения: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2003. С.42.
11. Яшина Н.И., Табаков А.А. Комплексная оценка бюджетной устойчивости муниципальных образований с учетом интегрального трендового индекса и показателя риска бюджетных потоков региона // Финансы и кредит. 2007. № 44. С.28.

Фаттахов М.М., доктор технических наук
профессор
кафедра «Технологии Строительных Процессов»
Уфимский Нефтяной Технический Университет
Салихов Б.И.
студент 4 курса
Архитектурно-Строительный Факультет
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация: статья посвящена изучению проблем в области строительства в регионах России. В ней представлены особенности развития и ретроспектива жилищного комплекса.

Ключевые слова: инвестиции, жилье, строительство, регионы.

TO THE QUESTION ABOUT THE PROBLEMS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF REGIONS OF RUSSIA

Abstract: the article is devoted to the study of problems in the field of construction in the regions of Russia. It presents the features and a retrospective of the housing complex.

Key words: investment, housing, construction, regions.

На сегодняшний день в регионах России в улучшении жилищных условий нуждается порядка 60 % граждан. Самый эффективный вариант формирования рынка доступного жилья – обеспечение значительного предложения жилья на первичном рынке от застройщиков, что означает возможность резкого увеличения объемов строительства жилья и уменьшение его цен. Точечная застройка, практикуемая в большинстве российских городов и населенных пунктов, эту задачу не решает. Альтернативой ей должны стать проекты комплексного освоения территорий, которые не реализовывались в России со времен массового строительства советского периода. Сегодня с уверенностью можно заявить, что будущее жилищное рынок недвижимости России – это рынок комплексного освоения территорий для целей жилищного строительства.

Анализ существующих проблем в жилищном строительстве показывает, что их можно разделить на две условные группы: проблемы, влияющие на активность предложения на рынке жилья, и проблемы, влияющие на активность спроса на жилье. 138

К проблемам, оказывающим негативное воздействие на объемы строительства жилья, следует отнести:

1. Наличие административных барьеров при получении исходно –

¹³⁸ Самойлов В.Р. Строительный бизнес в России / В.Р. Самойлов // Молодой ученый. – 2015. - №3. – С. 150 – 160

разрешительной документации на строительства, при получении заключения государственной экспертизы на проектную документацию, при получении технических условий на подключение объектов к инженерным коммуникациям и при получении разрешений на ввод построенных объектов в эксплуатацию. Существующая практика свидетельствует о том, что полный цикл строительства объекта с учетом получения необходимых документов и разработки документации занимает минимально от 3 и более. Проблемными вопросами для застройщиков остаются оформление земельных участков, не отработан регламент перевода земель из земель с/х назначения в земли под строительство, после принятия муниципальными образованиями схем территориального планирования, существуют проблемы при кадастровом учете земельных участков. Выдача технических условий осуществляется сетевыми компаниями с завышенными требованиями (когда предоставляются земельные участки, не обеспеченные инженерной инфраструктурой), есть вопросы у строителей и к службе Ростехнадзора при оформлении документов по подъемно-транспортному оборудованию, электроустановкам, лифтовому хозяйству, подсоединению к газовым сетям. По вопросу технических условий, предоставленных сетевыми компаниями следует отметить их увязку с формированием тарифов. Низкие тарифы отражаются в повышенных размерах взимания платы со строителей, нужна прозрачность инвестиционных программ. Иногда технические условия являются просто не подъемными для инвесторов, стоимость подключения делает строительство жилищного дома на уже приобретенном земельном участке, экономически бессмысленным.

2. Отсутствие подготовленных к застройке земельных участков, обеспеченных коммунальной инфраструктурой. Крупные города и отдельные районные центры в областях и регионах России подходят к той стадии, когда их ресурс свободных и готовых для застройки площадок уже исчерпан. Это требует вовлечения в оборот новых земель, из пригородной зоны – как правило, земель с/х назначения. Проблема усугубляется еще и фактором инфраструктурной неразвитости малых городов и поселений, которая ведет к миграции населения в крупные города. Выход на освоение площадок в пригородные зоны порождает, прежде всего, инфраструктурные проблемы – необходимо с чистого листа решать вопросы подведения к районам застройки магистральных инженерных сетей и автомобильных дорог, на что у органов местного самоуправления нет достаточных ресурсов. Если же решение этих вопросов перекладывать на самих застройщиков, то существенно возрастает себестоимость строящегося жилья, а, следовательно, серьезно снижается его доступность для населения и проект становится убыточным уже в начальной стадии его реализации.

3. Недоступность для большинства застройщиков кредитных ресурсов для осуществления строительства. Зафиксированное в 2008 г. общероссийское замедление темпов роста ввода жилья свидетельствует о завершении семилетнего экономического цикла подъема строительной

отрасли. Этот цикл начался в 2000- 2001 гг. на волне роста доходов населения и миграционных процессов и продолжался до 2007 года. Сохранившийся все это время дисбаланс спроса и предложения подстегивал цены на недвижимость вверх. Ценовая динамика и непрекращающийся ажиотаж позволяли отрасли расти даже в режиме жесткого административного регулирования и дефицита площадок под строительство. Благодаря галопирующему удорожанию недвижимости застройщики с лихвой окупали любые официальные и неофициальные расходы. Попутно происходила консолидация строительного рынка, крупные компании расширяли производственные возможности, в том числе за счет выдавливания с рынка более мелких игроков. Ситуация усугубляется тем, что многие инвестиционно- строительные компании и банки в этот период проводили агрессивную и рискованную политику по наращиванию объемов строительства. Рынок коммерческого строительства носил в основном спекулятивный характер. Объем строительства покрывался банковскими кредитами, возврат которых обеспечивался продажами жилья на свободном рынке. Такая схема финансирования в условиях доступности кредитов приводила к быстрому росту цен на построенные коммерческие площадки, так как проценты, при относительно длительных сроках кредитования капитализировались. Этому же способствовали ожидания высокой доходности строительного бизнеса, связанные с дисбалансом между спросом и предложением в пользу спроса. В результате отрасль оказалась перекредитованной, а рынок коммерческого строительства – перегретым.¹³⁹

4. Сдерживание развития промышленности строительных материалов, связанное с имеющимся износом основных фондов на уровне 60-70% и невозможностью для большинства предприятий стройиндустрии привлечь льготный кредит для модернизации производства или закупить высокотехнологичное оборудование за пределами РФ. Представляется естественным, в силу ограниченности ресурсов для кардинального решения данной проблемы, определение тех проектов, которые непосредственно влияют на процесс поступательного развития жилищного строительства в области, и решение вопросов модернизации применительно к данным конкретным производствам с отработкой пилотных механизмов их поддержки.

5. Кадровая проблема в регионах. В регионах России мало учреждений, которые предоставляют качественное профессиональное образование в строительной, архитектурной сфере. Отсутствие необходимо числа специалистов в данных областях детерминирует стратегические просчеты в экономике и менеджменте организаций, что приводит данные организации к финансово-неустойчивому положению.

Подводя итоги, следует обозначить, что для эффективного развития

¹³⁹ Фелицин К.К. Проблемы в области строительного бизнеса / К.К. Фелицин // Экономика и управление. – 2015. – №2. – С. 200- 205.

строительной отрасли в регионах, необходима проработка и решение тех проблем, что были указаны выше.

Использованные источники:

1. Самойлов В.Р. Строительный бизнес в России / В.Р. Самойлов // Молодой ученый. – 2015. - №3. – С. 150 – 160.
2. Фелицин К.К. Проблемы в области строительного бизнеса / К.К. Фелицин // Экономика и управление. – 2015. – №2. – С. 200- 205.

Федечкин В.В.
студент 1курса магистратуры
факультет «Радиотехнический»
Гоношилина И. Г., к.филос.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Политология, социология и связи с общественностью»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА СПОРТИВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

В современной спортивной деятельности, которая нацелена на определенный результат, спортсмен подвергается большому физическому напряжению, а также психоэмоциональному воздействию. Для получения эффективной работы необходимо также учитывать индивидуальность нервной системы и темперамента каждого атлета. [3]

С увеличением технических показателей огромное внимание стало уделяться психике спортсменов. Это связано с тем, что соревновательный процесс стал проходить в открытой острой борьбе, где не малую роль играет не «борьба мышц», а «борьба умов и нервов». [3]

Также перенапряжение физиологических систем, зачастую зависит от высокого эмоционального напряжения, что приводит в конечном итоге к снижению работоспособности организма. Перетренированность может оказать неблагоприятное воздействие на внутреннюю устойчивость человека. В результате чего, спортсмен может либо снизить уровень спортивных показателей, либо «сломать» в себе желание дальше остаться в спорте. [2]

Для предотвращения данной ситуации тренер и сам атлет должны знать о том, что «формула успеха» зависит от множества факторов: от умения балансировать особенности процесса обучения с конкретными психологически обоснованными методами и приемами педагогического воздействия. [2]

Темперамент человека является качеством, которое появляется у человека при рождении. К нему относятся врожденные и индивидуально – своеобразные психические свойства, которые непосредственно влияют на предрасположенность человека к тому или иному виду спорта. По своей природе люди отличаются друг от друга, как известно, на генетическом уровне и физически не равны (сын высоких родителей не может быть низкорослым), но будет хорошо адаптирован в таких видах спорта, как:

волейбол и баскетбол, легкая атлетика). Но это лишь малая часть в достижении успеха. Так в истории спорта люди обладающие громадным талантом (по другому приспособленностью) частенько проигрывали людям трудолюбивым и целеустремленным. На эти качества непосредственно и влияет темперамент.[1]

Различают следующие виды темперамента :

- **Сангвиник** (в основе лежит сильный, уравновешенный, подвижный тип нервной системы) отдает предпочтение видам спорта, которые связаны с большой подвижностью, активностью, требуют смелости. Эти лица легко переходят от выполнения одного вида упражнений к другому, но недостаточно усидчивы и сосредоточены, особенно в однообразной (тренировочной) деятельности. При изучении новых упражнений они быстро схватывают основу изучаемого движения, могут довольно легко выполнить его с первой попытки, но с ошибками; не любят кропотливой и длительной работы по совершенствованию техники выполнения упражнения. Спортсмены этого типа достаточно работоспособны, уверены в себе, общительны. Их спортивные результаты стабильны и, как правило, в соревнованиях бывают выше, чем на тренировках. Перед стартом такие спортсмены чаще всего находятся в состоянии «боевой готовности».

- **Холерик** (сильный, неуравновешенный, с преобладанием возбуждения, тип нервной системы). Спортсмен холерического типа предпочитает высокоэмоциональные виды спорта (баскетбол, спринт, прыжки), интенсивные и темповые движения. Он охотно и с увлечением начинает заниматься избранным видом спорта, но энтузиазм его быстро исчезает. Такие спортсмены неохотно выполняют длительную тренировочную работу на силу и выносливость, но способны многократно повторять трудное и опасное упражнение, если оно вызвало интерес. Их соревновательные результаты недостаточно стабильны, имеется склонность к «предстартовой лихорадке», что довольно часто не позволяет им полностью реализовать свои возможности в соревнованиях.

- **Флегматик** (сильный, уравновешенный, инертный тип нервной системы). В спорте этот темперамент проявляется прежде всего в недостаточно быстрой выработке и переделке двигательных навыков, в замедленных реакциях, в трудности переключения от одного вида деятельности к другому. Сформированные навыки и привычки отличаются большой прочностью, консервативностью. Такие спортсмены очень работоспособны и устойчивы к внешним раздражителям, отдают предпочтение небыстрым, спокойным, однообразным упражнениям, склонны к длительной и тщательной отработке техники отдельных упражнений, кропотливой работе по развитию какого-либо качества и т. д. Не отличаются высокой общительностью. Как правило, очень упорны и настойчивы. Соревновательные результаты стабильны. Перед стартом чаще всего находятся в «боевой готовности».

• **Меланхолик** (слабый тип нервной системы). В спортивной деятельности меланхолика отличает чрезмерно высокая ответственность, высокоразвитая мышечно-двигательная чувствительность, тонкое тактическое чутье, но недостаточная работоспособность и малая устойчивость к внешним раздражителям, высокая тревожность, порождающая неуверенность в своих силах. Эти лица отдают предпочтение индивидуальным видам спорта, не связанным с единоборством и командной борьбой, соревновательные результаты их нестабильны, так как присущая им высокая тревожность способствует возникновению состояния «стартовой апатии», которое затрудняет достижение высоких результатов.[1]

Повышенная эмоциональная возбудимость уравнивается неустойчивостью эмоций. Каждый из этих типов взаимоотношения свойств темперамента обеспечивает высокие достижения в деятельности.

В каждом типе темперамента, в каждом типе взаимоотношения его свойств есть такие качества, которые могут существенным образом влиять на спортивную деятельность. Поэтому нужно знать, в какой мере темперамент благоприятствует и насколько он препятствует достижению успеха на разных уровнях спортивной деятельности.

Использованные источники:

1. Вяткин Б. А. Роль темперамента в спортивной деятельности. М., «Физкультура и спорт», 1978. 134 с. с ил.
2. Матвеев Л.П. Теория и методика физической культуры: введение в общую теорию. М.: РГУФК, 2002 (второе издание); Санкт-Петербург-Москва-Краснодар: Лань, 2003 (издание третье))
3. Родионов А.В. Влияние психологических факторов на спортивный результат. М., 1983

Федоренко Т.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Менеджмент»

Богданова А.Г.

магистрант 1 курса

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье затрагивается вопрос формирования законодательной базы проектного финансирования, уделяется внимание факторам, тормозящим развитие данного процесса, описываются преимущества усовершенствованных законов.

Ключевые слова: проектное финансирование, инвестиционный проект, правовая база.

FORMATION OF THE LEGAL FRAMEWORK OF PROJECT FINANCING

In this article the issue of formation of the legal framework of project financing is raised, attention is paid the factors hindering the development of this process, describes the advantages of improved laws.

Key words: project financing, the investment project, the legal framework.

Экономическое развитие любого государства основывается на инвестиционной политике и ее эффективной реализации. Благодаря направленности на достижение конкретного результата проектную деятельность можно охарактеризовать как наиболее преобладающий и развивающийся вид финансирования.

На основе данных зарубежного опыта можно с точностью сказать, что только при использовании механизма проектного финансирования удастся успешно осуществлять проектную деятельность и реализовывать инвестиционные проекты с наиболее рациональным распределением рисков.

В России механизм проектного финансирования начал развиваться только в последнее десятилетие XX века. В этот период некоторые коммерческие банки в своей структуре стали создавать отделы проектного финансирования, занимающиеся инвестиционным кредитованием на основе нормативных документов и регламентов кредитования Центрального Банка Российской Федерации.

В последние годы проектное финансирование еще недостаточно адаптировано экономикой России по сравнению с другими видами инвестиционных проектов. Существует целый ряд факторов, которые тормозят развитие механизма проектного финансирования в Российской Федерации:

- Отсутствие методологической базы мониторинга процесса проектного финансирования;
- Отсутствие законодательного регулирования;
- Низкая инвестиционная привлекательность страны;
- Отсутствие налогового стимулирования;
- Низкий уровень развития основных фондов;
- Высокий валютный риск;
- Низкая доля НИОКР;
- Осуществление экологически опасных и дорогостоящих проектов;
- Проблема импортозамещения;
- Отсутствие проработанных планов финансирования проектов;
- Недостаточное количество высококвалифицированных кадров[3];
- Слабая капитализация банковского сектора;
- Отсутствие официальной статистики реализации проектов;

- Отсутствие качественных и образцовых проектов;
- Малоразвитое межбанковское сотрудничество по реализации проектного финансирования;
- Низкая доля долгосрочных финансовых ресурсов;
- Недостаточная мотивация применения проектного финансирования у банков [2];
- Неурегулированные отношения государства и ГЧП.

Инвестиционную привлекательность России можно оценить как недостаточную за счет влияния таких факторов как коррупция, госполитика, несовершенное законодательство и политическая нестабильность. Состояние основных фондов в российской экономике не дает возможность на должном уровне конкурировать с зарубежными техническими и технологическими базами, которые обладают большим сроком службы и сроком годности.

Официальная методологическая база по оценке, анализу и контролю проектов полностью отсутствовала, то есть законодательством никак не регулировался процесс реализации проектов в рамках программы проектного финансирования.

Вплоть до 2014 года урегулирование взаимоотношений в области проектного финансирования в РФ носило фрагментарный характер, поскольку не обладало достаточной правовой базой. Основные правила регулировались:

- Конституцией РФ;
- Бюджетным, трудовым и налоговым кодексами РФ;
- Федеральными законами («О залоге», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «Об акционерных обществах», «Об ипотеке», «Об инвестициях в РФ», «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», «Об основах регулирования внешнеторговой деятельности», «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О концессионных соглашениях», «О банках и банковской деятельности», «Об особых экономических зонах в РФ»);
- Указами Президента и Правительства РФ;
- Региональными законами о государственно-частном партнерстве;
- Инструкцией «О порядке формирования и использовании резерва на возможные потери по ссудам».

Данные нормативно-правовые акты содержат аспекты, которые лишь частично регулируют проектное финансирование. Вопрос развития процесса проектного финансирования многократно ставился перед Федеральным Собранием, и в рамках Санкт-Петербургского экономического форума 2014 года была принята инициатива в этой области, вследствие чего в 2015 году данный процесс стал рассматриваться как субстанциональный инструмент реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих устойчивое развитие российской экономики и социальной стабильности.

Немаловажным стимулом внедрения и активного использования проектного финансирования можно считать Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 года №1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на основе проектного финансирования». Данная программа реализуется на территории России с целью поддержки инвестиционных проектов. Можно с уверенностью сказать, что цель данной программы – это формирование механизма поддержки инвестиционных проектов, который способствует росту объемов долгосрочного кредитования с использованием определенных льгот. Со стороны участников рынка данную ситуацию можно интерпретировать как введение нового альтернативного способа кредитования, который не соответствует условиям рыночного кредитования. В процессе реализации Постановления №1044 российские представители бизнеса стали воспринимать проектное финансирование как кредитование на льготных условиях за счет рефинансирования Банком России, что может привести к таким негативным последствиям как увеличение рисков деятельности самого Банка России.

Несмотря на произведенные изменения и поправки в законодательстве, соответствующие международной практике, Постановление №1044 не имеет действительной связи с механизмом проектного финансирования, поскольку не соответствует ряду общепринятых в мире принципов.

Также на основе реализации рассмотренной ранее программы, Минэкономразвития России были разработаны и изданы следующие приказы [1]:

1. Приказ Минэкономразвития России от 12 декабря 2014 года № 793 «Об утверждении Порядка ведения реестра инвестиционных проектов, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования»;

2. Приказ Минэкономразвития России от 8 апреля 2015 года № 216 «Об утверждении формы отчета о ходе реализации инвестиционного проекта, отобранного для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования»;

3. Приказ Минэкономразвития России от 12 декабря 2014 года № 792 «Об утверждении Порядка ведения перечня российских кредитных организаций и международных финансовых организаций, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».

В общей сложности по инициативе Президента РФ за крайние 3 года были приняты:

1. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 379-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

2. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации»;

3. Федеральный закон от 13 июля 2015 года №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

4. Постановление Правительства РФ от 21 февраля 2015 года №154 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам проектного финансирования».

Можно выделить положительные черты Федерального закона № 379-ФЗ от 21 декабря 2013 года, оказывающие влияние на реализацию проектного финансирования применительно к России:

- усовершенствование законодательной базы о залоге, благодаря которой компании-эмитенты имеют право использовать в качестве залога будущие имущественные и обязательственные права в результате осуществления инвестиционного проекта и получения выручки;

- получение права использования номинального счета и счета-эскроу, которые направлены на выполнение конкретных обязательств по проведенным сделкам и помогают уменьшать риски и увеличивать инвестиционную привлекательность проекта;

- создание специализированного общества проектного финансирования (СОПФ).

В отличие от предыдущего закона, Федеральный закон № 367-ФЗ от 21 декабря 2013 года имеет поправки только в части Гражданского Кодекса и снимает имевшиеся ранее залоговые ограничения.

Исследовав нормативно-правовую базу, регламентирующую использование механизма проектного финансирования, можно сделать следующие выводы:

1. До начала 2015 года удалось усовершенствовать правовое регулирование правоотношений в процессе внедрения проектного финансирования;

2. Механизм, который предложен в рамках принятых федеральных законом и приказов, значительно отличается от международной практики использования и его применение на практике пока затруднено;

3. Принятые нормативно-правовые акты не имеют действительной связи с международной практикой.

После проведенного анализа можно с уверенностью сказать о сближении российских законодательных нововведений в области проектного финансирования с международными принципами, что в свою очередь приведет к дополнительным инвестиционным вложениям в экономику России.

Использованные источники:

1. Информационно-правовой портала «Гарант» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.garant.ru/>
2. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития / И.А. Никонова., А.Л. Смирнов. – М.: Издательство «Консалтбанк», 2016. – 216 с.
3. Сысоева, А.А. Проблемы и перспективы развития банковского проектного финансирования // Вестник Финансового университета. – 2015. – №3(87). – С. 149-154

Федоренко Т.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Менеджмент»

Павленко М.В.

магистрант I курса

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные концепции управления затратами организации, их преимущества и недостатки для отечественных организаций.

Ключевые слова: затраты, концепции управления затратами, глобализация.

COST MANAGEMENT UNDER GLOBALIZATION

The article describes the basic concepts of cost management organization, their advantages and disadvantages for domestic organizations.

Key words: expenses, cost management concepts, globalization.

В условиях глобализации экономики, усиления конкуренции, развития информационных технологий тема управления затратами представляет собой сферу повышенных интересов как для менеджеров, так и для руководителей организаций.

Как известно, затраты – важнейший экономический показатель, который определяет уровень цен за работу, услуги и продукцию, а так же рентабельность хозяйственной деятельности и размер прибыли.

В управлении затратами, как в практической, так и теоретической области знаний, существуют следующие базовые концепции [1]:

- концепция затратнообразующих факторов;
- концепция добавленной стоимости;
- концепция цепочки ценностей;
- концепция альтернативных затрат;
- концепция транзакционных издержек;
- концепция ABC;

– концепция стратегического позиционирования.

Традиционной для многих видов предпринимательской деятельности, является концепция затратнообразующих факторов. Формирование данной концепции началось в 80-х годах XX столетия, и была отражена в работах Портера, Каплана, Шерера, Купера и Остера. В основе данной концепции заложены структурные затратнообразующие и операционные факторы.

Операционные (функциональные) факторы связаны с возможностью организации успешно функционировать. К функциональным факторам относят:

- внутрифирменные ресурсы;
- эффективность использования ресурсов;
- комплексное управление качеством;
- вовлеченность работников в процесс;
- использование связей с поставщиками в контексте цепочки затрат фирмы.

Данные факторы сопоставляются с показателями деятельности предприятия.

В число структурных факторов входят технология, которая используется при каждой стадии цепочки затрат, объем деятельности, инвестиций, кривая опыта хозяйствующего субъекта. Структурные факторы подразумевают выбор фирмы, управляющей себестоимостью.

Концепция затратнообразующих факторов была сформулирована на Западе в 80-х годах. Практика показывает, что как и на Западе, так и в России главным образом изучается зависимость затрат от операционных факторов. Приверженность к таким факторам объясняется тем, что большинство аналитиков используют традиционные методы оценок, а так же консервативные учетные системы, которые формируют информационную базу управления затратами. Однако, в последние годы наблюдают рост заинтересованности к затратнообразующим факторам.

Очевиден тот факт, что структурные затратнообразующие факторы оказывают влияние на уровень затрат не столько в учетном бухгалтерском, сколько в экономическом смысле.

В западной теории и практике, так же широко распространена концепция добавленной стоимости. Вместе с концепцией затратнообразующих факторов представляют современную модель управления затратами. При использовании концепции добавленной стоимости все составляющие затрат определяются на всех стадиях добавления стоимости, начиная с закупки сырья и материалов и заканчивая реализацией работ, услуг и продукции. Ключевой момент данного подхода заключается в максимизации разницы между закупкой и реализацией, и как следствие из сферы внимания аналитиков выпадает большая часть материальных издержек, что достаточно важно для материалоёмких отраслей.

Концепция цепочки ценностей была впервые сформулирована Портером. Концепция заключается в необходимости выхода за пределы

организации и переноса акцента в анализе затрат на процессы, которые происходят за пределами данного предприятия.

Данная концепция базируется на анализе взаимоотношений с потребителями, поставщиками, технологических связей между цепочкой ценностей одного подразделения и цепочкой ценностей подразделений внутри промышленного предприятия.

Перспектива в области управления затратами напрямую зависит от способности одного предприятия управлять цепочкой ценностей в сопоставлении с цепочками ценностей его конкурентов, создавая конкурентные преимущества, предлагая своим потребителям продукт (услуги) наиболее высокого уровня ценностей по той же цене, или предоставляя продукт одинакового уровня, но за меньшую стоимость.

Модно сделать вывод, что анализ цепочки ценностей способствует снижению себестоимости или выявлению возможного увеличения ценности продукции. Применение подходов к управлению затратами данной концепции в современной российской экономике осложняется тем, что существует высокий уровень затрат на получение необходимой информации.

Концепция альтернативных затрат заключается в принятии финансовых решений на основе полученных результатов сравнения альтернативных затрат.

Концепция альтернативности затрат оказывает влияние на [2]:

- операционные расходы;
- принятие финансовых решений в текущем периоде;
- создание системы управленческого контроля;
- принятие и проведение инвестиционных решений.

Важно подчеркнуть, что концепция альтернативности затрат имеет недостаточную стратегическую направленность, так как именно последнее допущение подразумевает стратегическое решение.

Создание концепции транзакционных издержек напрямую связана с такими именами, как Р. Коуз и О. Уильямс. Концепция впервые была сформулирована в 30-х годах XX столетия. В отечественной практике тема данной концепции была затронута в 90-х годах, в работах В. Кокарева, Р. Капелюшникова и В. Радаева.

Концептуальным зерном концепции является тот факт, что в любой экономике есть два вида издержек:

- производственные (операционные);
- транзакционные.

Основа теории транзакционных издержек заключается в акте экономического взаимодействия, сделки, транзакции. Транзакция используется для обозначения обмена товарами, сделками долгосрочного и краткосрочного характера, а так же юридическими обстоятельствами.

Транзакционные издержки включают:

- а) затраты по поиску информации;
- б) затраты по ведению переговоров;

- в) издержки измерения;
- г) затраты по защите прав собственности;
- д) издержки оппортунистического поведения;
- е) издержки «политизации».

К категории затрат по поиску информации относят затраты ресурсов, времени, необходимые для ведения поиска, а так же потерь, которые связаны с неполнотой получаемой информации. Поиск информации можно вести на обеих сторонах рынка – как среди покупателей, так и среди продавцов.

В издержки по ведению переговоров входят затраты по проведению, заключению и оформлению контрактов.

Любая услуга или продукт – это определённое количество характеристик. Оценить качество продукции может как продавец, так и покупатель. Необходимо чтобы оценка качества продукта происходила однажды, чтобы оценку брал на себя тот, кто способен сделать это с наименьшими издержками.

В категорию издержек по защите прав собственности входят расходы издержки времени и ресурсов, которые необходимы для восстановления нарушенных прав, расходы на содержание судов, государственных органов, арбитража.

Издержки оппортунистического поведения иными словами подразумевают недобросовестное поведение партнера, который нарушает условия сделки с целью получения собственной выгоды. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки.

Термином издержки «политизации» обозначаются затраты, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники имеют равные права, то решение принимается на основе коллективного голосования. В другом случае, руководство способно принимать решения, невыгодные для подчинённых, без согласования с ними.

В свою очередь, для российских экономистов концепция транзакционных издержек является предметом повышенных интересов. Однако, учет таких издержек для отечественных предприятий чрезвычайно проблематичен – существует высокая доля подобных издержек, которые носят нелегальный характер, а так же трудности их выделения из совокупности легальных затрат, так как отечественными регулятивами бухгалтерского учета такое понятие, как транзакционные издержки, не предусмотрено.

Как известно, концепция ABC (Activity-Based Costing) основывается на экономическом расчете фактической себестоимости, которая не требует обязательного учета.

Концепция ABC предполагает учет всех функций при расчете стоимости продукции, которые обеспечивают бизнес-процессы. При этом под бизнес-функцией обычно понимают специфический тип работы (операций, действий), выполняемой над продуктами или услугами по мере их

продвижения в бизнес-процессе.

Преимущества ABC следующие [3]:

- формирование ассортимента продукции;
- точность расчета стоимости продукции;
- осуществление научно-исследовательских работ.

Недостатки концепции ABC заключаются в излишне подробном процессе описания продукции, сложности модели, ее «устаревании» при организационных изменениях.

Авторы концепции стратегического позиционирования В. Говиндараджан и Дж. Шанком по-новому расставляют акценты в управленческом и бухгалтерском учете, и используют информацию о затратах к разработке стратегии организации на пути к достижению преимуществ среди конкурентов.

Основная идея концепции стратегического позиционирования заключается во включении в сферу управленческого учета и анализа затрат подробной информации об отрасли, стратегическом развитии компании и экономики в целом. Представляется, что такой способ управления затратами оправдан, но его реализация на российских промышленных предприятиях потребует более высокого уровня квалификации финансовых менеджеров.

Таким образом, рассмотренные нами концепции по управлению затратами являются действующими инструментами в исследовании затрат. Однако, практика показывает, что наибольшее внимание уделяют концепциям, которые затрагивают учетный аспект затратообразования. Это объясняется тем, что факторы, которые определяют экономический аспект механизма формирования затрат, невозможно практически оценить по данным современной отечественной статистики.

Использованные источники:

1. Костюкова Е. И. Бухгалтерский управленческий учет / Е.И. Костюкова. – М.: КНОРУС, 2014.
2. Круковская Т.А. Организация управленческого учета по методу «директ-костинг» / Т.А. Круковская. – Бухгалтерский учет. 2010.
3. Петров А.М. Теоретические аспекты учета калькулирования себестоимости продукции / А.М. Петров. – Экономические науки, 2013.

Федорова В.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Носова Т.П., к.э.н.
доцент
факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА ТОМАТОВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ

В статье анализируется динамика потребности населения в помидорах, количество томатов, произведенных в Краснодарском крае, прослеживается влияние политики импортозамещения на рынок сбыта, оценивается выгодность выращивания томатов в теплицах Краснодарского края.

Ключевые слова: рынок сбыта, томаты, импортозамещение, плодовоовощные культуры, интенсивность, эффективность.

The article analyzes the dynamics of the population's needs in tomatoes, the amount of tomatoes produced in the Krasnodar region, was influenced by the import substitution policy in the market, estimated profitability of cultivation of tomatoes in greenhouses Krasnodar region.

Keywords: market, tomatoes, import substitution, Fruits and vegetables, intensity, efficiency.

Совсем недавно, более 30% населения нашей страны проживало за городом, и занималось сельским хозяйством. Агропромышленный комплекс развивался стабильными и высокими темпами, но повальная урбанизация 90-х годов, уничтожение колхозного типа ведения плодовоовощеводческой деятельности привели к нехватке на отечественных рынках пищевых продуктов.

Это в свою очередь, послужило началом прилива импортных овощей на российский рынок. Помидоры не стали исключением. Казалось бы все проблемы решены - продукты на прилавках, но нависла угроза над отечественными производителями, овощи стали дорожать, а качество их ухудшаться, росли издержки производства. Усугубила ситуацию политическая обстановка в мире. В 2014 году санкции западных стран и предпринятые российской стороной ответные шаги привели к тому, что стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений деятельности российского правительства.

Первые шаги по развитию импортозамещения были приняты в сельском хозяйстве. В октябре 2014 года, раньше, чем в других отраслях, была утверждена программа импортозамещения в сельском хозяйстве. Одной из подпрограмм государственной программы является «Развитие овощеводства открытого и защищенного грунта и семенного картофелеводства». Целями и

задачами данной подпрограммы являются: обеспечение устойчивого производства семенного картофеля, овощей открытого и защищенного грунта, повышение конкурентоспособности производимых картофеля и овощей, импортозамещения овощей защищенного грунта на основе проведения комплексной модернизации материально-технической базы, формирования инфраструктуры агропродовольственного рынка, совершенствования государственного регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. [1]

В Краснодарском крае наиболее благоприятный климат для выращивания таких культур как огурцы и томаты. Край – инвестиционно-привлекательный для реализации таких проектов.

Производство и реализация продуктов питания являются одним из самых перспективных бизнесов, ведь именно они являются предметом первой необходимости. Мы можем отказать себе в удовольствии приобрести новый телевизор, ковёр, но экономить на продуктах питания просто невыносимо. Логичный вывод из всего этого состоит в том, что, если выгодно продавать, то выгодно и производить. Именно поэтому многие занялись выращиванием овощей. Мало того, конкуренция среди производителей растет до сих пор. Одним из самых популярных овощей в российских теплицах являются томаты. Валовой сбор томатов в России за последние 15 лет представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Валовой сбор продуктов растениеводства (миллионов тонн)

	В среднем за год				2013	2014	2015
	1990-1996	2000-2004	2004-2008	2009-2012			
Томаты(помидоры)	1,3	0,1	1,7	2,0	2,0	2,2	2,5

Исходя из полученных данных, мы видим, что валовой сбор помидоров с каждым годом увеличивается. Это является благоприятной тенденцией.

Таблица 2 - Структура посевных площадей в 2015 году

Наименование культур	2012 г. (весенний учет)	2013 г. (весенний учет)	2014 г. (весенний учет)	2015 (весенний учет)	2015 г. в % к 2014г.	2014г. +/- к 2013г.
Вся посевная площадь	76446,9	76083,4	77708,1	78608,9	101,2	900,8
Овощи	691,4	674,6	665,2	674,7	101,4	9,5

Увеличение валового сбора помидоров на 0,3 млн. т. обусловлено в первую очередь повышением урожайности и увеличением размера посевной площади на 1,4 %.

Томаты занимают около 25% всех посевных площадей овощных культур, но выращивание их ещё не удовлетворяет спрос. Институтами питания рекомендуется довести потребление томатов на душу населения до

25-32 кг в год. Для удовлетворения потребности населения в них, выращивание помидор необходимо увеличить в 2 раза.

Решить поставленную задачу можно лишь при внедрении промышленной технологии выращивания томатов, основанной на комплексной механизации всех процессов.

Далее рассмотрим рынок томатов в Краснодарском крае.

Томат – самая распространенная овощная культура в южных районах России, одна из самых популярных у населения во всех климатических зонах страны. Посевные площади под томатами в РФ составляют 160 тыс. га, в т.ч. в Краснодарском крае 15-16 тыс. га.

Краснодарский край является крупнейшим регионом по производству плодовоовощных культур. Ежегодно в крае производится 450-490 тыс. тонн овощей в открытом грунте.

Наш край обладает наиболее благоприятными почвенно-климатическими условиями территории для выращивания помидоров. В Краснодарском крае созданы условия для выращивания их и в открытом грунте, и в теплицах.

Выращивание томатов посевом семян в грунт даёт хорошие результаты и урожай плодов получается не ниже, а качество не хуже, чем при выращивании в теплицах. В полтора-два раза снижаются затраты труда и средств на единицу площади и продукции. К тому же, томаты меньше поражаются болезнями. Растения, выращенные в поле, относительно засухоустойчивее и более холодостойки. Этот способ позволяет до максимума увеличить количество растений на один гектар без дополнительных затрат. Однако поступление спелых плодов от безрассадных томатов начинается на 15-25 дней позже рассадных, поэтому этот способ не может заменить рассадный, исключить его. Он дополняет рассадный, делает его более эффективным и рентабельным.

Для оценки выгодности выращивания томатов, проследим также динамику средних цен в среднем за год (таблица 3), а также индексы цен в период с начала отчетного года в % к соответствующему периоду предыдущего года (таблица 4).

Таблица 3 - Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае (в среднем за год; руб за т.)

	2005	2011	2012	2013	2014	2015
Томаты(помидоры)	25902	52599	46982	47677	50594	57961

Таблица 4 - Индексы цен (%) производителей сельскохозяйственной продукции (помидоров), реализуемой сельскохозяйственными организациями в 2008 -2015г. в Краснодарском крае, период с начала отчетного года в % к соответствующему периоду предыдущего года

Месяц	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Январь	118,5	107,41	85,95	140,58	67,78	102,4	118,17	113,5

Февраль	118,5	107,41	85,95	140,58	67,78	100,4	118,17	113,5
Март	108,47	103,98	91,43	142,3	68,12	101,9	114,51	129,12
Апрель	107,04	106,17	96,09	128,41	71,12	107,6	112,94	118,29
Май	112,67	107,41	94,4	122,83	79,1	108,06	107,72	118,78
Июнь	111,82	107,47	95,28	119,49	80,41	110,28	107,83	117,97
Июль	113,87	106,8	95,35	115,78	82,53	111,07	109,17	115,5
Август	114,36	107,18	94,28	115,62	83,89	112,38	108,24	114,75
Сентябрь	114,78	105,6	96,97	112,38	84,28	113,6	107,43	114,96
Октябрь	115,29	102,22	100,88	108,68	84,92	113,99	107,37	118,28
Ноябрь	115,08	100,54	103,65	106,1	86,25	114,82	107,58	118,9
Декабрь	114,77	99,43	105,76	103,82	87,43	115,08	108,09	119,44

Из анализа ценовой статистики, мы можем сделать вывод, что стоимость за тонну продукции непрерывно возрастает, это может быть обусловлено и положительными и отрицательными факторами, например, как увеличение затрат на производство, так и увеличение потребительского спроса на томаты, особенно в ситуации введенного эмбарго на продукцию иностранного производства.

Попробуем составить бизнес план для выращивания томатов в теплице в личном подсобном хозяйстве. Определим основные моменты:

- I. Общая стоимость проекта составляет 60000 рублей.
- II. Продуктом являются помидоры — экологически чистые продукты, выращенные без применения ядохимикатов .
- III. Свою деятельность разделим на 5 этапов:
 - покупка и установка 2-х теплиц ;
 - посадка помидор ;
 - уход за насаждениями;
 - сбор урожая;
 - реализация выращенной продукции.
- IV. Цену за килограмм помидоров установим в среднем 100 рублей .
- V. Планируем реализовывать в год по 600 кг помидоров.

Представим производственный план. Выращивание помидоров будет организовано на территории личного подсобного хозяйства . Для выращивания планируем купить 2 теплицы общей площадью 50 кв.м., а также биоудобрения на сумму 2000 рублей.

Для выращивания в 1–ый год осуществления деятельности планируется приобрести:

Таблица 5 – Необходимые материалы

П/н	Наименование	Ед.изм.	Кол- во	Цена за 1 ед. в руб.	Сумма в руб.
1	Теплица (8*3)	шт.	2	20500	41000
2	Биоудобрения	кг.	1	2000	2000
3	Рассада	шт.	200	50	10000

Далее представим маркетинговый план.

Сбыт продукции мы планируем осуществлять путем реализации в торговых точках района и в ближайших городах.

Помидоры будут реализовываться в среднем по цене 100 рублей за 1 кг. Планируемый объем реализации помидоров в год составляет 600 кг. Планируемая выручка – 60000 рублей.

Таблица 6 - Прогноз (отчет) о доходах и расходах

№ п/п	Показатели	Сумма 1-й год деятельности (в рублях)
1.	Выручка (продажи)	60000
2.	Себестоимость продаж (расходы), всего (сумма строк 2.1 – 2.5) В том числе:	55000
2.1	Материальные расходы	53000
2.2	Расходы на оплату труда (наемных работников)	-
2.3	Отчисления на социальные нужды (обязательное пенсионное страхование) (наемных работников)	—
2.4	Амортизационные отчисления	-
2.5	Прочие расходы, всего (сумма строк 2.5.1- 2.5.7) В том числе :	2000
2.5.1	Услуга сторонних организаций	-
2.5.2	Транспортные расходы	2000
2.5.3	На аренду земельного участка	-
2.5.4	Расходы на оплату процентов по полученным кредитам	—
2.5.5	Расходы на рекламу и представительские расходы	-
2.5.6	Расходы на страхование	-
2.5.7	Почтовые, канцелярские, командировочные и т.п. расходы	-
3.	Валовая прибыль/ убыток (доход до налогообложения) (строка 1 – строка 2)	5000
4.	Налоговые выплаты (ставка налога составляет 6% (статья 346.8 НК РФ).)	300
5.	Отчисления на обязательное пенсионное страхование предпринимателя	-
6.	Чистая прибыль (чистый доход)	4700
7.	Использование чистой прибыли (чистого дохода):	
7.1	На расширение производства/накопление	4700
7.2	На распределение/потребление	-

Исходя из приведенных расчетов, производство продукции в теплицах рентабельно. Затраты окупаются в первый же год.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 19.12.2014) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы"
2. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mcsx.ru>
3. Странцов И. А. Методический подход к формированию структуры и содержания бизнес – плана инвестиционного проекта // Вестник Алтайского

государственного аграрного университета. – 2014. - №8. – С. 159-163.

4. <http://www.rg.ru> - Российская газета [Электронный ресурс] // Российская газета. RG/RU[web-сайт]. 22.09.2015. — Режим доступа: <https://rg.ru/2015/09/22/ovoshi.html>

*Федченко В. М.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП

В статье рассматриваются причины, повлекшие за собой создание материнского капитала. Также представлены данные по рождаемости и смертности, изменения в этой динамике после введения материнского капитала. Рассмотрены лица, которые имеют право на получение данного вида государственной поддержки, возможные направления ее использования.

Ключевые слова: материнский капитал, защита детства и материнства, демографический кризис, рождаемость, смертность, индексация материнского капитала.

MATERNAL CAPITAL: HISTORY OF DEVELOPMENT AND A MODERN STAGE

The article discusses the reasons causing the creation of the parent capital. Also presents data on fertility and mortality, changes in the dynamics after the introduction of the parent capital. Considered individuals who are eligible for this type of state support, possible directions of its use.

Keywords: maternal capital, protection of childhood and maternity, demographic crisis, birth rate, death rate, indexation of the parent capital.

В России одной из наиболее важных социально-экономических проблем, требующей пристального внимания, является демографическая ситуация, существующая в обществе на сегодняшний день. В силу произошедших изменений в экономической сфере страны, повлекших за собой изменения в приоритетах индивида, стимулирование государством рождаемости является необходимостью. Данное стимулирование должно представлять собой систему мероприятий, направленных на поддержку молодых семей, защиту материнства и детства.

Институт семьи является самой важной составляющей, фундаментом любого государства, поэтому, чем более здоровым и устойчивым является состояние данного института, тем выше благосостояние государства в целом.

Россия за всю историю не раз переживала демографические кризисы, которые являлись последствием Первой Мировой и Гражданской войны, Великой Отечественной войны, а также послевоенного голода.

Последствия демографических кризисов государство пыталось устранять, применяя меры, которые должны были стимулировать рождаемость среди населения. Примерами таких мер являются налог на бездетность в размере 6% от заработной платы мужчины, действовавший в 1941-1991 годы, а также отмена подоходного налога с правом получения некоторых льгот для женщин, родивших десять детей, им присуждалось звание «Мать-героиня» в 1944 году. Этим званием была награждена 431 тысяча женщин вплоть до 1995 года. [1]

Резкий скачок вниз коэффициента рождаемости в России пришёлся на 80-90 годы, в этот период количество умерших превысило количество родившихся детей. 1992 год стал отправной точкой периода, характеризовавшимся рождаемостью ниже уровня воспроизводства. В 2002 году сложившаяся ситуация достигла своей критической отметки (1 ребенок на 1 женщину). Только к 2009 году демографическое положение в стране относительно стабилизировалось. На рисунке 1 представлены данные о рождаемости и смертности за период с 1950 года по 2002 год.

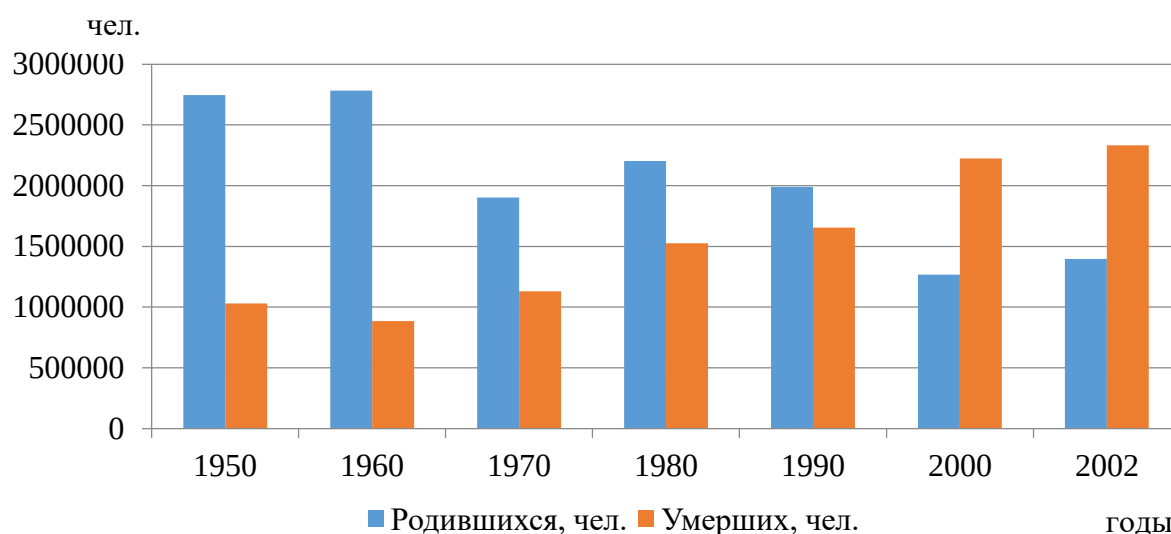


Рисунок 1 –Динамика рождаемости и смертности в России [2]

2007 год в России ознаменовался появлением такого инструмента, направленного на стимулирование рождаемости, которого не было в других странах. 29.12.2006 г. был принят Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», который вступил в силу в 2007 году. Исполнение данного закона происходит посредством Пенсионного фонда РФ.

Материнский капитал представляет собой денежные средства федерального бюджета, направляемые в Пенсионный фонд России, которые впоследствии используются на реализацию мероприятий государственной поддержки материнства.

Правом получения данного вида материальной поддержки от

государства обладают при рождении либо усыновлении детей следующие граждане Российской Федерации:

1) женщины, которые родили либо усыновили второго ребенка соответственно с 1 января 2007 года;

2) женщины, которые родили либо усыновили третьего и последующих детей с 1 января 2007 года;

3) мужчины, которые являются единственными усыновителями второго, третьего и последующих детей с 1 января 2007 года;

4) несовершеннолетний ребенок, а также учащийся по очной форме обучения до двадцати трех лет в случае, если у родителей (усыновителей) прекращено право на материнский капитал в установленных законом случаях.

То есть изначально только женщина, родившая или усыновившая детей, имеет право на получение материнского капитала. И только в случае прекращения права у нее, указанное право возникает у вышеперечисленных лиц.

Таким образом, право на получение материнского капитала зависит от:

- числа рожденных (усыновленных) детей («второго и последующего»);
- даты рождения (усыновления) детей («с 1 января 2007 года»);
- кровного либо социального родства;
- личности родителя (усыновителя) и т. д.

Материнский капитал должен использоваться лицами в строго определенных направлениях:

1) образование ребенка (детей);

2) приобретение жилья либо улучшение существующих условий проживания;

3) накопительная трудовая пенсия матери. [3]

Материнский капитал стал отправной точкой в улучшении демографической ситуации в стране. За семь лет, в течении которых производились выплаты семьям, рост рождаемости постепенно начал увеличиваться. По статистическим данным, в среднем каждый год увеличение рождаемости составляло примерно 60 тысяч человек, что превысило показатели за прошлые годы практически в полтора раза. Отразим рождаемость и смертность за период с 2007 года по 2014 год на рисунке 2.

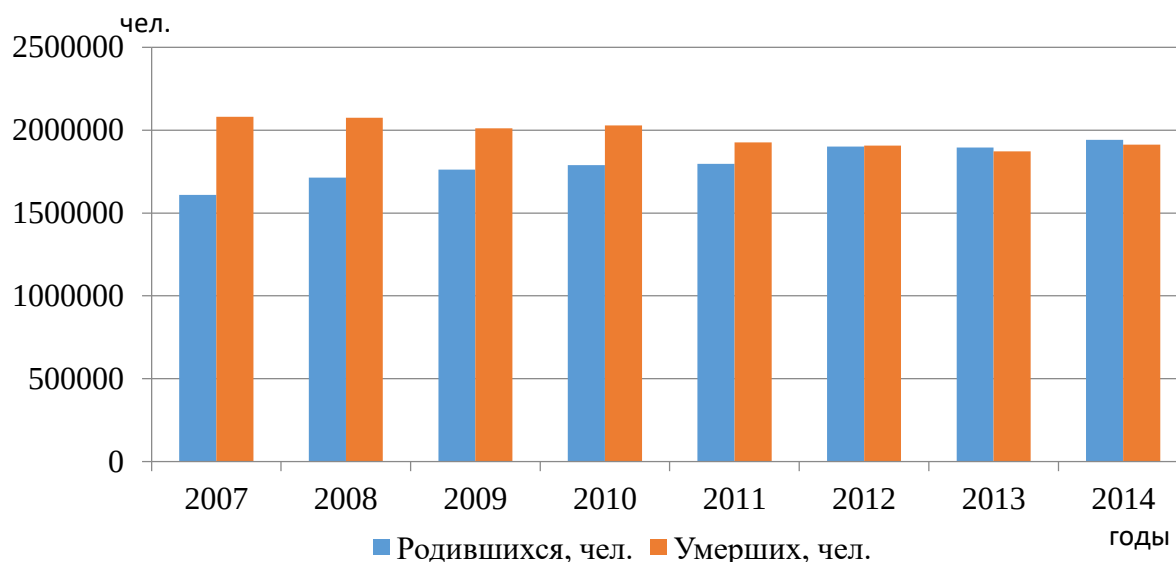


Рисунок 2 – Динамика рождаемости и смертности за 2007-2014 гг.

Эффективность введения выплат материнского капитала подтверждают статистические данные 2013 года, следуя которым, 6% семей решили родить второго ребенка (1,8 миллионов новорожденных), так как рассчитывали на выплату материнского капитала, который в дальнейшем поможет частично обеспечить ребенка.

Тот факт, что рождение ребенка приводит некоторые семьи к неудовлетворительному финансовому состоянию, обязывал государство увеличивать сумму выплат пропорционально нарастающей инфляции. С этой целью проводилась индексация материнского капитала с самого начала, но именно в 2016 году было принято решение об отмене индексации данного вида субсидии.

За период с 2007 по 2016 год величина материнского капитала возросла более чем на 80%, то есть с 250000 рублей до 453026 рублей. Данную динамику и параметры индексации материнского капитала мы можем проследить в таблице 1, представленной ниже.

Таблица 1 – Динамика индексации материнского капитала

Год	Процентный рост капитала	Коэффициент индексации	Сумма (руб.)
2007	—	1,000	250000
2008	10,5	1,105	276250
2009	13	1,13	312162
2010	10	1,1	343378
2011	6,5	1,065	365698
2012	6	1,06	387640
2013	5,5	1,055	408960

2014	5	1,05	429408
2015	5,5	1,055	453026
2016	0	1,0	453026

Существенным минусом индексации является то, что реальный уровень инфляции гораздо выше прогнозного, что влечет за собой ежегодную потерю покупательной способности материнского капитала.

На сегодняшний день остается нерешенным вопрос о правовом режиме материнского при разделе имущества вследствие развода. В этом контексте не затронута проблема того, что сертификат выдается на имя матери, но при расторжении брака суд может принять решение оставить детей с отцом. В таких случаях мужчина не может претендовать на материнский капитал. Необходимо внести в законодательство поправку, которая бы гласила о том, что материнский капитал является средством поддержки для семьи в целом, а не только для женщины. Тогда право на данную форму субсидии будет принадлежать тому из родителей, с кем проживают дети.

Несмотря на трудности стимулирования российских семей к рождаемости большего количества детей, данная поддержка в виде перечислений денежных средств производится не только из федерального бюджета, но и из региональных. Программа регионального материнского капитала в Краснодарском крае действует с 1 января 2011 года в качестве поддержки семей региона, принявших решение о рождении (усыновлении) третьего и последующих детей. Его размер составляет 100 000 рублей.

Использованные источники:

1. Гонгало Б.М. Семейное право / Б.М. Гонгало, П.В. Крашенинников. - М.: Статут, 2016. – 302 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей"

Филиппский Д.А.
магистрант
направление подготовки «Экономика»
Южный институт менеджмента
Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация статьи: Рассматривается исторический опыт предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствует о значительной его роли в экономическом развитии, тогда как в России этот сектор экономики находится в начале своего пути.

Ключевые слова: инфраструктура, государственная поддержка, предпринимательство, рыночная экономика, сектор экономики

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF STATE SUPPORT PREDPRINIMATELSTVAV KRASNODAR TERRITORY

Abstract Article : The historical experience of business in countries with developed market economies shows its significant role in the economy - logarithmic development , whereas in Russia this sector is in the beginning of his career .

Keywords : infrastructure , government support , entrepreneur ion , the market economy , economic sector

Каждый гражданин совершеннолетнего возраста имеет право заниматься предпринимательской деятельностью, используя свои способности и свое имущество с целью получения прибыли и иных выгод в соответствии с правилами Конституции Российской Федерации (ч.1 ст.34) [1]. Для осуществления такой деятельности граждане должны зарегистрироваться в налоговых органах по месту жительства. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в Краснодарском крае опирается на законодательство Российской Федерации и региональные нормативно-правовые документы, в которых изложены основные принципы развития бизнеса.

Исторический опыт предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствует о значительной его роли в экономическом развитии, тогда как в России этот сектор экономики находится в начале своего пути. Одним из условий успешного функционирования предпринимательства во всем мире принято считать систему государственной поддержки бизнеса на всех уровнях. Оценка разработанных мер поддержки малого и среднего бизнеса российским законодательством свидетельствуют об их большом количестве, которые, часто имеют больше декларативный, чем практический характер.

В Краснодарском крае с целью реализации государственной политики в вопросах поддержки предпринимательства создана обширная законодательная база, способствующая развитию, прежде всего, субъектов малого и среднего бизнеса. Особую озабоченность властных структур края вызывает исполнение принятых решений.

Экономических субъектов малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае на конец 2015 г. насчитывалось 289,5 тысяч, где было занято более 601,1 тыс. чел. Оборот (выручка) на предприятиях малого и среднего бизнеса достигла 1754,4 млрд. руб., а инвестиции в основной капитал – 58,6 млрд. руб.[2]. Кроме того, функционировало предпринимателей без оформления юридического статуса - более 283 тыс. ед., где было занято более 35% населения [3]. Большинство предпринимателей занимаются торговой деятельностью, а также оказанием транспортных и риэлтерских услуг. Из общего количества экономических субъектов малого и среднего бизнеса на

долю малых приходилось 8383 малых предприятия (без микропредприятий), из которых 29,1 % занимались оптовой и розничной торговлей, 18,0 % - операциями с недвижимостью и арендой имущества. Их оборот (выручка) составил 631,9 млрд. руб. На этих малых предприятиях численность работающих достигла 223,2 тыс. чел., а инвестиции в основной капитал вложены в объеме 20,0 млрд. руб.[3].

Однако в структуре регионального валового продукта доля предпринимательства еще мала, и одной из причин, следует признать недостаточную государственную поддержку малого бизнеса, хотя руководство страны и края уделяет этим вопросам большое внимание.

Оказанием государственной поддержки предпринимательству занимается большое количество организаций, различных центров, фондов, которые в совокупности можно назвать инфраструктурой. Условия и порядок оказания помощи малым предприятиям установлены российским законодательством, но на региональном и муниципальном уровне могут дополняться, расширяться. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в Краснодарском крае в систематизированном виде представлена на рисунке 1.

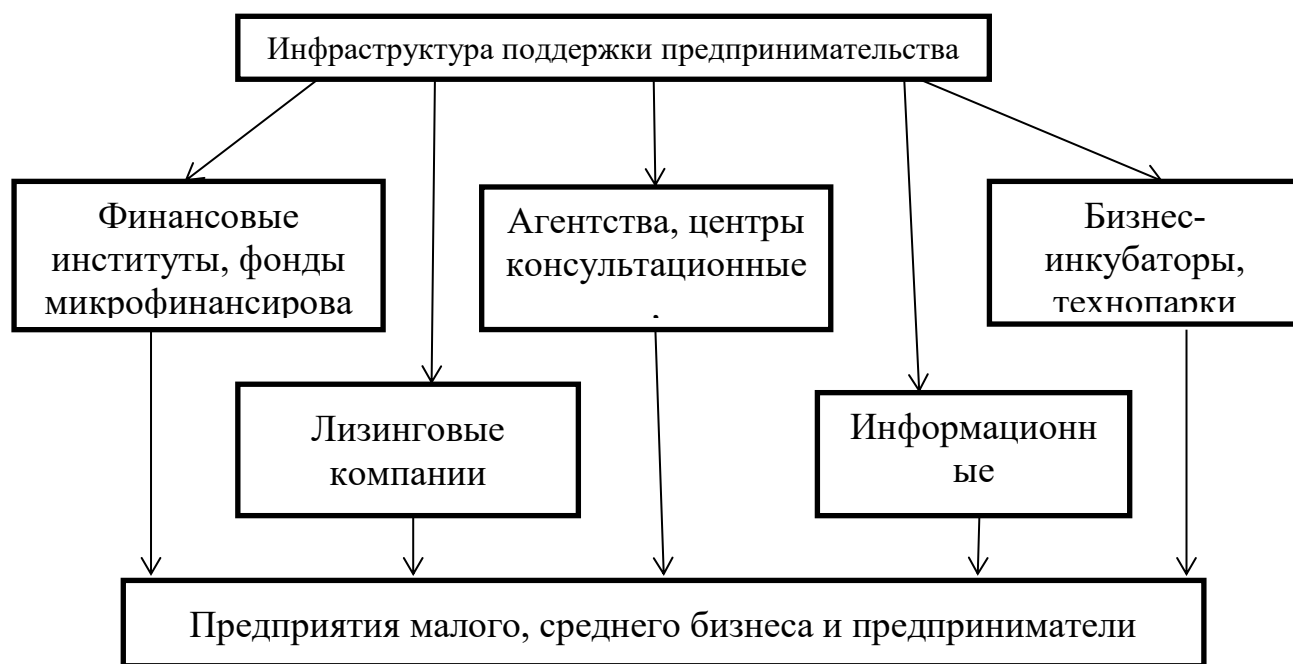


Рисунок 1- Инфраструктура поддержки предпринимательства в Краснодарском крае

Финансовую помощь субъектам малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае оказывают через предоставление микрозаймов, гарантий, софинансирование и др. За счет краевого бюджета в 2015 г. оказано было помощи на 568 субъектам на сумму 294,5 млн. руб. Фонд микрофинансирования выделил предпринимателям 320 займов на 242,2 млн. руб., что по сравнению с предыдущим годом больше в 3,7 раза [2].

Бизнес-инкубаторы, технопарки оказывают помощь предпринимателям

в подборе помещений, земельных участков, оборудования. Лизинговые компании приобретают объекты основных средств в лизинг, что в условиях финансового кризиса более выгодно, чем приобретение в кредит.

Различные агентства, центры развития предпринимательства предоставляют предприятиям малого и среднего бизнеса, предпринимателям консультационные и образовательные услуги, проводят тематические выставки, обучают персонал. Бизнес-инкубаторы занимаются вопросами передачи в аренду (лизинг) государственного и муниципального имущества предпринимателям, но не более, чем на три года. При этом в частную собственность предпринимателям имущество не передается.

Информационные услуги субъектам малого и среднего бизнеса оказывают, применяя информационные и телекоммуникационные системы, с помощью которых все заинтересованные лица могут получать информационные услуги по вопросам инфраструктуры поддержки предпринимательства на соответствующем сайте департамента администрации края (www.mbkuban.ru), где только в прошедшем году было зарегистрировано 191954 просмотров.

На оказание государственной помощи субъектам малого и среднего бизнеса, предусмотренных в региональных и муниципальных программах за счет средств федерального и краевого бюджетов в 2015 г. было выделено 618,8 млн. руб., что в 1,6 раза больше, чем было в 2014 г.[2]. Сумма средств, выделенных на поддержку малого и среднего бизнеса, в расчете на одно предприятие составило в 2015 г. 2137 руб., а в расчете на одного работника, занятого в этом бизнесе – 1029 руб. Инновации в деятельность экономических субъектов малого и среднего бизнеса в расчете на предприятие составляли 202,5 тыс. руб., а на одного работающего – 97,5 тыс. руб. На наш взгляд, уровень такой поддержки экономических субъектов малого и среднего бизнеса не позволяет стабильно развиваться, внедрять инновационные и информационные технологии.

Отсюда следует, что вышеперечисленные направления поддержки малого и среднего бизнеса, требуют дальнейшего совершенствования и углубления, чтобы эффект от их оказания был более заметен, и способствовал дальнейшему развитию экономических субъектов. На наш взгляд, совершенствование государственной поддержки малого и среднего бизнеса должно осуществляться по направлениям:

1. Упрощение системы налогообложения бизнеса путем устранения требований бухгалтерского и налогового учета деятельности предприятий, замены множества налогов на один универсальный налог от оборота.

2. Расширение участия малого бизнеса в выполнении государственных заказов на поставки продукции, товара и услуг для государственных и муниципальных нужд.

3. Проведение постоянного мониторинга инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса с целью обеспечения максимальной эффективности принимаемых мер поддержки.

4. Разработка дополнительных мер поддержки бизнеса, занятого в социальной сфере, где важна не экономическая, а социальная эффективность деятельности.

5. Разработка дополнительных мер поддержки молодежного бизнеса, с целью устранения безработицы в молодежной среде.

6. Создание регионального и муниципальных центров кластерного типа по организации всех видов поддержки предпринимательства.

Использованные источники:

1. Конституции Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) с учетом поправок, внесенных законодательством РФ по состоянию на 21.07.2014 г.

2. Отчет о реализации в 2015 году Плана мероприятий «дорожной карты» развития малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2015-2018 годы www.mbkuban.ru (дата обращения 28.03.2016 г.).

3. Зезюлин Г. Большие задачи малого бизнеса // Краснодарские известия, - 27 июня 2015 г. – с. 3.

*Филиппский Д.А.
магистрант
направление подготовки «Экономика»
Южный институт менеджмента
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация статьи: Рассматривается возникновение конфликта интересов: каждый предприниматель хотел бы платить налогов поменьше, а для государства необходим рост налоговых поступлений. Отсюда вытекает объективная необходимость оптимизации налоговой системы, чтобы и предприниматель, и государство были довольны

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, налогообложение, государство, конфликт интересов, оптимизация налоговой системы

ASSESSMENT OF THE TAX BURDEN OF SMALL BUSINESS

Article Abstract : We consider a conflict of interest : every entrepreneur would like to pay taxes is less, and the state needs to increase tax revenues . Hence the need to optimize the objective of the tax system , so that the entrepreneur and the state have been satisfied

Keywords : small business , entrepreneurship , taxation , government , conflicts of interest , the optimization of the tax system

В условиях финансового кризиса налогообложение малого бизнеса является сдерживающим фактором в его дальнейшем развитии. Возникает конфликт интересов: каждый предприниматель хотел бы платить налогов поменьше, а для государства необходим рост налоговых поступлений.

Отсюда вытекает объективная необходимость оптимизации налоговой системы, чтобы и предприниматель, и государство были довольны.

В сфере малого бизнеса Краснодарского края занято более 35 % численности трудоспособного населения [1]. Но не у каждого желающего заниматься предпринимательством, есть стартовый капитал в достаточном количестве. Проводимая государственная поддержка малого предпринимательства, на наш взгляд, часто неэффективна, незначительна и недостаточна.

Оценка применения существующих налоговых режимов в малом бизнесе свидетельствует, что специальные налоговые режимы, направленные на развитие предпринимательства, не выполняют возложенные функции, поскольку в них все еще имеются спорные моменты, которые непонятны налогоплательщикам и усложняют расчеты налогов.

Создание простого понятного налогообложения деятельности малого бизнеса должно способствовать снижению расходов на ведение бухгалтерского и налогового учета и составлению отчетности, уменьшению налогового бремени и капитализировать прибыль.

Следует добавить, что в настоящее время в России вся система налогообложения очень сложная, громоздкая, имеется много противоречий и разночтений в нормативно-правовых документах. Поэтому налоговая политика в отношении субъектов малого предпринимательства должна быть существенно изменена. Поскольку налоговая система является важным финансовым инструментом, регулирующим межбюджетные и социальные отношения, то она должна стимулировать наращивание предпринимательства, что в свою очередь, будет способствовать росту финансовых поступлений в государственный и муниципальные бюджеты.

Поддержка малого бизнеса через налоговое администрирование в мировой практике достаточно распространенное явление. Некоторые инструменты, из применяемых в странах с развитой рыночной экономикой, уже внедряются в налоговую систему России. К ним можно отнести: специальные налоговые режимы, предоставление налоговых каникул, снижение налоговых ставок, налоговые кредиты и др. Однако четкой системы применения таких инструментов нет, что затрудняет их применение в предпринимательской среде. Кроме того, налоговые инструменты должны постоянно корректироваться и совершенствоваться с целью решения государственных задач по развитию отдельных отраслей, регионов, территорий.

Многие предприниматели считают, что действующая налоговая система тяжела для малого бизнеса. В экономической литературе применяются различные способы определения налоговой нагрузки организаций. Некоторые экономисты предлагают использовать при расчете налоговой нагрузки добавленную стоимость, другие – вновь созданную стоимость. На наш взгляд, для оценки налогового бремени по малым предприятиям разной специализации все же должен быть один критерий,

который бы отражал единый источник уплаты налогов и платежей во внебюджетные социальные фонды.

В соответствии с методикой, разработанной Минфином России, уровень налоговой нагрузки определяется отношением всех начисленных (а не только оплаченных) налогов и взносов к выручке (включая прочие доходы)[2]. Эта методика проста в применении и поэтому применяется чаще других, хотя и не учитывает отраслевых особенностей и структуру налоговых платежей. Налоговая нагрузка, исчисленная по этой методике, больше характеризует налогоёмкость деятельности организации, чем является показателем бремени.

Заслуживает внимания методика расчета налоговой нагрузки через показатели абсолютной и относительной нагрузки [3]. Абсолютная налоговая нагрузка - это налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, то есть абсолютная величина налоговых обязательств организации. Но чтобы оценить уровень налоговой нагрузки, следует исчислить ее величину по отношению к источнику их уплаты, т.е. относительную нагрузку. В качестве источника уплаты налогов можно применять вновь созданную стоимость, добавочную стоимость и др.

Вновь созданную стоимость в организации можно исчислить по формулам: $VCC = B - M3 - A + PD - PR$ или $VCC = OT + NP + VP + P$, где VCC - вновь созданная стоимость; B - выручка от продаж (с учетом НДС); M3 - материальные затраты; A - амортизация; PD - прочие доходы; PR - прочие расходы (без налоговых платежей); OT - оплата труда; NP - налоговые платежи; VP - платежи во внебюджетные фонды; P - прибыль организации.

В этом случае относительная налоговая нагрузка (ОНН) определяется по формуле: $ОНН = (АНН / VCC) \times 100\%$, где АНН – абсолютная налоговая нагрузка. Однако при такой методике расчета на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги и размеры организации. Кроме того, на налоговую нагрузку не оказывают влияние ни фондоотдача основных средств, ни материалоемкость производимой продукции, ни численность занятого персонала.

Проведем расчет налоговой нагрузки по некоторым малым предприятиям, имеющим различные виды деятельности: ООО «Фортуна» - оказывает транспортные услуги, ООО «Тэкос» занимается оказанием услуг по водоотведению, а ООО «Стальоптторг» - осуществляет оптовую торговлю металлопрокатом. Ниже приведены основные экономические показатели деятельности этих малых предприятий. Выручка от продаж (включая НДС) в ООО «Стальоптторг» составила 440 млн. руб., что больше выручки в ООО «Тэкос» в 5,7 раза, и в 14 раз – чем в ООО «Фортуна». При этом численность персонала на предприятиях различная, как и налоговые платежи.

Таблица 1- Основные экономические показатели деятельности предприятий в среднем за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	ООО «Фортуна»	ООО «Тэкос»	ООО «Стальоптторг»

Выручка с НДС	31445	77044	440081
В т. ч. НДС	4797	11752	67131
Прибыль до налогообложения	888	7031	6661
Налог на прибыль	222	1387	1658
Среднесписочная численность персонала, чел.	53	70	34
Фонд оплаты труда	12740	16200	7292
Отчисления во внебюджетные социальные фонды	3822	4858	2186
Налоговые платежи, всего	282	3485	6385

Вновь созданная стоимость в ООО «Тэкос» оказалась выше, чем в других на других предприятиях, хотя абсолютная налоговая нагрузка меньше, чем в ООО «Стальоптторг».

Таблица 2 – Налоговая нагрузка предприятий в среднем за 2013-2015 гг.

Показатель	ООО «Фортуна»	ООО «Тэкос»	ООО «Стальоптторг»
Вновь созданная стоимость, тыс. руб.	17852	31714	22610
Абсолютная налоговая нагрузка (совокупные налоговые платежи), тыс. руб.	4289	8484	8657
Относительная налоговая нагрузка, %	24,0	26,8	38,9
Абсолютная налоговая нагрузка к выручке от продаж, %	16,1	13,0	2,3

Относительная налоговая нагрузка, рассчитанная как частное от деления общей суммы налоговых платежей и отчислений во внебюджетные социальные фонды (совокупные налоговые платежи), к вновь созданной продукции в ООО «Стальоптторг» составила в среднем за анализируемый период 38,9 %, что выше, чем в ООО «Тэкос» и ООО «Фортуна».

Более четверти вновь созданной продукции анализируемые малые предприятия перечисляли в бюджет в виде совокупных налоговых платежей за 2012-2014 гг., не считая сумму налога на доходы физических лиц с заработной платы - 13,0 %. Следует заметить, что ставка налога на доходы физических лиц в странах развитого рынка существенно отклоняется от ставки в России: например, в Японии она составляет 6,8 %, Франции – 9,9 %.

Если же применить методику расчета налоговой нагрузки Минфина России, то самая высокая оказалась в ООО «Фортуна» - 16,1 %, а в ООО «Стальоптторг» - самая низкая. Отсюда применение различных способов расчета налоговой нагрузки дает разные результаты, и это должны учитывать

при планировании и налоговом администрировании предприятий малого бизнеса.

Для предпринимателей можно установить, например, единый налог на деятельность на уровне 15 % от добавленной стоимости, то суммы налогов в среднем за три года сложились бы так: ООО «Фортуна» -17,8 тыс. руб., ООО «Тэкос» - 1588,2 тыс. руб., ООО «Стальоптторг» - 3914,3 тыс. руб.

Анализ мирового опыта аналогообложения свидетельствуют, что для оптимальной налоговой нагрузки сумма начисленных налогов не должна быть более 30-40 % от дохода [4]. Но сравнивать размер налоговой нагрузки малого бизнеса в нашей стране с зарубежной практикой неправомерно, поскольку уровень социальной защищенности граждан, стабильность экономики и налоговой политики у нас значительно ниже.

Следовательно, для снижения налоговой нагрузки необходимо государственным органам власти совместно с общественными организациями предпринимателей разработать соответствующие предложения и ввести их в налоговое законодательство. Система налогообложения должна быть понятна предпринимателям, проста в расчетах, и не требовала больших затрат на ведение как бухгалтерского, так и налогового учета. Это позволило бы решить ряд проблем, стоящих перед малым бизнесом.

Использованные источники:

1. Зезюлин Г. Большие задачи малого бизнеса // Краснодарские известия, - 27 июня 2015 г. – с. 3.
2. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок"
3. Методы определения и расчет налоговой нагрузки предприятия // www.pnalog.ru
4. Пасько О.П. Определение налоговой нагрузки на организацию // www.nalvest.ru

Филиппский Д.А.
магистрант
направление подготовки «Экономика»
Южный институт менеджмента
Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ, КАК УСЛОВИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация статьи: Рассматривается развитие предпринимательства определяются экономические интересы – при производстве продукции и оказании услуг потребителям владельцы бизнеса хотят получать достойную отдачу на вложенный капитал. Однако часть своих доходов малый и средний бизнес должен отдавать государству в виде налогов и сборов

Ключевые слова: конкуренция, предпринимательство, малый бизнес, рыночная экономика, организация, развитие региона

DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE BUSINESS ENVIRONMENT, AS A CONDITION OF FUNCTIONING OF SMALL BUSINESS

Abstract Article: The development of entrepreneurship determined economic interests - in the manufacture of products and provision of services to consumers, business owners want to get a decent return on investment. However, part of their income, small and medium business should be given to the state in taxes and SRB-ditch

Keywords: competition, enterprise, small business, the market economy, the organization, the region's development

В развитой рыночной экономике каждый функционирующий субъект хозяйствования должен постоянно следить за своей конкурентоспособностью и своевременно корректировать ее стратегию. Чтобы выдержать конкуренцию в предпринимательской среде руководство организации должно направлять свои усилия на повышение качества производимой продукции или услуг, снижать производственные затраты, добиваться роста производительности труда, внедрять инновации и инвестиции в производственный процесс.

Конкуренция является одним из инструментов рыночной экономики, направленной на стабильное развитие региона, муниципалитета, организации.

В законодательстве о конкуренции этой категории дано определение, включающее соперничество экономических субъектов с ограничением возможности каждого оказывать влияние в одностороннем порядке на условия обращения товаров и услуг [1].

Многие ученые экономисты проблеме конкуренции в своих научных трудах уделяют большое внимание, но их мнения разнополярные, поскольку понятие конкурентоспособности является сложной экономической категорией. Одни авторы считают конкуренцию, как соперничество за получение каких-либо преимуществ, другие авторы – конкуренцию признают, как совместное движение участников рынка к достижению определенных целей [2]. Не менее важным инструментом рыночной экономики является развитие предпринимательства, которое повышает конкурентоспособность товаров и услуг, способствует росту валового национального продукта, благоприятно воздействует на занятость населения и снижение социальной напряженности в обществе.

Развитие предпринимательства определяется экономическим интересом –при производстве продукции и оказании услуг потребителям владельцы бизнеса хотят получать достойную отдачу на вложенный капитал. Однако часть своих доходов малый и средний бизнес должен отдавать государству в виде налогов и сборов. Отсюда бизнес будет успешно развиваться, если будет достигнут равновесный компромисс с государством.

Экономических субъектов малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае на конец 2015 г. насчитывалось 289,5 тысяч, где было занято более 601,1 тыс. чел. Оборот (выручка) на предприятиях малого и среднего бизнеса

достигла 1754,4 млрд. руб., а инвестиции в основной капитал – 58,6 млрд. руб. Кроме того, функционировало предпринимателей без оформления юридического статуса - более 283 тыс. ед., где было занято более 35% населения [3]. Большинство предпринимателей занимаются торговой деятельностью, а также оказанием транспортных и риэлтерских услуг. Из общего количества экономических субъектов малого и среднего бизнеса на долю малых приходилось 8383 малых предприятия (без микропредприятий), из которых 29,1 % занимались оптовой и розничной торговлей, 18,0 % - операциями с недвижимостью и арендой имущества. Их оборот (выручка) составил 631,9 млрд. руб.[3]. На этих малых предприятиях численность работающих достигла 223,2 тыс. чел., а инвестиции в основной капитал вложены в объеме 20,0 млрд. руб. [4].

Однако в структуре регионального валового продукта доля предпринимательства еще мала, и одной из причин, следует признать недостаточную государственную поддержку малого бизнеса, хотя руководство страны и края уделяет этим вопросам большое внимание.

Развитие малого и среднего бизнеса, как направление повышения конкуренции в предпринимательской среде организаций имеет свои отличия от крупных предприятий. Прежде всего, это низкий уровень обеспеченности материальными и финансовыми ресурсами, но высокая гибкость и адаптация к внешней среде. Проведем стратегический SWOT-анализ развития малого и среднего бизнеса, как направление повышения конкуренции в предпринимательской среде торговых организаций Краснодарского края.

Основная цель проведения SWOT – анализа заключается в выявлении конкурентных преимуществ малых предприятий на примере розничной торговли, наиболее привлекательной сфере деятельности предпринимателей.

Результаты стратегического SWOT – анализа развития малого и среднего бизнеса, как направление повышения конкуренции в предпринимательской среде торговых организаций Краснодарского края представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты SWOT – анализа развития малого и среднего бизнеса в конкурентной среде

<i>Использование сильных сторон (S)</i>	<i>Учет слабых сторон, препятствующих развитию (W)</i>
1. Гибкая реакция на быстро меняющийся спрос 2. Небольшой стартовый капитал 3. Меньшие сроки капитального строительства 4. Быстрая оборачиваемость средств. 5. Оперативный режим управления 6. Быстрая адаптация к внешним воздействиям и местным условиям 7. Меньшая стоимость создания рабочих мест 8. Снижение уровня безработицы 9. Надежный источник бюджетных поступлений	1. Недостаток финансовых ресурсов 2. Ограниченный (локально) рынок 3. Ограниченные перспективы роста 4. Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры 5. Отсутствие влиятельной поддержки 6. Нестабильность малого предприятия по сравнению со средними и крупными предприятиями

10. Создание конкурентной среды	
<i>ST - какие сильные стороны необходимо сохранять для предотвращения(О)</i>	<i>WT - как предотвратить кризисные явления, вызванных проявлением слабых сторон в условиях действия соответствующих угроз (Т)</i>
1. Рост до уровня крупного бизнеса 2. Прочная ниша на «своем» рынке 3. Творческая самореализация	1. Быстрота полного разорения 2. Легкость проникновения конкурента в эту нишу 3. Уязвимость перед попытками силового давления 4. Авторитарный менеджмент

Главным критерием при разработке мероприятий по дальнейшему развитию конкуренции в предпринимательской среде следует признать особенности ведения малого бизнеса. Однако ограниченность производственных ресурсов не позволяет малым предприятиям использовать обширный спектр сильных сторон в развитии конкуренции.

Отсюда повышение конкурентоспособности предприятий малого бизнеса должно осуществляться через решение следующих проблем:

- сохранение и постоянное развитие сильных сторон развития малого бизнеса;
- ускорение оборачиваемости собственного и привлеченного капитала;
- возможность получения недорогих кредитных ресурсов с государственной финансовой поддержкой по процентам и возврату;
- устранение административного давления и неформальных преференций на региональном и муниципальном уровнях;
- облегчение доступа малых предприятий в выполнении заказа на закупки продукции, товара, работ, услуг для региональных и муниципальных нужд;
- оптимизация налогового администрирования, упрощение системы налогообложения, предоставление налоговых каникул малым предприятиям;
- недопущение необоснованных проверок контролирующими органами деятельности малых предприятий.

Усиление роли малого бизнеса в экономике края будет способствовать росту валового регионального продукта, развитию импортозамещения товаров и сглаживанию негативных последствий экономического кризиса.

Использованные источники:

1. О защите конкуренции. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ с доп.
2. Методические основы оценки конкурентоспособности в малом бизнесе с целью ее повышения / Под общ.ред. В.А. Романова. - Шахты (Ростовская обл.): Изд-во ЮРГУЭС, 2015. - 158 с.
3. Отчет о реализации в 2015 году Плана мероприятий «дорожной карты» развития малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2015-2018 годы www.mbkuban.ru (дата обращения 28.03.2016 г.).
4. Зезюлин Г. Большие задачи малого бизнеса // Краснодарские известия, - 27 июня 2015 г. – с. 3.

Филиппский Д.А.
магистрант
направление подготовки «Экономика»
Южный институт менеджмента
Россия, г. Краснодар

РАСШИРЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация статьи: Рассматривается одна из насущных задач, которую следует признать повышение доступности кредитных ресурсов для предпринимателей, путем расширения деятельности созданных ранее фондов микрофинансирования и гарантийных фондов, а также через ускорение применения современных кредитных инструментов: лизинга, франчайзинга и др.

Ключевые слова: франчайзинг, малый бизнес, кредитные ресурсы, развитие бизнеса, кредитные инструменты, лизинг

EXPANSION OF ECONOMIC INSTRUMENTS REGULATION AND SMALL BUSINESS SUPPORT

Abstract Article: The one of the urgent tasks that should be at-the-know increasing the availability of credit resources for entrepreneurs, by dis-expansion activities previously created microfinance funds and guarantee funds, and through the acceleration of the use of modern credit instruments: leasing, franchising and others.

Tags: franchise, small business loans, business development, credit facilities, leasing

Дальнейшему развитию малого бизнеса в Краснодарском крае властные структуры уделяют постоянное внимание и поддержку. Предоставляются льготы по оплате за арендованное имущество и земельные участки, тем субъектам малого бизнеса, которые занимаются социально значимыми видами деятельности. Упрощено выделение земель под строительство

павильонов и киосков для осуществления торговой и иной деятельности.

Однако, как свидетельствует оценка функционирования субъектов малого бизнеса, экономические инструменты их государственной поддержки еще не достаточны, и требуют расширения применения. Для этого, на наш взгляд, необходимо сосредоточить усилия региональных и муниципальных органов власти на координацию мер по поддержке малого бизнеса. Это позволит проанализировать совокупность разработанных ранее мероприятий, выявить недействующие из них, и наметить первоочередные меры поддержки предпринимательства.

Одной из насущных задач следует признать повышение доступности кредитных ресурсов для предпринимателей, путем расширения деятельности созданных ранее фондов микрофинансирования и гарантийных фондов, а также через ускорение применения современных кредитных инструментов: лизинга, франчайзинга и др.

В условиях нынешнего финансового кризиса встает проблема сокращения издержек производства и обращения малыми предприятиями, где аренда и стоимость недвижимости еще долго будет оставаться значимым фактором. Отсюда одной из мер поддержки бизнеса, становится снижение арендной платы за региональное или муниципальное имущество, переданное предпринимателям. Кроме того, следует смелее передавать в аренду имущество неэффективных или неплатежеспособных организаций с целью имущественной поддержки малого бизнеса.

Продекларированная российским и региональным законодательством информационная поддержка предпринимательства в крае еще не отвечает требованиям текущего дня[1]. Предприниматель часто не может получить деловую информацию о состоянии рынка, занятых в нем сегментах, о конкурентах, о действующих правилах налогообложения и др. Каждый гражданин, желающий заняться предпринимательством, должен знать, куда ему обратиться, чтобы получить исчерпывающую информацию и консультацию: о предполагаемом виде деятельности, о порядке открытия предприятия, о технологии производства продукции, о системе налогообложения и кредитования и др. Это будет способствовать развитию малого бизнеса и снижению предпринимательского риска.

О сложной и запутанной системе налогообложения малого бизнеса уже давно говорят предприниматели и экономисты, но изменить основы налогового законодательства практически невозможно. Ежегодно в Налоговый кодекс Российской Федерации вносится множество изменений и дополнений, за которыми предпринимателю без экономического образования трудно уследить, и тем более применить. Постоянные изменения коэффициентов-дефляторов по объему выручки по применению специальных налоговых режимов малыми предприятиями (упрощенка, вмененка, патентная система и др.), требуют наличия в штате квалифицированных бухгалтеров и экономистов. Налоговая нагрузка малого бизнеса доходит до 40 % от выручки, что, по мнению многих предпринимателей слишком велико.

Налоговое администрирование должно предоставлять отдельные налоговые послабления для впервые созданных предприятий, для предприятий социальной сферы, временно освобождать от налогов на прибыль, на имущество, земельного налога. Освободить такие предприятия от любых выездных проверок в первые три года и др. Разработать и внедрить в систему налогообложения единый налог на деятельность взамен применяемых нескольких, что явится стимулирующим фактором к развитию предпринимательства и сокращению теневого бизнеса.

Теперь уже стало очевидным, что развитие бизнеса невозможно без наличия у предпринимателя соответствующих знаний и квалификации. По данным социологических опросов только 20-30 % руководителей имеют специальное профессиональное образование. Остальные руководители действуют по интуиции, своему наитию, методом проб и ошибок, что, конечно же, тормозит развитие малого бизнеса. Такая ситуация не способствует внедрению инноваций и инвестиций в деятельность своего предприятия. Отсюда встает вопрос о создании бизнес-инкубаторов с краткосрочным обучением предпринимателей основам экономики, хозяйственному праву, налоговому законодательству и др.

Поддержка предпринимательства на федеральном и региональном уровне приобретает особую значимость в условиях продолжающегося финансового кризиса. Разрабатываемые мероприятия по поддержке малого бизнеса не всегда приносят результаты, на которые были нацелены программы господдержки.

В Краснодарском крае принята антикризисная программа, направленная на поддержку предпринимательства, но, к сожалению, финансовые средства на поддержку невелики. В этих условиях к поддержке предпринимательства нужен иной подход с целью минимизации потерь от кризисных явлений. Прежде всего, необходимо повысить доступность кредитов и больше оказывать имущественную поддержку.

Особую значимость с настоящее время приобретает проблема участия субъектов малого бизнеса в государственных закупках продукции, товара, работ и услуг. В соответствии с действующим законодательством по размещению госзаказа доля малого бизнеса должна быть не менее 20 % от общих объемов поставок, однако по факту эта доля очень мала.

За последние три года количество торгов с участием субъектов малого предпринимательства в целом по России увеличилось незначительно, а количество аукционов – в почти в 2 раза. За это время стоимость заключенных контрактов выросла на 26,5 %, но в общем количестве мероприятий, проведенных с участием субъектов малого предпринимательства составило незначительную долю - лишь 3,7 %. Анализ структуры стоимости контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства, показал, что наибольшая доля принадлежит региональному уровню – 44,3 %, затем муниципальным органам власти – 31,4 % и обеспечению федеральных нужд - 24,3 % [2].

Отсюда следует, что участие малого бизнеса в проводимых торгах по госзаказам надо в разы увеличить путем создания базы данных специально для малых предприятий и повышения их информированности. С этой целью следует чаще проводить информационные мероприятия по разъяснению порядка участия в торгах, размещении котировок на товары, использования информации, размещенной на сайтах федеральных и региональных органов власти, по вопросам посвященным развитию малого бизнеса. Проводимая в стране программа импортозамещения, также должна способствовать востребованности продукции и товара, производимых малыми предприятиями.

Одним из негативных последствий финансового кризиса является высвобождение трудовых ресурсов вследствие сокращения объемов производства и продаж. Численность высвобожденных работников на муниципальном и региональном уровне следует направить на создание предприятий малого бизнеса, личных подсобных хозяйств, ремесленных мастерских, что позволит сократить безработицу и социальную напряженность в крае. При этом большое значение приобретает проблема доступности финансовых ресурсов, расширение бюджетной поддержки предпринимателей через софинансирование кредитования.

Таким образом, для развития предпринимательства, как в стране, так и в Краснодарском крае, разработаны и применяются ряд экономических инструментов поддержки, в т. ч. финансовая, информационная, имущественная и др. Однако эти меры пока не составляют систему и используются плохо, что резко снижает их эффективность.

Необходимо скоординировать усилия властных структур и представителей малого бизнеса, чтобы предпринимательство стало импульсом подъема отечественной экономики. Применение вышеизложенных рекомендаций будет способствовать повышению уровня предпринимательства, обеспечению потенциальной возможности организации перехода на новую ступень жизненного цикла.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ с доп.
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Стат.сб./ Росстат. - М., 2014. – 124 с.

Фролова Е.С.
студент 4 курса
инженерно-экономический факультет
Шишло С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории и маркетинга
Белорусский государственный технологический университет
Республика Беларусь, г. Минск

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

В статье дается определение понятия «логистический аутсорсинг», рассматриваются наиболее важные преимущества и недостатки использования аутсорсинга в логистике, уделяется внимание способам нивелирования недостатков от передачи логистики на аутсорсинг.

Ключевые слова: логистика, аутсорсинг, логистический провайдер, контрактная логистика, качество логистических услуг

С развитием логистики развивается и расширяется комплекс логистических операций. Теперь для получения конкурентных преимуществ от логистической деятельности поставщики товаров предпочитают использовать не только основные логистические операции, но и ряд дополнительных. Стандартный пакет логистических операций расширяется и включает уже не только грузоперевозку, складирование, таможенную очистку, но и такие услуги, как сопровождение грузов, маркировка товаров, консультирование, фрахтовые расчеты, IT-решения и др. Однако для эффективного выполнения данных операций компания-поставщик должна содержать штат компетентных логистов и постоянно инвестировать в развитие отдела логистики. На практике это неэффективно с точки зрения распределения приоритетов: логистика не является основной деятельностью, поэтому тратить на нее значительное количество ресурсов не целесообразно.

Именно поэтому все большее число предприятий отходит от самостоятельной логистики (1PL – First Party Logistics – односторонняя логистика) и применяет логистический аутсорсинг (2-5 PL – Second, Third, Fourth, Fifth Party Logistics) [1, с. 106]. Под логистическим аутсорсингом понимают передачу части логистических операций (фрагментарный аутсорсинг) или всего их комплекса (комплексный аутсорсинг) на выполнение сторонним организациям. Принципиальной особенностью аутсорсинга от других форм контрактного сотрудничества является, как правило, долгосрочная основа данного сотрудничества и гарантии ответственности исполнителя за выполнение переданных на сторону работ. [3 с. 722]

Важной причиной распространения аутсорсинга в логистике и появления логистических провайдеров (3PL, 4PL, 5PL) стало увеличение цепей поставок и усложнение системы взаимосвязей между элементами этих цепей. Как следствие, возникла необходимость в независимых посредниках,

которые бы эффективно координировали деятельность цепей поставок. В настоящее время среди логистических посредников можно выделить пять основных типов логистических провайдеров:

1. компании-перевозчики;
2. складские операторы;
3. брокерско-экспедиторские компании;
4. организации, деятельность которых связана с оптимизацией транспортных услуг и формированием отправок;
5. компании, организующие информационную поддержку логистики.

Использование логистического аутсорсинга имеет преимущества и недостатков. Аутсорсинг в логистике позволяет:

- сосредоточить ресурсы на одном виде деятельности, который представляет стратегическое преимущество данной компании;
- избавляет от необходимости найма дополнительных сотрудников для ведения логистической деятельности в том случае, если наблюдается рост бизнеса компании и происходит увеличение функциональных обязанностей персонала;
- сократить стоимость неосновных бизнес-процессов, если их экономический эффект отрицателен, а расходы на осуществление непропорционально увеличены;
- обеспечить удовлетворительный уровень логистического сервиса, в том случае, если существуют претензии к качеству работы собственным службам.

Использование логистического аутсорсинга эффективно и том случае, если у компании нет необходимого технического и административного опыта для осуществления необходимых логистических операций. [2, с. 132]

Недостатки аутсорсинга связаны с рисками для компании: утечки информации, оплата логистических услуг по завышенным ценам, отсутствие возможности воздействовать на процессы, переданные в ведение аутсорсеру. Кроме того, руководители предприятий зачастую отказываются от использования аутсорсинга из-за отсутствия расчетов, подтверждающих эффективность передачи логистических функций на сторону.

Действительно, в некоторых поставщики логистических услуг завышают цены и для предприятия предпочтительнее было бы вернуться к самообслуживанию. Но необходимо признать, что ведение логистической деятельности самостоятельно – это не только явные затраты, но и скрытые, связанные с организацией и обслуживанием данной деятельности: управление транспортировкой, обеспечение безопасности, эксплуатация транспортных средств, информационное обеспечение, налоги.

Распространено мнение, что риском в случае обращения к аутсорсингу может стать утечка конфиденциальной информации. Это может произойти в случае, если доступ к важным коммерческим данным не ограничен для

третьих лиц. Но необходимо учитывать, что логистические провайдеры, это, как правило, профессиональные компании, использующие эффективные методы работы и передовые информационные технологии для обработки и хранения данных. Кроме того, аутсорсинг традиционно ведется на основе долгосрочного сотрудничества. [3, с.723]

Что касается потери контроля над цепью поставок в случае передачи ее управления на аутсорсинг, то в данном случае решением проблемы могут стать информационные системы, связывающие данные обеих сторон. В этом случае происходит преобразование информации, поступающей из двух предприятий, в единый поток с целью совместного управления данным потоком.

Таким образом, можно сделать вывод, что при передаче логистических операций на аутсорсинг необходимо учесть все «за» и «против», поскольку это решение является не тактическим, а стратегическим. Прежде чем переходить к выбору поставщика логистических услуг, нужно исследовать внутренние бизнес-процессы предприятия, учесть все затраты на ведение логистической деятельности самостоятельно, определить стратегические виды деятельности.

Использованные источники:

1. Денисов С.Л. Логистика на аутсорсинг: как выбрать провайдера // Логистика сегодня. – 2013.- № 2 (56). – С. 106-108.
2. Курбанов А.Х. Актуальные проблемы логистического аутсорсинга // Транспортное дело в России. – 2011. - №7. – С. 132-134.
3. Логистика: Учебник (Полный курс МВА) / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под. ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.

Фролова Е.С.

студент 4 курса

инженерно-экономический факультет

Шишло С.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории и маркетинга

Белорусский государственный технологический университет

Республика Беларусь, г. Минск

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

В статье рассматривается сущность посредничества в логистике – в различных функциональных областях: транспорт, распределение и т.п. Приводятся объективные причины использования посреднических структур в цепи поставок, также функции, которые выполняют посредники в данных цепях. Рассматриваются виды посредников в логистике.

Ключевые слова: система распределения, логистическая система, логистическая цепь, посредник, посредническая деятельность.

Основой современного бизнеса является специализация –

превосходство одних перед другими в отдельных видах деятельности. Объективным обоснованием специализации служит экономия за счет эффекта масштаба: когда фирма специализируется на выполнении какой-то функции, она наращивает масштабы своей деятельности, что ведет к экономии операционных издержек. Рыночные структуры, которые способны приносить эффект экономии в деятельность других фирм за счет того, что умеют выполнять некоторые важные функции лучше других, называются посредническими.

Посредники в логистике – это компании, участвующие в продвижении материального и сопутствующих ему (финансовых и информационных) потоков от поставщиков до потребителей. Посредники активно задействованы в процессе аутсорсинга, т.е. могут выполнять любые бизнес-функции, которые не являются ключевыми для компании [1].

В цепях поставок можно выделить следующие основные группы посредников:

1. Логистические (транспортно-логистические) посредники – основная деятельность этих посредников связана с выполнением логистических функций и направлена на предоставление своим клиентам логистического сервиса. К этой группе относятся: транспортные компании, экспедиторские компании, таможенные брокеры, складские (терминальные) операторы и др.

2. Торговые посредники – группа посредников, занимающихся торгово-посреднической деятельностью: оптовые торговцы, дистрибьютеры, дилеры, комиссионеры, розничные торговцы и др. Их деятельность относится к сфере распределительной логистики.

3. Финансовые посредники – банки, кредитные, страховые и другие организации, предоставляющие предприятиям-производителям финансовые услуги и страхующие их от рисков, обусловленных куплей-продажей и движением товаров [2].

Посредники в цепях поставок выполняют следующие функции:

1) исследовательская работа (сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена);

2) функция стимулирования сбыта (создание и распространение коммуникаций о товаре);

3) установление контактов (налаживание и поддержание связей с потенциальными покупателями);

4) приспособление товаров под требования покупателей;

5) проведение переговоров (попытки согласования цен и прочих условий для последующего акта передачи собственности или владения);

6) организация товародвижения (транспортировка и складирование товара);

7) финансирование (изыскание и использование средств для покрытия издержек деятельности по доставке товара до потребителей);

8) принятие риска (принятие ее себя ответственности за доведение

товаров до конечных потребителей) [3].

Основными причинами, которые обуславливают использование торговых посредников при формировании логистических каналов и цепей являются:

1) управление потоковыми процессами на основе логистической концепции требует наличия определенных финансовых, материальных, квалификационных и других ресурсов;

2) формирование оптимальной структуры логистических каналов и цепей, а также дальнейшее ее совершенствование предполагает наличие знаний и опыта в области конъюнктуры рынка и структуры товарных потоков, методов реализации и способов распределения. [1].

Можно выделить следующие основные типы посредников в каналах распределения:

– дилеры (это оптовые, реже розничные посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Товар закупается ими по договору поставки.);

– дистрибьюторы (это оптовые и розничные посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет);

– комиссионеры (это оптовые и розничные посредники, которые проводят операции от своего имени и за счет производителя);

– агенты (посредники, которые выступают как представители или помощники других основных к нему лиц (принципала). Агент совершает сделки от имени и за счет принципала);

– брокеры (это посредники при заключении сделок, сводящие контрагенты) [4].

Поскольку посредники являются звеньями логистической системы, а ЗЛС, в свою очередь, являются образующими компонентами логистической цепи и играют исключительно важную роль в логистике, то изучение и выбор являются существенными вопросами логистической деятельности. Процедуре выбора посредника в логистике предшествует оценка целесообразности использования услуг сторонних организаций. Принятие одной из двух альтернатив – делать что-либо своими силами или покупать у других – основывается на результатах решения задачи «сделать или купить» – МОВ (Make or Buy) [2].

В качестве вывода необходимо отметить, что посреднические структуры являются звеньями логистической системы. Эти звенья помогают устранять длительные разрывы во времени, месте и праве собственности, отделяющие товары и услуги от тех, кто хотел бы ими воспользоваться. Именно поэтому изучение и выбор посредников – важные вопросы логистической деятельности.

Использованные источники:

1. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. – М.: Олимп-Бизнес.

2. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Вильямс, 2004. – 176с., гл.3, 4, 8.
3. Логистика: Учебник (Полный курс МВА) / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под. ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
4. Распределительная логистика: учеб. пособие/ Т.М. Розина. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.

Фролова Е.С.
студент 4 курса
инженерно-экономический факультет
Шишло С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории и маркетинга
Белорусский государственный технологический университет
Республика Беларусь, г. Минск

МЕТОДЫ ВЫБОРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

В статье рассматриваются методы выбора логистических посредников в системе распределения продукции. Анализ методов ведется в контексте теории принятия решений. Приводятся формулы для решения задач многокритериального выбора.

Ключевые слова: теория принятия решений, задача выбора, выбор логистического посредника, однокритериальные задачи выбора, многокритериальные задачи выбора.

Наличие большого количества логистических посредников на рынке означает возможность выбора и является важным резервом повышения эффективности процессов распределения продукции. Поэтому задача выбора посредников является наиболее распространенной для большинства функциональных логистик.

В теории принятия решений выделяют выбор разовый и повторный (повторяющийся). Большинство задач разового выбора при накоплении информации о его условиях, альтернативах может перейти в разряд повторного выбора. В логистике часть задач повторного выбора решается в режиме мониторинга [1].

Также выбор может быть однокритериальным и многокритериальным. Например, однокритериальным может быть выбор «делать или покупать», когда в качестве оцениваемого параметра будут затраты, которые должна понести фирма в том и другом случае; выбор размера оптимальной партии заказа – в качестве критерия выступают затраты на выполнение и хранение заказа, и т. д. [2]. Однако в большинстве случаев сравнение альтернатив приводит к необходимости их оценки по нескольким критериям. Многокритериальным может быть выбор способа перевозки, вида транспорта, маршрута, например, по критериям затрат, времени, риска и др.; выбор логистического посредника, например, по критериям стоимости услуг,

качества, времени выполнения работ, положению на рынке и пр.

Различают два основных подхода к решению задачи выбора посредника: аналитический и экспертный. Аналитический подход предполагает осуществление выбора с использованием формул, которые включают ряд параметров, характеризующих логистических посредников. Аналитический подход является универсальным, но входящие в него параметры логистических посредников могут потребовать экспертных методов оценки. Также получение аналитических зависимостей, включающих основные параметры посредников, является довольно трудоемкой задачей.

В основу экспертного подхода положены оценки специалистов-экспертов для параметров, характеризующих логистических посредников. Экспертный подход описывает процедуру получения интегральных оценок (рейтингов). Проблемные ситуации, для решения которой привлекается группа экспертов, обычно характеризуются недостатком или труднодоступностью информации, поэтому их невозможно формализовать с достаточной точностью [4].

Экспертный подход включает в себя следующие методы, наиболее часто используемые в задачах выбора логистических посредников:

- бально-рейтинговая оценка;
- метод анализа иерархий.

Метод анализа иерархий построен на попарном сравнении альтернативных решений по выбранным ключевым критериям и последующем выборе наилучшей альтернативы в каждом конкретном случае [2].

Перед решением задачи критерии необходимо привести к одной единице измерения (обычно к безразмерному виду), т. е. нормализовать. Существуют следующие способы решения многокритериальных задач:

1. Приведение многокритериальной задачи к однокритериальному виду. При разной степени важности критериев используется аддитивное свертывание, имеющее вид:

$$q(x) = \sum_{j=1}^n a_j q_j(x) \rightarrow \max, x \in D \quad \sum_{j=1}^n a_j = 1, a_j > 0, \quad (1)$$

где, a – коэффициент для j -го критерия.

В случае, если частные критерии имеют одинаковые весовые коэффициенты, т. е. равная важность, то решение находится методом равномерной оптимальности:

$$q(x) = \sum_{j=1}^n q_j(x) \rightarrow \max, x \in D \quad (2)$$

с помощью мультипликативного преобразования:

$$q(x) = \prod_{j=1}^n q_j(x) \rightarrow \max, x \in D \quad (3)$$

или минимаксного свертывания, соответствующего поиску решения по критерию Сэвиджа:

$$\max[\max q_j(x) - q_j(x)] \rightarrow \min \quad (4)$$

Если свернуть критерии в один не удастся, но при этом выделяется наиболее важный критерий, то задачу можно решить методом условной оптимизации как однокритериальную по приоритетному (главному) критерию, остальные критерии выступают как ограничения.

2. Решение задачи методом уступок в случае приоритетности одного из критериев. Суть метода уступок сводится к следующему:

- а) частные критерии упорядочиваются в порядке убывания;
- б) находится текущая альтернатива по лучшему критерию;
- с) определяется «уступка» – величина, на которую можно уменьшить значение самого важного критерия, чтобы за счет «уступки» попытаться увеличить значение следующего по важности критерия [3].

3. Метод «идеальной точки». Решения, которые имеют наилучшие значения хотя бы одного критерию, образуют множество Парето. Для решений, образующих это множество, улучшение значения одного критерия возможно только за счет ухудшения значения другого. Компромиссное решение находится путем определения «идеальной точки». Одним из способов определения «идеальной точки» является минимизация расстояния между наилучшей по всем критериям альтернативой и одной из точек на множестве Парето.

Непосредственный выбор посредников происходит в рамках моделей, иллюстрирующих вышеописанные методы:

1. доминантная модель. При выборе производитель исключает «худшего» посредника по какому-либо критерию (по цене, имиджу и др.).

2. модель ограничений. Производитель накладывает ограничения на определенные характеристики посредника (по идеалу) и исключает по этому принципу торговых посредников, которые не удовлетворяют «идеальным» требованиям;

3. разделительная модель – ориентирована на один какой-либо критерий, исходя из его значения делается выбор;

4. лексикографическая модель – посредники сначала отбираются по наиболее важному критерию, затем среди оставшихся – по критерию второй степени важности;

5. модель ожидаемой полезности – производитель оценивает значимость каждого критерия и степень присутствия данного признака у торгового посредника. Далее производится оценка значимости каждого критерия для данного производителя и степень его присутствия у торгового посредника.

6. модель идеального предпочтения, которая применяется в том случае, когда значимость признака не обязательно увеличивается с ростом его количественного значения [4].

Таким образом, задача выбора логистических посредников является

наиболее распространенной задачей функциональных логистик, а методы выбора основаны на теории принятия решений. В общем случае выбор метода определяется характером задачи – разовая или повторяющаяся, и количеством учитываемых критериев – однокритериальные и многокритериальные.

Использованные источники:

1. Логистика: Учебник (Полный курс MBA) / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под. ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
2. Распределительная логистика: учеб. пособие/ Т.М. Розина. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.
3. Дыбская В.В., Сергеев В.И. Модели операционной деятельности логистических центров //Логистика и управление цепями поставок, № 1 (48) февраль 2012 г.
4. Бродецкий Г.Л. Системная аналитика принятия решений в исследованиях логистики. – М.: Изд. ГУ ВШЭ, 2004. – 170с.

Хадасевич Н.Р., к.э.н.

доцент

кафедра «Управление персоналом»

Сургутский государственный Университет ХМАО – Югры

Россия, г. Сургут

**СРЕДА, УСЛОВИЯ И ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО
ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Аннотация: В статье рассматриваются аспекты формирования трудового потенциала. Понимание значения средового влияния дает возможность повышать результативность управления трудовым потенциалом региона, в том числе посредством оптимизации процессов управления его состоянием.

Ключевые слова: трудовой потенциал, среда, трудовые ресурсы, управление.

**THE ENVIROMENT CONDITIONS AND PROCESSES OF
FORMATION OF LABOR POTENTIAL OF REGION**

Abstract: The article discusses aspects of formation of labor potential. Understanding the importance of environmental influences makes it possible to improve the effectiveness of labor potential of the regional administration, including through the optimization of the management processes of its state.

Keywords: labor potential, the environment, human resources, management.

Трудовой потенциал является важным социально-экономическим фактором, и поэтому необходимо научиться управлять им. Когда исследователи говорят о процессах изменения трудового потенциала региона, они используют, как правило, следующие термины, характеризующие воздействие на него как на объект: формирование, накопление, развитие, воспроизводство и реализация. Остановимся более подробно на значении и

содержании данных терминов в контексте восприятия их через категорию трудового потенциала.

Накопление трудового потенциала региона – это развитие трудового потенциала рабочей силы региона, его трансформация с приобретением новых конкретных качеств и компетенций.

Развитие трудового потенциала региона – это процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное, от старого качественного состояния трудового его потенциала к новому качественному состоянию под воздействием определенных факторов внешней и внутренней среды или управленческих действия.

Воспроизводство трудового потенциала региона – это циклическое поступательное движение, процесс постоянного и непрерывного возобновления количественных и качественных его характеристик.

Реализация трудового потенциала – это процесс его использования в хозяйственных субъектах в процессе трудовой деятельности носителей трудового потенциала. При этом трудовой потенциал трансформируется в человеческий капитал, а в завершении в денежную форму, что позволяет включить следующие производственный и воспроизводственный циклы.

По нашему мнению, формирование и развитие трудового потенциала региона – это процесс его наращивания посредством воспроизводства и управленческого воздействия в целях моделирования с ориентацией на социально-экономические потребности региона. Это утверждение позволяет нам структурировать следующие основные направления формирования и развития трудового потенциала региона: региональная среда и условия, а также институциональная система, выражающаяся в форме институциональных субъектов, воздействующих на объект формирования. [3, с. 56]

Качество и количество трудового потенциала региона зависят от условий и среды его формирования. Средовое восприятие, в общем понимании условий формирования явления, даёт возможность учесть его специфические особенности. Среда и условия формирования могут восприниматься как через характеристики, так и через факторы среды. Среда формирования трудового потенциала можно ещё определить как трудовую среду, представленную материальными факторами и социально-трудовыми отношениями в регионе.

В управлении как науке используют понятия внешней и внутренней среды объекта управления, при этом и внешняя, и внутренняя среда опосредуются факторами, влияющими на объект, причём эти факторы могут быть как прямыми, так и косвенными. Анализ и оценка особенностей внутренней и внешней среды дают возможность проводить стратегическое планирование и целенаправленно воздействовать на объект и таким образом управлять им.

В свое время, исследуя процессы формирования категории «культурный капитал», французский социолог Пётр Бурдьё называл такие

части культурного капитала: инкорпорированный, объективированный и институционализированный. В своих работах Пётр Бурдьё отмечал, что «первоначальное накопление культурного капитала начинается сразу же, без задержки и напрасной траты времени только посредством окружения», при этом данное состояние он называл инкорпорированным. Следующая часть культурного капитала, по мнению исследователя, формируется уже под воздействием каких-либо институтов, а третья часть уже представляет результат реализации капитала, то, что может быть конвертировано в другие формы капитала. [1, с. 62]

Таким образом, если опираться на взгляды Бурдьё, можно сделать вывод, что на первом этапе формирования человеческого капитала важную роль играет именно среда, в которой находится индивид. Среда как бы «сама по себе» формирует определённые характеристики, нормы и ценности, господствующие в ней, которые инкорпорируются (включаются) в личность человека.

Российский ученый Ю. С. Мануйлов, изучая «среду» формирования, определял её как средство воспитания индивида. Исследователь говорил о средовом продуцировании воспитательного результата, осреднении личности, превращении личности в типичного представителя определённой среды [2, с. 126]. Категорию «среда» Ю. С. Мануйлов характеризовал с двух сторон: статической (организованная сила) и динамической (неорганизованная сила – социальное движение). По его мнению, «среда» предоставляет личности определённые возможности, векторы развития, в то же время с целью достижения желаемого результата среду необходимо формировать.

Изучая взгляды представителей различных наук на средовое влияние в процессах формирования объекта, следует отметить, что формирование трудового потенциала региона можно воспринимать и рассматривать по аналогии. Актуальность данных подходов для нашего исследования связана с природой трудового потенциала, представляющего собой многоаспектное явление: экономическое, социальное и личностное. Таким образом, региональная среда оказывает как прямое, так и косвенное влияние на формирование количественных и качественных характеристик трудового потенциала посредством множества факторов: экономических политических, социальных, демографических, культурных и других. Региональная среда в данном случае выступает как условие, аккумулирующее, воспроизводящее и стимулирующее формирование фактического трудового потенциала региона.

Использованные источники:

1. Бурдьё, П. Формы капитала / П. Бурдьё // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 60-74.
2. Мануйлов, Ю. С. Средовой подход в воспитании / Ю. С. Мануйлов. – Н. Новгород : Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2002. – 231 с.
3. Хадасевич, Н. Р. К вопросу о факторах формирования трудового

потенциала региона / Н. Р. Хадасевич // Социальная политика и социальное партнерство. – 2014. – № 9. – С. 54-58.

*Хадасевич Н.Р., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Управление персоналом»
Сургутский государственный Университет ХМАО – Югры
Россия, г. Сургут*

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются аспекты формирования трудового потенциала. Понимание значения современных кадровых дает возможность повышать результативность управления трудовым потенциалом организации, в том числе посредством оптимизации процессов принятия управленческих решений.

Ключевые слова: трудовой потенциал, контроллинг, показатели, управление.

ANALYSIS AND FORECASTING OF LABOR POTENTIAL IN THE MANAGEMENT OF THE FIRM

Abstract: The article discusses aspects of formation of labor potential. Understanding the importance of using modern personnel technologies gives an opportunity to improve the effectiveness of management in labor potential of the organization, including through optimization of management decision-making processes.

Keywords: labor potential, controlling, performance, management.

В современных весьма динамичных социально-экономических условиях разработка и внедрение системы контроллинга в различных сферах управления для организации становится объективной необходимостью. Контроллинг направленный на управление трудовым потенциалом организации, даёт возможность прогнозировать риски, связанные с персоналом, что объективно помогает планировать управленческую деятельность и принимать грамотные управленческие решения.

Контроллинг является важнейшим элементом современного менеджмента, действенным инструментом концепции эффективного управления в целях обеспечения качественного стратегического управления и достижения стабильного существования и функционирования организации.

Контроллинг управления персоналом – это комплекс мероприятий, направленных на координацию управления и контроль её эффективности за счёт информационно-аналитической поддержки процессов принятия решений по управлению организацией.

Информационной базой для реализации данной методики может быть

как отчётность организации, так и результаты социологических исследований, проведённых в трудовом коллективе.

Такие исследования могут быть направлены на оценку уровня трудового потенциала в организации, который меняется в процессе движения персонала, осуществления трудовой деятельности, накопления производственного опыта, повышения квалификации и так далее. Оценка может осуществляться с позиций элементов трудового потенциала организации. Элементы трудового потенциала в своем содержании имеют свойственные ему количественные и качественные характеристики, которые можно проанализировать и измерить.

Используемые в контроллинге персонала показатели, рассчитываются по данным статистики с использованием информации, полученной в результате проведения в организации исследований. Кроме методики оценки трудового потенциала организации на основе анализа структуры персонала может быть использована методика, анализирующая следующие показатели: обеспеченность персоналом, качественный состав, движение персонала, удовлетворенность персонала, соответствие кадрового состава потребностям организации (Таблица 1).

Таблица 1

Показатели, характеризующие трудовой потенциал организации

<i>Базовые показатели</i>	<i>Показатели, характеризующие базовые показатели</i>
Обеспеченность персоналом	Коэффициент закрытия вакансий
	Коэффициент текучести персонала
	Коэффициент потенциальной текучести персонала
Качественный состав	Доля персонала, успешно сдавшая экзаменационные испытания по охране труда
	Доля персонала имеющего высший уровень доступа по электробезопасности
	Доля персонала прошедшего обучение по повышению квалификации за период
Движение персонала	Коэффициент стабильности персонала
	Коэффициент оборота по приёму
	Коэффициент выбытия персонала
Удовлетворённость персонала	Коэффициент удовлетворенности уровнем заработной платы и социальным обеспечением
	Коэффициент удовлетворенности условиями труда
	Коэффициент удовлетворенности морально-психологическим климатом и стилем управления организации
Соответствие кадрового состава потребностям организации	Коэффициент соответствия образования занимаемой должности
	Коэффициент мобильности персонала
	Коэффициент заполнения управленческих должностей через кадровый резерв

Оценка трудового потенциала организации является важнейшим этапом

его формирования и развития. По итогам контроллинга персонала формируется отчёт, в котором кратко, с интерпретацией и объяснением представляются результаты. Такой отчёт представляет комплексную, достаточно полную информация о состоянии трудового потенциала организации с определённой долей прогнозирования, что важно для принятия качественных управленческих решений, а также для повышения эффективности организации.

Использование современных кадровых технологий позволяет формировать качественный трудовой потенциал организации, используя эффективное обеспечение рабочей силой, развитие персонала, формирование трудового поведения сотрудников.

Использованные источники:

1. Бурдые, П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5. – С. 60-74.
2. Мануйлов, Ю. С. Средовой подход в воспитании / Ю. С. Мануйлов. – Н. Новгород : Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2002. – 231 с.
3. Хадасевич, Н. Р. К вопросу о факторах формирования трудового потенциала региона / Н. Р. Хадасевич // Социальная политика и социальное партнерство. – 2014. – № 9. – С. 54-58.
4. Хадасевич, Н. Р. Контроллинг как инструмент формирования потенциала персонала организации / Н. Р. Хадасевич, Г. В. Сахаров // Труды вольного экономического общества. – 2010. – № 2. – Т. 129. – С. 144-150.

*Хадасевич Н.Р., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Управление персоналом»
Сургутский государственный Университет ХМАО – Югры
Россия, г. Сургут*

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: В статье исследуется кадровый потенциал организации. Понимание значения кадрового потенциала в современной экономике дает возможность уделять достаточно внимания данному фактору производства, в том числе посредством оптимизации кадровой политики.

Ключевые слова: кадровый потенциал, персонал, производство.

HUMAN RESOURCE CAPACITY OF THE ORGANIZATION AS A FACTOR OF PRODUCTION

Abstract: This article explores the human resource capacity of the organization. Understanding the value of human resources potential in the modern economy makes it possible to give sufficient attention to this factor of production, including through the optimization of human resources policy.

Keywords: human resources, personnel, production.

Сегодня главной производительной силой являются трудовые ресурсы. Роль их в процессе развития экономики велика, они являются главным ресурсом развития. Такое положение вещей повышает значимость инвестиций в человека как участника производства. Проблемы оптимизации состояния трудового потенциала сегодня находятся на переднем плане, целью их решения является достижения конкурентоспособности.

Трудовой потенциал — это свойства, возможности, трудовых ресурсов необходимые для осуществления трудовой деятельности, в условиях достигнутого уровня развития экономики. В литературе рассматривается трудовой потенциал на различных уровнях организации, региона, страны, как ресурс. В процессе трудовой совместной деятельности работников возникает новый структурный уровень трудового потенциала – кадровый потенциал организации это совокупность всех индивидуальных трудовых потенциалов работников.

Кадровый потенциал организации — это характеристика персонала, связанная со способностью выполнять трудовые функции и достигать целей перспективного развития предприятия, возможности коллектива, которые используются и могут быть использованы в процессе производства. Правильное применение этих возможностей и выявление скрытых способностей приводит к эффективному и устойчивому развитию организации, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Кадровый потенциал как категория, отражает развитость производительных сил с точки зрения ресурсного подхода, характеризуется сложной системой взаимосвязей, тенденциями развития и реализации в процессе управленческого воздействия, социально - культурными факторами и возможностями формирования, воспроизводства, развития, реализации и использования.

При взаимодействии производительных сил и производственных отношений, (в условиях внутренней среды организации), в процессе трудовой деятельности формируется определенное качество трудовых ресурсов организации, т. е. кадровый потенциал. На формирование кадрового потенциала оказывают влияние различные факторы: кадровая политика, демографическая ситуация, развитие сферы образования, качество занятости, уровень развития человеческого потенциала, миграционные процессы и другие.

Кадровый потенциал организации представляет собой возможность и способность к трудовой деятельности, это - обобщенная, количественно-качественная характеристика человеческих ресурсов организации. Данный подход учитывает экономический аспект инвестиций в человеческие ресурсы производства и социальную среду. [2, с. 244]

Кадровый потенциал организации - это социально-экономическое системное понятие, его компоненты взаимосвязаны, характеризуются единством, выраженным качественными, количественными уникальными

характеристиками персонала организации в конкретных условиях и в конкретный период времени.

Имеющийся сформированный кадровый потенциал организации может реализовываться в разной степени, что зависит от существующего в организации механизма использования, востребования и реализации его в активной трудовой деятельности. Необходимо создание системы социально-экономических и организационно-экономических условий для превращения потенциальных возможностей персонала организации в человеческий капитал, приносящий прибыль.

Важнейшим условием повышения эффективности производства является кадровый потенциал, а именно его формирование, воспроизводство и грамотное использование. Все это является целью управления кадровым потенциалом организации и должно иметь следующее направления: обеспечение персонала наилучшими предметами и средствами труда, гарантии возможностей персоналу реализации трудового потенциала с выгодой, стимулирование работников развиваться, изменяя кадровый потенциал организации в целом и эффективность труда персонала. [1, с. 330]

Итак, кадровый потенциал организации является совокупностью многих характеристик персонала, их можно объединить в определенные группы – подсистемы системного явления кадровый потенциал. Кадровый потенциал организации состоит из естественного, личностного, трудового потенциалов персонала организации, данные элементы меняют свою сущность и характеристики в процессе развития экономики. Когда работники вступают в гражданско-правовые и социально экономические отношения с организацией, то их потенциал обуславливается условиями организации, ее внутренней среды, кадровой политики, особенностями персонала. Организация через управленческое воздействие на персонал (кадры) может развивать, влиять на реализацию его потенциала. Что в свою очередь формирует кадровый потенциал конкретной организации.

Кадровый потенциал реализует определенные функции: производственную, социальную, трансляционную, информационную, стимулирующую. Важнейшей его функцией является обеспечение реализации целей организации, повышение ее эффективности. Необходимо рассмотреть более подробно элементы кадрового потенциала: естественный, личностный и трудовой потенциалы.

Совокупность элементов кадрового потенциала организации составляет следующую особенность данной категории - ее многогранность и комплексность, отражающую практически все сферы жизнедеятельности организации. Таким образом, кадровый потенциал представляет собой возможность и способность к эффективной деятельности организации.

Для управления качеством кадрового потенциала организации целесообразно использовать модель, факторов и условий влияющих на него. Итогом комбинации всех структурных составляющих кадрового потенциала организации является его способность к реальному функционированию.

Факторы, формирующие кадровый потенциал персонала организации, бывают двух видов: стимулирующие развитие и создающие условия для формирования.

Существует две группы факторов, поддерживающих кадровый потенциал организации.

1. Стимулирование развития кадрового потенциала: доверие, предоставление свободы в процессе осуществления трудовой деятельности; делегирование полномочий, самоуправление, обратная связь; развитие персонала.

2. Создание организационной среды поддерживающей кадровый потенциал: эффективные коммуникации внутри организации; своевременное обеспечение трудовой деятельности необходимыми ресурсами и оборудованием; доступ к информации о новых технологиях, целях организации.

Существуют и негативно влияющие факторы на уровень кадрового потенциала организации.

Со стороны руководителей организации это могут быть: игнорирование инициативы работников; жесткие механизмы контроля за результатами трудовой деятельностью в организации; постановка целей и задач трудовой деятельности, сопровождаемое угрозами со стороны руководства; чрезмерная экономия необходимых для осуществления трудовой деятельности ресурсов, а так же отсутствие материального стимулирования работников по результатам их деятельности.

Имеющийся сформированный кадровый потенциал может раскрываться, реализовываться, поэтому необходимо создавать эффективный механизм его востребованности и реализации в организации, что является важнейшей управленческой задачей сегодня. При этом эффективно использовать факторный подход. Существует многообразие факторов воздействующих на кадровый потенциал персонала организации, так и характеризует кадровый потенциал, как полиаспектное и сложное явление.

Использованные источники:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1: Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – С. 330.
2. Россия – 2015: оптимистический сценарий / Под ред. Л. И. Абалкина. – М.: ММВБ, 1999. – С. 244.
3. Хадасевич, Н. Р. Развитие потенциала персонала организации / Н. Р. Хадасевич // Кадровик. – 2010. – № 1. – С. 6-11.
4. Хадасевич, Н. Р. Трудовой потенциал региона: теоретические и прикладные аспекты : монография/ Н. Р. Хадасевич. – Новосибирск : Изд-во «Сибпринт», 2015. – 98 с.

Хадасевич Н.Р., к.э.н.

доцент

кафедра «Управление персоналом»

Сургутский государственный Университет ХМАО – Югры

Россия, г. Сургут

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ

Аннотация: В статье исследуется кадровая политика современных организаций. Понимание значения кадровой политики организаций в современной экономике дает возможность объективно влиять на оптимальность использования и развития трудовых ресурсов.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровый потенциал, организация, управление.

PERSONNEL POLICY OF MODERN ORGANIZATIONS: THE NATURE, CONTENT AND VALUE

Abstract: This article explores the human resources policy of modern organizations. Understanding the significance of the personnel policy of organizations in today's economy makes it possible to objectively affect the optimal use and development of human resources.

Keywords: human resources policy, human resources, organization, management.

Современные условия хозяйствования связаны с глубокими изменениями методов труда и требуют отлаженной и четкой структуры органов управления трудовыми процессами на предприятии. Поэтому в условиях динамичной рыночной среды эффективность функционирования хозяйственных субъектов во многом зависит от кадровой политики.

Категория «политика» в данном случае, это общее восприятие и руководство системой, взаимоотношения внутри и за пределами системы, способы выработки и принятия управленческих решений и достижение определённых целей посредством использования необходимых методов.

Научную категорию «кадровая политика организации» исследователи определяют по-разному:

- генеральное направление кадровой работы, принципы, методы, формы укрепления и развития кадрового потенциала, сплочённого коллектива организации; [3, с. 110]
- система целей, принципов форм, методов и критериев, целостной стратегии работы с кадрами; [2, с. 160]
- целостная долгосрочная стратегия управления персоналом; [1, с. 42]

Следует отметить, что все эти определения, отражают неполное значение категории кадровая политика организации. По нашему мнению, кадровая политика – это направления и принципы, вырабатываемые и реализуемые в конкретной организации, а также формирующие стратегию,

тактику и систему управления персоналом, как её важнейшим ресурсом. В данном случае на первый план выходят цели, к которым стремится организация, формулируя и реализуя свою кадровую политику.

Именно трудовой потенциал организации сегодня является основным предметом (целью) кадровой политики организаций. Данная политика определяет механизмы планирования, развития и реализации трудового потенциала организации, но при этом не отражает конкретные мероприятия. Кадровая политика, основываясь на ситуационном подходе, интегрирует требования внешней и внутренней среды организации, потребности сотрудников и работодателей, формулирует цели, задачи и принципы управления трудовым потенциалом организации.

В кадровой политике современных организаций используется ряд подходов, которые иллюстрируют ориентированность на решение задач формирования и развития трудового потенциала:

- осознанный подбор и расстановка работников, умение организации работать с рынком труда и реализовывать свои цели и потребности;
- восприятие работодателем персонала как стратегического партнера в соответствии с современной концепцией управления персоналом;
- формирование корпоративных норм и ценностей как инструмента взаимодействия, интеграции и мотивирования персонала и организации;
- развитие возможностей персонала с целью формирования корпоративных компетенций, их непрерывной модификации как формы обеспечения эффективности, конкурентоспособности и адаптивности организации в динамичных условиях жизнедеятельности;
- привлечение работников к участию в принятии решений в процессе управления организацией как современный способ вовлечения в творческие процессы организации и формирования корпоративной сплочённости персонала, а также повышения удовлетворенности трудового коллектива.

Если рассматривать вышеперечисленные подходы с точки зрения реализуемых потребностей организации и персонала, то можно отметить, что они пересекаются и взаимосвязаны, что сегодня является актуальным и важным для успешной и эффективной жизнедеятельности организации. На процессы формирования трудового потенциала организации значительно влияют отраслевая и территориальная специфика, реальные условия и стратегические цели организации, а также действующие и используемые организацией законы экономической и управленческой деятельности.

Таким образом, главная цель кадровой политики организации – формулирование кадровой стратегии и ориентация на применение передовых управленческих технологий, учитывающих не только стратегические цели организации, но и индивидуальные потребности, планы и цели работников, их требования к качеству и уровню жизни, а также социальному развитию.

Кадровая политика влияет на трудовой потенциал организации, посредством обеспечения её персоналом, организации процессов его

рационального распределения и использования, социального и профессионального развития. Определение качественной и количественной потребности в персонале, обеспечение этой потребности за счёт рынка труда и последующее развитие персонала, его мотивирование – это важнейшие задачи системы управления персоналом. Реализация этих задач производится обеспечением кадрами и использованием персонала в соответствии с целями организации на определённый период.

Процессы использования персонала сопровождаются процедурами мотивации трудовой деятельности, управления трудовым поведением персонала. Развитие персонала организации сегодня является общей целью, как для работника, так и для руководителей организаций. Оно однозначно ведёт к результативному формированию трудового потенциала организации отраслей, территорий и страны в целом.

Перед любым хозяйственным субъектом стоят цели, связанные с реализацией задач по обеспечению эффективных конкурентоспособности и адаптивности к изменениям внешней и внутренней среды. Таким образом, построение кадровой политики организации, ориентированной на формирование трудового потенциала, связано не только с обеспечением высокой результативности производства, но также и с ориентацией на потребности работников, в том числе на создание благоприятного морально-психологического климата, достаточно комфортных условий труда, обеспечивающих профессиональную реализацию личности.

Кадровая политика должна ориентироваться на адаптацию экономических, организационных, управленческих и личностных параметров труда персонала к процессам развития производства. На основе кадровой политики формируется система управления персоналом организации, которая состоит из подсистем – функций, их реализация обеспечивает реализацию кадровой политики (Таблица 1).

Как уже отмечалось ранее, в процессе управления персоналом организации важно построение интегрированной системы управления, включающей в себя стратегию и цели организации, кадровую политику (стратегию) организации, систему управления персоналом. Таким образом, каждый из названных элементов интегрированной системы управления является своего рода составной частью предыдущего.

Таблица 1

**Функции современной системы управления персоналом
организации**

<i>Название функции</i>	<i>Цель функции</i>
<i>Разработки организационных структур, которые влияют на качество управления персоналом организации.</i>	Проектирование структуры персонала и обеспечение персоналом организации
<i>Планирования, прогнозирования и маркетинга персонала</i>	
<i>Оформления и учёта персонала</i>	
<i>Анализа и развития средств мотивации и стимулирования труда в организации.</i>	Формирование трудового потенциала организации

Обеспечения условий труда в организации.	Расстановка, использование и реализация трудового потенциала организации.
Развития трудового потенциала и компетенций персонала	
Организации труда и производственных процессов	
Регулирования рациональности трудовых отношений.	
Развития социальной инфраструктуры организации.	

Важнейшим фактором эффективного управления персоналом в организации является совпадение потребностей, интересов и целей объектов управления (организация, трудовой коллектив, работник), что выражается в возникновении партнерских отношений и, как следствие, общей заинтересованности в достижении целей организации, повышении её конкурентоспособности и эффективности.

Использованные источники:

1. Алавердов, А. Р. Управление человеческими ресурсами организации / А. Р. Алавердов. – М. : Синергия ; Серия : Университетская серия, 2012. – С. 42.
2. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журова. – М. : Финстатинформ, 1997. – С. 160.
3. Управление персоналом : энциклопедия / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 110.
4. Хадасевич, Н. Р. Формирование и функционирование современных экономических систем и институтов: малый бизнес, кадровый потенциал, корпоративное управление : монография / Н. Р. Хадасевич. – Новосибирск : Изд-во «Сибпринт», 2014. – 120 с.

Хазим И.Х.
магистрант

**Федеральное Государственное Автономное Образовательное
Учреждение Высшего Профессионального Образования
«Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет»
(НИУ «БелГУ»)
институт Инженерных технологий и естественных наук
кафедра Математического и программного обеспечения
информационных систем**

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ОДАРЕННЫХ ДЕТЕЙ

Аннотация: статья посвящена проблеме выявления одаренных детей. Для технического решения проблемы выявления одаренных детей мы предлагаем автоматизированную систему, содержащую информацию о детях и их достижениях, учебных учреждениях, школьных олимпиадах, о направлениях, внешкольных факультативах и их организаторах.

Ключевые слова: одаренность, дети, прогресс, выявление.

Одарённые дети, или вундеркинды — дети, которые признаны образовательной системой превосходящими уровень интеллектуального развития других детей своего возраста. Вундеркинды, как правило, проявляют свои способности уже в раннем возрасте. Эти способности могут относиться к любым интеллектуальным сферам деятельности: математике, физике, музыке, энциклопедическим знаниям и так далее. Уже в раннем возрасте они могут поступить в институт, закончить его и защитить диссертацию, тогда как их сверстники ещё учатся в школе; одарённые дети с музыкальными способностями пишут оперы; со способностями к шахматам — становятся чемпионами.

Одаренные дети – это двигатели прогресса.

Выявление одаренных детей – продолжительный процесс, связанный с анализом развития конкретного ребенка. Эффективная идентификация одаренности посредством какой-либо одноразовой процедуры тестирования невозможна.

Поэтому вместо одномоментного отбора одаренных детей необходимо направлять усилия на постепенный, поэтапный поиск одаренных детей в процессе их обучения по специальным программам (в системе дополнительного образования) либо в процессе индивидуализированного образования (в условиях общеобразовательной школы).

Этапы выявления одаренных детей и работы с ними:

1-й этап – анамнестический – на первой ступени обучения, где при выявлении одаренных детей учитываются их успехи в какой-либо деятельности;

2-й этап – диагностический – на этом этапе (5-9 классы) проводится индивидуальная оценка творческих возможностей и способностей ребенка;

3-й этап – этап формирования, углубления и развития неординарных способностей ребенка приходится на старшую школу.

Для технического решения проблемы выявления одаренных детей можно поставить следующие задачи:

- формирование детей в творческие группы, ориентированные на высокий уровень интеллекта и познавательных потребностей;
- формирование учебных планов для этих детей;
- подбор профессионально грамотных, высококвалифицированных педагогических кадров;
- сотрудничество школы с высшими учебными заведениями по довузовской подготовке учащихся;
- расширение системы дополнительного образования;
- введение сквозных факультативных курсов;
- индивидуализация обучения и воспитания.

Выявление одаренных детей должно проводиться уже в начальной школе на основе наблюдения, общения с родителями, изучения психологических особенностей, речи, памяти, логического мышления.

Проблема выявления одаренных детей имеет четко выраженный этический аспект. Идентифицировать ребенка как «одаренного» или как «неодаренного» на данный момент времени - значит искусственно вмешаться в судьбу, заранее предопределяя его субъективные ожидания. Многие жизненные конфликты «одаренных» и «неодаренных» коренятся в неадекватности (легкомысленности) исходного прогноза их будущих достижений. Следует учитывать, что детская одаренность не гарантирует талант взрослого человека. Соответственно, далеко не каждого талантливого взрослого проявляет себя в детстве как одаренный ребенок.

С учетом вышесказанного могут быть сформулированы следующие принципы выявления одаренных детей:

1. комплексный характер оценивания разных сторон поведения и деятельности ребенка, что позволит использовать различные источники информации и охватить как можно более широкий спектр его способностей;
2. анализ его поведения в тех сферах деятельности, которые в максимальной мере соответствуют его склонностям и интересам (вовлечение ребенка в специально организованные предметно-игровые занятия);
3. подключение к оценке одаренного ребенка экспертов: специалистов высшей квалификации в соответствующей предметной области деятельности. При этом следует иметь в виду возможный консерватизм мнения эксперта, особенно при оценке юношеского творчества.

Исходя из этого можно сделать вывод, что процесс установления одаренности нельзя основывать на единой оценке. Психометрические тесты скорее нужно делать после процедуры идентификации ребенка как одаренного в целях выявления сильных и слабых его качеств.

Для выявления детей с неординарными способностями целесообразно использовать комплексный подход, при этом может быть задействован широкий спектр методов:

- наблюдение за детьми (в школе, во вне школьной деятельности);
- специальные тренинги;
- экспертное оценивание поведения детей родителями, преподавателями, воспитателями, психологами;
- оценивание конкретных продуктов творческой деятельности детей (стихов, рисунков и т.д.);
- организация различных интеллектуальных и предметных олимпиад, конференций, спортивных соревнований, конкурсов, смотров, фестивалей и т.д.

В помощь для развития и реализации программы «Одаренные дети» мы предлагаем создание автоматизированной системы.

Однако и комплексный подход к выявлению одаренности не избавляет полностью от ошибок. В результате может быть «пропущен» одаренный ребенок или, напротив.

Проблема выявления одаренных детей сложна и требует привлечения всех ресурсов. При этом следует помнить, что критерии одаренности не могут

быть раз и навсегда зафиксированными.

Использованные источники:

1. Литовченко Л.В., Прокудин Ю.П., Леонова Л.Ф., Акулинина В.С. Методические рекомендации по организации работы педагогов с одаренными детьми, Тамбов, 2010
2. Сазонова Т.В. Влияние поликультурной среды на нравственное воспитание личности / Т.В. Сазонова // Образование в регионе: Научно-методический журнал Тамбовского областного института повышения квалификации работников образования. – Тамбов: Изд-во ТОИПКРО, 2009

*Хайрудинов Д.Ф.
студент группы БЭс-153, I курс
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Самородова Л.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Россия, г. Кемерово*

**РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
РАМКАХ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ КУЗБАССА**

Аннотация: Развитие внешнеэкономической деятельности в рамках стратегии социально-экономического развития Кузбасса, изучение причин роста производства в промышленности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность региона, Кузбасс, этапы развития экономика, разработка стратегии.

В научной литературе существуют различные определения «внешнеэкономической деятельности». Под этим словосочетанием чаще всего понимают, как некую «совокупность финансово-экономических, международно-хозяйственных и торгово-политических функций предприятий, которые, в свою очередь, ориентированы на мировой рынок. И в эту сферу входят: обмен товарами, предоставление экономической поддержки, научно-техническое сотрудничество, осуществление внешнеторговых сделок и участие в международном инвестиционном сотрудничестве».

Многие российские ученые отмечают, что такое понятие, как «внешнеэкономическая деятельность региона» стало значимым, когда был ликвидирован планово-распределительный механизм управления процессами обращения товаров, услуг и капиталов между национальным и мировым хозяйством [1]. В случаях, где преобразование российской экономики регионов стало самодержавным и обладающим всеми правами структурными единицами национального хозяйства, что определяет обязательность анализа существующей и разработки новых теоретических основных принципов

внешнеэкономической деятельности региона.

Кемеровская область (Кузбасс) – один из самых крупных индустриальных регионов Сибири. Кузбасс весьма небольшой по территории (всего 96 тыс. км²), с хорошо развитой сетью дорог, имеющий многоотраслевые хозяйства, а также богатый природными ресурсами. Кемеровская область играет немало важную роль в экономике России и СФО и в своем развитии достигла огромных результатов.

В развитии экономики Кузбасса в конце XX – начале XXI вв. можно выделить несколько этапов:

1. 2005-2010 гг. – появление ряда кризисных явлений, что характеризовало Россию в целом. Во всем Кузбассе были закрыты 33 угледобывающих предприятия, в связи с этим потеряли работу более 30 тыс. человек.

2. К середине 2010 года произошло увеличение промышленного производства по сравнению с 2005 годом, которое достигло 50%, а также увеличился объем производства почти в 3 раза. Задолженность по заработной плате сократилась. Задолженность по выплате пенсий и социальных пособий также исправила свою ситуацию в лучшую сторону. Рождаемость в два раза превысила смертность. [2]

3. 2011-2016 гг. – произошло некоторое улучшение положения в сфере финансов промышленных предприятий, обусловленное основными общеэкономическими факторами, которые или близки к исчерпанию, или подвержены резким конъюнктурным колебаниям.

Причиной роста производства в промышленности послужили следующие основные факторы:

- активизация экспорта продукции ряда отраслей вследствие улучшения внешнеэкономической конъюнктуры;
- дальнейшее развитие процессов импортозамещения в обрабатывающих отраслях;
- рост производства промежуточных продуктов из-за увеличения спроса со стороны промышленных предприятий на продукцию производственно-технического назначения;
- размещение регионального заказа на выпуск необходимых местным предприятиями и населению товаров и изделий;
- оказание финансовой поддержки предприятиям области (выделение бюджетных ссуд, предоставление налоговых льгот).

На сегодняшний день Кузбасс является крупнейшим российским экспортером угля и металла. Россия занимает на мировом рынке угля 13 %, на рынке Европы – около 37 %. На долю угольной и металлургической промышленности приходится почти половина налоговых поступлений в бюджет области. [3]

Стратегия внешнеэкономической деятельности Кемеровской области является составным элементом стратегии социально-экономического

развития, и должна способствовать решению ключевых проблем региональной экономики. Она представляет собой план приоритетных действий, направленных на достижение определенных стратегических целей с учетом имеющихся возможностей для развития, а также рационального использования доступных для региональных органов власти ресурсов, инструментов и законодательно определенных полномочий.

Разработка стратегии региона должна учитывать все преимущества внешней экономической политики России в целом. В официальных документах, представляются важнейшие формы внешнеэкономической деятельности, а также приоритеты по географии и по отраслям. Без сомнения, у региона могут быть и дополнительные, вспомогательные направления развития внешнеэкономической деятельности, но всё же, более важными являются задачи, которые определены законодательно-нормативными актами. Кроме того, принятие решений, которое проходит в условиях глобализации, о стратегии развития внешнеэкономической деятельности региона должно обязательно учитывать направления в развитии в мировой экономике. Именно, современные тенденции развития мировой экономики, в частности глобализация мирохозяйственных связей, предлагают логику приоритетов внешнеэкономической политики Российской Федерации в целом и задачи социально-экономического развития Кемеровской области. Стратегия внешнеэкономической деятельности должна быть направлена на объединение региона в систему мирохозяйственных связей, что требует реконструкции всей структуры экономики Кузбасса, и технологического ее совершенствования, которые, что могут обеспечения постоянных темпов развития экономического роста.

В итоге, анализируя проблемы и ожидания развития экономики Кемеровской области, можно прийти к выводу, что оценки влияния различных форм ВЭД на экономику региона и более детального рассмотрения резервов роста, которым обладают различные формы ВЭД, можно выделить следующие стратегические идеи для развития внешнеэкономической деятельности Кузбасса. [4]

1. Создание абсолютно новых и развитие уже существующих экспортоориентированных производств, которое будет обеспечиваться за счет роста экспорта базовых отраслей промышленности, а именно углепереработки, металлургической, химической, машиностроительной. Помимо этого, так же будут вовлечены во внешнеторговую деятельность малые и средние предприятия, которые работают в машиностроении, лесной промышленности, производстве изделий из металла. И, безусловно, развитие экспорта различного вида услуг, в первую очередь, туристические.

2. Создание и формирование импортозамещающих производств, на базе которых будет привлечен иностранный капитал в сфере горно-шахтного машиностроения, строительства обогатительных фабрик, угледобывающих энергетических комплексов, предприятий общественного питания;

3. Развитие и усовершенствование международного научно-

технического сотрудничества в сфере технологий глубокой переработки угля, а также, добычи метана из угольных пластов, фармацевтики, сейсмобезопасности и строительстве.

4. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность играет немало важную роль в реализации стратегии социально-экономического развития Кузбасса в целом.

Использованные источники:

1. Ядревская, Ю. В. Внешнеэкономическая деятельность как фактор экономического развития региона: на примере Кемеровской области : Автореф. дис. кан. эк. наук.: 08.00.14. – Москва, 2007. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-kak-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona-na-primere-k> (11.04.2016)
2. Информация подготовлена по материалам официального сайта Администрации Кемеровской области. – Режим доступа: (<http://www.ako.ru>) <http://www.allrussia.tv/kemerovo/economics/> (13.04.2016)
3. Якунина, К.Р. Преодоление тенденции усиления региональной асимметрии социально-экономического развития Кемеровской области / К.Р. Якунина. – Режим доступа: <http://urbanistika.ru/institut/workshops/apm3/Kemerovskaya-oblast> (11.04.2016)
4. История Сибири. Хрестоматия : учеб. пособие / сост. Г. А. Порхунов, Е. Е. Воложанина, К. Ю. Воложанин; под общ. ред. Г. А. Порхунова, Е. Е. Воложаниной. – 2-е изд., стереотип. – Москва : ФЛИНТА, 2011. – Режим доступа: <http://historylib.org/historybooks/Istoriya-Sibiri-KH>. (12.04.2016)

Хайрутдинов Р.Ж.

студент

ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ

Ширяева Н. В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО УлГТУ

РФ, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Из истории возникновения санкций мы знаем, что им более двух тысяч лет. О них говорили ещё в Древней Греции. В эпоху средневековья за ними прочно закрепляется название «репрессалии». Санкциями они стали именоваться по окончании Первой мировой войны. После создания ООН жесткие санкционные меры были закреплены в Уставе ООН.

До последнего времени они, в соответствии с Резолюциями Совета Безопасности ООН, предусматривали объявление всеми государствами, членами ООН, полного запрета на торговлю с государством – объектом санкций.

На сегодняшний день санкции ООН, в своём большинстве, представляют запрет на поездки или замораживание активов лиц, внесённых

Советом Безопасности в так называемый «чёрный список», различные экономические, финансовые ограничения или эмбарго на поставки вооружения в государство – объект санкций. Такие санкции называются «точечными» или «целенаправленными».

В данный период времени термин «санкции» употребляется в двух смыслах:

- любые меры предпринимаемые Советом Безопасности на основании раздела VII Устава ООН;

- меры, предпринимаемые только в соответствии со статьей 41 Устава ООН, которые включают исключительно невоенное принуждение.

Как известно, сразу после введения в 2014 году санкций против России, многие западные экономисты отмечали, что наибольшие сложности могут иметь место в сфере импорта, поскольку российская экономика зависима от продукции машиностроения, ввоза наукоемких технологий, медицинских средств и продовольствия, а основными партнерами России по импорту являются страны, применившие санкции.

В настоящее время влияние санкций на экономику России прослеживается в отсутствии привлечений иностранных инвестиций. В частности, страдают кредитные рейтинги РФ, являющиеся основным индикатором привлекательности страны для зарубежного капитала. Результатом снижения притока инвестиций, как известно, является замедление роста ВВП.

Как отмечают в правительстве нашей страны, санкции – это появившийся повод для налаживания дел в экономике России. Дмитрий Медведев отметил, что «мы перестраиваем модели развития, переходим к импортозамещению, используем внутренние источники роста. Это нормально и даже полезно, но санкционное давление на Россию не может не отразиться на бюджетном планировании»[1].

Серьезные негативные изменения и последствия в мировой экономике также накладываются на сегодняшний день – падение цен на нефть и, как следствие, снижение котировок национальной валюты, которые затронули российскую экономику. Планировать бюджет правительству приходится в сложных условиях давления со стороны западных партнеров.

В силу того, что наша страна с советского времени сориентирована на экспорт нефти и газа, ее экономика развивается не столь быстро, как хотелось бы. В российской экономике огромный потенциал имеется в сфере замещения многих импортных товаров. В нашей стране имеется необходимое количество ресурсов как в плане производственных мощностей и сырья, так и в научной сфере, чтобы производить различные товары, которые импортируются сейчас из-за рубежа. По словам премьер - министра необходимо на данном этапе усилить работу по освоению производства замещаемых товаров.

К положительным тенденциям в развитии экономики Российской Федерации на фоне действия существующих санкций, можно отнести появившиеся выходы на новые рынки импорта и сбыта своей продукции.

Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров рассчитывает на успех государственной поддержки автопрома в 2016 году: «Мы исходим из того, что уже приняты решения по поддержке некоторых секторов промышленности. В частности, подписан план программы по поддержке автопрома. Это отрасль, которая является мультипликатором и по другим отраслям промышленности»[2].

Наиболее перспективные рынки сегодня для отечественных автопроизводителей, это страны Балканского полуострова, Северная Африка, Ближний Восток, Иран, Вьетнам, страны Латинской Америки [2].

Сейчас наметились тенденции к развитию аграрного сектора страны. Сельское хозяйство начинает понемногу развиваться. Об этом говорит не только статистика, но и повседневная жизнь наших граждан. В 2015 году был собран невиданный урожай зерна. Впервые за многие годы наша страна экспортировала зерно, получив реальную прибыль. Это дает хорошую надежду на дальнейшее развитие аграрного сектора экономики.

Продовольственная безопасность России по основным продуктам питания на 2016 год почти полностью достигнута. Самообеспеченность страны по зерну твердых сортов, яйцу, по мясу птицы приближается к 100%. По имеющимся прогнозам на 2016 год, существуют перспективы роста экспорта продовольствия.

В силу геополитических событий последних месяцев, имеются все основания ожидать большего внимания россиян к отечественным курортам и различным путешествиям по просторам нашей огромной Родины.

Премьер-министр России Дмитрий Медведев в начале 2016 года говорил о том, что есть один положительный эффект от действия санкций: «экономика оздоравливается, она меньше зависит от нефти, и мы можем развивать свои промышленность и сельское хозяйство»[3].

Стратегия импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем повышения уровня развития производства и технологий.

В целом, можно констатировать, что в России дан запуск глобальной кампании по удовлетворению внутреннего спроса силами российских производителей. Изменения международных торговых отношений запустили процесс импортозамещения в России. Санкции дали стимул для развития России, и наша страна уверенно справляется с негативными последствиями.

Использованные источники:

1. <http://www.infovoronezh.ru/News/Dmitriy-Medvedev-Sanktsii-protiv-Rossii-nelegalnyi-28426.html>
2. <http://expert.ru/northwest/2016/13/chto-ryinok-propisal/>
3. <https://ru-ru.facebook.com/Dmitry.Medvedev/>

Халикова А.Х.
студент 4 курса
экономический факультет
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех случаях, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов.

Если предприятие является финансово устойчивым и платежеспособным, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности является также основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия. Динамика показателей финансовой устойчивости и платежеспособности, проведенных в результате анализа, дает ценную и разнообразную информацию для принятия важных управленческих решений заинтересованным сторонам хозяйственной деятельности, позволяя уменьшить риск банкротства предприятия, особенно в условиях финансового кризиса [1].

Анализ финансовой устойчивости проводится как с помощью абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Относительные показатели – это коэффициенты финансовой устойчивости.

В таблице 1 представлены основные коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Башкир-агроинвест» РБ.

Таблица 1 Коэффициенты финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Нормативное значение
	2013 г.	2014 г.	2015 г.		
1	2	3	4	5	6
Коэффициент автономии	-0,15	-0,08	0,13	0,28	не менее 0,55

Коэффициент финансового левиреджа (финансовой зависимости)	-7,62	-13,05	6,99	14,61	0,5-0,8
Коэффициент финансирования (СК/ЗК)	-0,13	-0,08	0,14	0,27	≥ 1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,66	-0,70	-0,33	0,33	0,1 и более
Коэффициент покрытия инвестиций	0,05	0,41	0,55	0,5	0,75 и более
Коэффициент маневренности собственного капитала	3,05	5,38	-1,73	-4,78	не менее 0,05
Коэффициент обеспеченности запасов	-1,07	-1,41	-0,66	0,4	0,5 и более

Коэффициент автономии организации по состоянию на конец 2015 г. составил 0,13. Данный коэффициент характеризует высокую степень зависимости организации от заемного капитала. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец 2015 г. равнялся -0,33, что значительно ниже нормативного значения. За последние годы имело место увеличение коэффициента покрытия инвестиций – до 0,55. Однако значение коэффициента на конец 2015 г. не соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 55% вместо 75 % по нормативу).

Исследование абсолютных показателей финансовой устойчивости так же свидетельствует о неустойчивом состоянии исследуемой организации.

Для повышения финансовой устойчивости предлагаются следующие мероприятия.

1. Увеличивать собственные оборотные средства за счет:
 - а) наращивания собственного капитала;
 - б) увеличения долгосрочных заимствований;
2. Снижать текущие финансовые потребности за счет:
 - а) обоснованного снижения уровня запасов;
 - б) снижения дебиторской задолженности и уменьшения сомнительных клиентов.

Внедрение данных мероприятий позволит обеспечить приемлемую финансовую устойчивость и эффективное развитие организации.

Использованные источники:

1. Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ [Текст]. – СПб.: Питер, 2005. – 432 с.
2. Каримова А.М., Шутько Г.Н. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // NovaInfo.Ru (Электронный журнал.) – 2015 г. – № 32;
3. Шутько Г.Н., Зиангирова А.Р. Управление ликвидностью организации//

Хамматуллина Э.И.

студент 1 курса

Уфимский институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФОНДОВ

Аннотация: В статье проанализировано понятие «социальная политика», рассмотрен механизм ее реализации. Рассмотрено содержание деятельности Фонда социального страхования, Пенсионного Фонда и Фонда Обязательного Медицинского Страхования по Российской Федерации и по Республике Башкортостан.

Ключевые слова: эффективность, государство, пенсия, пособие, выплаты, система, помощь.

Социальная политика – система мер, направленные для осуществления поддержки отраслей социальной сферы, уровня жизни населения, поддержания дохода и прочее. По показателям и критериям (например, уровень заработной платы, уровень безработицы и т.п.) трудно дать реальную и исчерпывающую оценку ее состояния.

Эффективность реализации социальной политики зависит от экономики, бюджетного состояния, субъектов и предприятий и т.д. Без финансовых средств невозможно даже предполагать об адекватном развитии образования, культуры, социальной защиты населения, здравоохранения, своевременной выплате заработной платы.

В социально-трудовую сферу входит социальная защита, отрасли социальной сферы (здравоохранение, образование и т.д.) рынок труда, служба занятости, безработица, пенсионная система и др.

Социальную защиту необходимо выражать как политику государства, обозначенную на обеспечение экономических, политических, социальных и других прав человека, не смотря на его пол, национальность, место жительства, возраст [3].

Социальная защита – это важнейший вид защиты человека. Она предоставляет систему мер по соблюдению социальных прав и социальных гарантий, созданию условий, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей, уменьшению отрицательного влияния факторов, снижающих их качество жизни [11].

В понимании социальной защиты населения можно представить две крайности. Одна из них связана с ее распространением в основном на нетрудоспособных и малообеспеченных людей. Другая крайность разыскивает свое выражение в расширительном ее толковании как защиты человека от отрицательного воздействия окружающей среды.

Социальная защита населения является функцией общества и государства, неотъемлемой составной частью социальной политики по обеспечению социального положения и социальных групп, которое сложилось вследствие воздействия социальных рисков.

Вопросы социального страхования освещены, в частности, в работах Ефимова О.Н [4; 7] и соавторов.

Под социальной политикой в прикладном, в практическом смысле (контексте) обычно понимают совокупность (систему) конкретных мер и мероприятий, направленных на жизнеобеспечение населения. В зависимости от того, от кого исходят эти меры, кто их главный инициатор (субъект), различают соответствующие виды социальной политики – государственная, региональная, корпоративная и т.д. [2].

На решение обязательных социальных проблем в Российской Федерации направлен механизм реализации социальной политики. Механизм реализации социальной политики имеет не легкую структуру: субъект социальной политики, объект, способы реализации социальной политики, оптимальное решение задач социальной политики. Субъектом социальной политики является государство. Объектом – социальные процессы в обществе [6].

Обязательное социальное страхование – это социальная система защиты работающих, которые находятся на стадии наступления нетрудоспособности по причинам, таких как инвалидность, болезнь и т.д.

Внебюджетные фонды являются одним из важнейших звеньев бюджетной системы любой страны с рыночной экономикой. Государственный внебюджетный фонд - это фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ и предназначенный для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь.

Фонд социального страхования Российской Федерации выполняет функцию помощи трудозанятого населения и работодателей, и имеющий целью компенсацию социальных рисков утраты или заработков или значительных дополнительных расходов вследствие утраты места работы, болезни, несчастного случая, утраты трудоспособности в связи со старостью, а также получение гражданами медицинской и реабилитационной помощи, санаторно-курортного лечения. Тариф отчислений в ФСС РФ составляет 2,9%.

По Российской Федерации единовременные страховые выплаты фонда социального страхования за 2010 – 2014 гг. имеют значительный рост на 1 250 969,7 тыс.руб., по Республике Башкортостан на 23 716,9 тыс.руб. в связи с увеличением размера страховых выплат. Темп прироста составляет 195,97% и 221,5%.

Оплата четырех дополнительных выходных дней в месяц в связи с уходом за детьми имеет большой рост фонда социального страхования по

Российской Федерации и Республике Башкортостан, из за увеличения детей инвалидов, на 927 023 тыс.руб. и на 17977,9 тыс.руб. Темп прироста – 121,9% и 117,66%.

Фонд обязательного медицинского страхования - вид социального страхования, форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Тариф отчислений в ФОМС РФ составляет 5,1%.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования реализует политику в области медицинского страхования населения Российской Федерации. По статистике Российской Федерации Территориальных Фондов Обязательного Медицинского Страхования составляет 86 единиц, 8501 медицинских организаций, 54 страховых медицинских организаций и 146 548 831 застрахованных лиц [13].

Пенсионный фонд Российской Федерации - финансово-кредитное учреждение, деятельность которого обеспечивает ресурсное обеспечение пенсионной системы в соответствии с пенсионным законодательством РФ. Тариф отчислений в ПФ РФ составляет 22%.

В структуре Пенсионного фонда - 8 Управлений в Федеральных округах Российской Федерации, 84 Отделения Пенсионного фонда в субъектах РФ, а также почти 2 500 территориальных управлений во всех регионах страны [15].

Средний размер пенсии в Республике Башкортостан на 2016 год – 11 420 руб., средний размер страховой пенсии – 11 700 руб., средний размер пенсии по старости – 12 093 руб.

Цель данных фондов – обеспечить реализацию важнейших социальных гарантий — государственного пенсионного обеспечения, оказание бесплатной медицинской помощи, и защиту от социальных рисков [2].

Государство находится в процессе поиска оптимальных вариантов для защиты населения. Статистические показатели по Российской Федерации и по Республике Башкортостан показывают, что система защиты населения не справляется с отрицательными положениями и ситуации обостряются. Огромная часть граждан нуждаются в государственных трансфертах. Если использовать разные механизмы государственно-частного партнерства, то проблемы могут быть преодолены. Для этого необходимо четкое распределение и упорядочение ответственности институтов.

Использованные источники:

1. Архипов. А.П. Социальное страхование. Учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт. 2014г. 388 с.
2. Волгин Н.А. Социальная политика. М. : Экзамен. 2013г. 735с.
3. Галаганов В.П. Организация работы органов социального обеспечения. М.: Академия. 2014. 192 с.
4. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет, Уфа, 2014г.
5. Ефимов О.Н., Основы страхового дела: учебное пособие [Электронный ресурс]/ Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский

государственный аграрный университет. Уфа, 2014.

6. Ефимов О.Н., Даутова А.А. Формирование денежных потоков при обязательном социальном страховании. Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы : материалы XVI Международной научно- практической конференции (2–5 июня 2015 г., Ярославль)/ отв. Ред. А. И. Русаков; ЯрГУ, РОСГОССТРАХ. – Ярославль, 2015. – 580 с.

7. Роик В.Д. «Социальное страхование» учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Д. Роик. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 509 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

Харламова Е. С.

студент 3 курса

факультет «Финансы и кредит»

КубГАУ

Азиева З.И., к.э.н.

доцент

кафедра «Теории бухгалтерского учета»

Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА РОССИИ НА МСФО

Статья посвящена международному стандарту финансово отчетности и о возможностях России перехода на МСФО.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), бухгалтерский учет, финансовая отчетность

The article is devoted to the international financial reporting standards and the possibility of transition to IFRS in Russia.

Keywords: international financial reporting standards (IFRS), the provisions on accounting (PBU), accounting, financial reporting

В современном экономическом мире есть постоянная необходимость в привлечении дополнительных ресурсов, в частности финансовых, для расширения и роста бизнеса. Ведь отсутствие финансирования тормозит развитие организации, приводит её к стадии застоя, а далее и вовсе к полной деградации. Именно поэтому многие собственники бизнеса заинтересованы в увеличении деловой активности предприятия и её инвестиционной привлекательности. Возможность продвижения за счет собственных внутренних источников ограничена, в связи с этим многие организации нуждаются во внешних источниках финансирования, более дешевых.

Существует несколько способов привлечения капитала, среди которых банковские кредиты, размещение ценных бумаг на фондовых биржах, а так же иностранные инвестиции. Но только для того, чтобы получить финансирование, владелец иностранных инвестиций должен видеть, на что привлекаются его средства и имеется ли возможность у компании в

дальнейшем вернуть эти средства. В первую очередь, внешнему пользователю необходимо ознакомиться с результатами деятельности предприятия, в которое он хотел бы вложить свои средства. Для этого необходимы прозрачность всей деятельности компании и соответствие международным стандартам, которые обеспечат понятность информации для иностранных пользователей.

Бухгалтерский учет имеет свою многовековую историю. По всему миру сформировались различные школы бухгалтерского учета со своими особенностями и сопоставление данных отчетности компаний не представлялось возможным. Возникла необходимость составлять отчетность, объединяющую показатели бухгалтерских балансов компаний, находящихся в разных странах, понятную при этом их инвесторам во всем мире. В 1973 году была создана международная, профессиональная, неправительственная организация — Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) (International Accounting Standards Committee, IASC). В 1998 году данной организацией был создан основной комплект Международных стандартов финансовой отчетности.

В связи с интеграцией России в мировое сообщество, возникла необходимость унификации бухгалтерского учета и приведения основных принципов бизнеса к международным стандартам. Россия — как один из крупнейших мировых партнеров в сфере торговли вплотную занимается внедрением МСФО в свою практическую деятельность.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все компании, находящиеся на территории Российской Федерации должны вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую отчетность на основании законодательства РФ, за исключением филиалов и представительств иностранных организаций, с которыми у России заключен международный договор, отменяющий эту обязанность.

Регулирование экономических отношений — это главная функция государства, в границах которой оно контролирует экономические процессы. Оно берет на себя обязанность устанавливать правила ведения бухгалтерского учета. Страна заинтересована в привлечении инвестиций в российскую экономику. Для этого нужно повышать прозрачность российского бизнеса, в том числе внедряя стандарты, понятные западным инвесторам. С момента принятия закона «О бухгалтерском учете» Минфин России планомерно сближает российский учет и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Переход России на МСФО необходимое условие, но он должен осуществляться постепенно. В противном случае, быстрота в реализации предложений по реформированию бухгалтерского учета даст противоположный результат.

Переход на МСФО — это сложный и трудоемкий процесс, который происходит в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и имеет соотношение с действующей системой бухгалтерского учета

и бухгалтеров к соответствующим инновациям. Правовой статус МСФО не допускает использовать его в качестве нормативного документа прямого действия, поэтому МСФО может найти свое применение в РФ через переработку и составление на их основе национальных нормативных документов для регулирования порядка ведения бухгалтерской отчетности.

Началом формирования системы бухгалтерского учета в России «в сторону МСФО» можно считать начало 1990-х годов 20 века. В 1994 г. была одобрена Программа реформирования системы бухгалтерского учета. За все время действия Программы в российском законодательстве появились такие Положения по ведению бухгалтерского учета, как: «Изменения оценочных значений», «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». А так же изменены положения: «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», «Учет договоров строительного подряда», «Информация по сегментам», «Учет нематериальных активов», «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», и другие.

Таким образом, на сегодняшний день существуют Положения по бухгалтерскому учету, которые разработаны на основе МСФО и приближены к их правовому содержанию. В целях установления первенствующих направлений развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу в Российской Федерации была одобрена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности, которая определила развитие бухгалтерского дела по следующим направлениям:

- надежность информации, которая создается бухгалтерами в бухгалтерском учете и отчетности;
- формирование инфраструктуры применения МСФО;
- преобразование системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- наращение контроля качества бухгалтерской отчетности;
- повышение квалификации специалистов, которые занимаются организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

С 2010 г. значительно активизировался процесс переустройства бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Главные этапы на пути сближения ПБУ и МСФО следующие:

- принято Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;
- принят Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;
- Приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н утверждено новое

ПБУ «Отчет о движении денежных средств»;

– Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н утверждены новые формы бухгалтерской отчетности.

В процессе перестроения на международные стандарты финансовой отчетности итоги для компании могут быть положительными и отрицательными. К положительным аспектам относятся:

1. Повышение прозрачности информации;
2. Улучшение соизмеримости показателей;
3. Расширение возможностей для анализа деятельности организации;
4. Повышение информативности отчетности.

Однако к настоящему времени наша страна все еще не перешла на МСФО. Это вызвано наличием ряда факторов:

1. Различия российских стандартов бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности;
2. Отсутствие желания руководства множества компаний отражать полную и достоверную информацию о финансовой деятельности предприятия;
3. Недостаточность квалифицированного персонала;
4. Противоречивость российского законодательства;
5. Высокие затраты;
6. Трудность перевода МСФО на русский язык, так как официальным языком является английский.

Применение МСФО очень сложный процесс перестроения экономики и он требует совершенно новых знаний и навыков работы от сотрудников экономических отделов, которые отчасти не в состоянии быстро перейти на новые стандарты финансовой отчетности. Международные стандарты являются набором принципов и требований к отчетности, которые не относятся к строгим и детальным правилам учета. МСФО - это стандарты исключительно отчетности, то есть окончательного этапа бухгалтерской работы. В конце концов, отчетность по МСФО может быть подготовлена путем видоизменения российской отчетности, что не скажется на ее качестве и полезности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Генералова Н.В. Как работать с МСФО в России. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 440 с.
3. Лабынцев Н.Т. Проблемы бухгалтерского учета в России в условиях его реформирования и перехода на МСФО // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 1 – С. 102-104
4. Камышанов П.И. Бухгалтерский учет: отечественная система и международные стандарты, М., «ФБК-Пресс», 2002, - 520 с.
5. Рожнова О.В. Трансформация отчетности в формат МСФО - М.: Юриспруденция, 2005 - 120 с.
6. Щадилова С.Н. Особенности ведения бухгалтерского учета с применением

*Харламова Е. С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
КубГАУ
Колесник В.С., к.э.н.
доцент кафедры «Экономика организаций»
Россия, г. Краснодар*

СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация. В статье рассмотрена сущность трудовых ресурсов. Проведен анализ динамики численности экономически активного населения Краснодарского края. Обобщены основные проблемы формирования трудовых ресурсов аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: население, трудовые ресурсы, трудоспособный возраст, экономически активное население, занятые, безработные, сельское хозяйство.

Annotation. The article deals with the essence of the labor force . An analysis of the population dynamics of the economically active population of the Краснодар Territory . Summarizes the main problems of the formation of labor resources of the agricultural sector .

Keywords : population , labor force, working age , economically active population , employment , unemployment and agriculture .

Главной целью аграрной политики Российской Федерации являлось и остается формирование модели устойчивого и эффективного развития сельского хозяйства. Достижение этой цели невозможно без формирования и правильного использования трудовых ресурсов страны и региона в частности.

Трудовые ресурсы являются приоритетными для функционирования аграрной сферы агропромышленного комплекса. Их результативность зависит от многих факторов, таких как развитие науки, автоматизация трудоемких процессов, материально-техническая база и др. Взгляды ученых значительно различны относительно понятия трудовые ресурсы, что означает отсутствие единой формулировки данного понятия.

В соответствии с толковым словарем С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой, трудовые ресурсы - это часть населения страны, которая способна работать, участвовать в процессе производства [1].

По мнению Кибанова А.Я. и Митрофанова Е.А, трудовые ресурсы представляют собою часть населения страны, обладающего физическим и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, необходимыми для участия в общественном производстве [2].

Таким образом, к трудовым ресурсам можно отнести людей как занятых в экономике, так и не занятых, но способных к трудовой деятельности.

Наличие необходимых для осуществления полезной деятельности физических и интеллектуальных способностей человека во многом зависит от возраста человека. В соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации трудоспособный возраст для мужчин составляет 44 года (от 16 до 59 лет включительно), а для женщин 39 лет (от 16 до 54 лет включительно). Нижней границей трудоспособного возраста считается 16 лет, максимальная граница предусмотрена Федеральным законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17 декабря 2001г. №176-ФЗ. Но это не значит, что с наступлением пенсии, гражданин не имеет право работать. Многие люди, вышедшие на пенсию, продолжают работать, а значит они остаются в составе трудовых ресурсов. Вместе с тем существует отдельная категория людей, которые никогда не работали или перестали работать в связи с ухудшением здоровья. Это неработающие инвалиды войны и труда 1 и 2 групп, которым государство выплачивает пенсию, а также неработающие лица, получивших пенсию на льготных условиях.

Таким образом, к трудовым ресурсам относится население в трудоспособном возрасте, за исключением инвалидов 1 и 2 групп инвалидности и неработающих лиц, получавших пенсии на льготных условиях, работающие подростки в возрасте до 16 лет и работающие пенсионеры.

Весьма важным в изучении формирования трудовых ресурсов является показатель экономически активное население. Динамика численности экономически активного населения Краснодарского края представлена на рисунке 1.

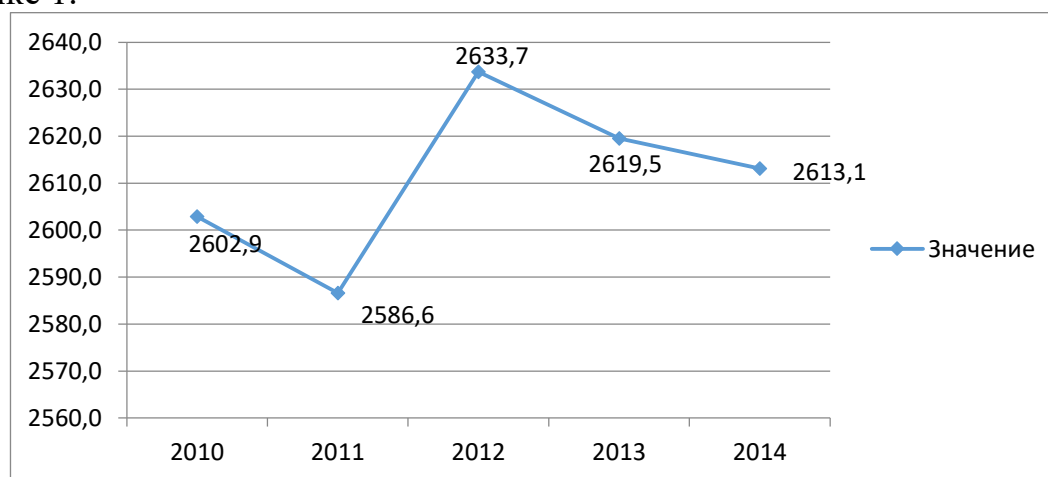


Рисунок 1. Динамика численности экономически активного населения Краснодарского края, тыс. чел.

За 2010-2014гг. наблюдается вариация численности экономически активного населения региона. Так, если в 2010г. эта часть трудовых ресурсов составляла 2602,9 тыс.чел., то в 2011г. произошло сокращение численности экономически активного населения на 0, 63%. А в 2012г. вновь отмечается рост на 1, 82%. К 2014г. численность экономически активного населения сокращается. Эти изменения обусловлены как миграционными процессами в

регионе, так и социальными факторами.

Одним из основных факторов, влияющих на формирование трудовых ресурсов в аграрном секторе экономики региона, является демографическая ситуация. Исследование динамики численности населения Краснодарского края за 2010-2014гг. показало его увеличение на 1%. При этом, наблюдается увеличение численности сельского населения на 1,7 % и рост городского населения на 6,7 %. Однако, удельный вес сельского населения в общей численности в крае в 2014г. снизился на 2,8 пункта в сравнении с показателем 2010г. (таблица 2). Эти изменения обусловлены сокращением количества сельскохозяйственных организаций в регионе, социальными факторами, низкой заработной платой в аграрном секторе экономики Краснодарского края и др..

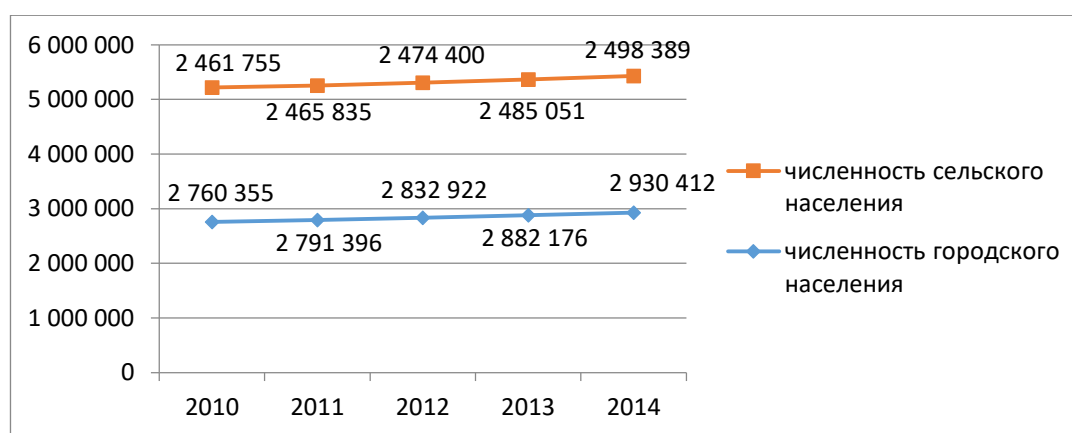


Рисунок 2. Динамика численности городского и сельского населения Краснодарского края, чел.

В сельском хозяйстве Краснодарского края сложилась двойственная ситуация формирования трудовых ресурсов и конъюнктуры рынка труда. С одной стороны, в организациях наблюдается их явный дефицит, а с другой стороны, имеет место увеличение численности сельского населения.

На формирование и эффективное использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве региона существенное влияние оказывают наличие системных проблем в сельской местности. К таким проблемам относятся низкий уровень научного и кадрового обеспечения, недостаточное техническое обеспечение, тяжелые условия труда на рабочих местах (в том числе труд на открытом воздухе) и низкая оплата труда, в некоторых населенных пунктах отсутствует телефонная и телекоммуникационная связь, неблагоприятное состояние автомобильных дорог и другие.

На наш взгляд, эти проблемы возможно решить с помощью участия государства, а так же посредством совершенствования инвестиционной политики в сельской местности. На государственном уровне разработаны программно-целевые инструменты, на основе которых предполагается повысить эффективность функционирования аграрного сектора экономики регионов и страны и обеспечить кадрами сельскохозяйственные предприятия.

К ним относятся : «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» и Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

Однако, реализация отдельных программных мероприятий, свидетельствует о необходимости преобразований в формировании трудовых ресурсов села на основе привлечения молодых специалистов, соблюдения правил трудовых отношений, внедрение инновационных проектов в аграрное производство. Таким образом, для совершенствования формирования трудовых ресурсов в аграрной сфере экономики необходимо активизировать работу государственных органов по содействию занятости и сокращения безработицы сельского населения, обеспечить своевременное повышение квалификации кадров, направить усилия на развитие производственной и социальной инфраструктуры села, что позволит повысить общую привлекательность жизни на селе, улучшить условия жизни сельского населения и в итоге приостановить отток населения в город.

Использованные источники:

1. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова.-4-е., доп.- М.: ООО «Технологии», 2008.-С.677.
2. Кибанов А.Я., Митрофанова Е.А., Эсаулова И.А. Управление трудовыми ресурсами / под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2012. - 284с.
3. <http://knoema.ru/>

Хасанова Г.А.

студент 4 курса

*Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет*

Япарова-Абдулхалкова Г.И.

*научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Макроэкономическое развитие
и государственное управление»*

Российская Федерация, г. Уфа

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Уровень жизни – один из ключевых показателей, характеризующих социально-экономическое развитие страны или региона. Научные исследования уровня жизни отражены в трудах Айвазяна С.А., Барышевой А.В, Бестужева-Лады И.В., Бобкова В.Н., Исаевой Т.Н, Мстиславского П.С., Римашевской М.Н., Ревайкина А.С., Рутгайзера В.М., Саркисяна Г.С., Струмилина Г.С., Сухаревского Б.М и других. Анализ научной литературы позволил сделать вывод о том, что в качестве наиболее распространенного определения данного показателя можно привести следующее: «Уровень

жизни – условия существования человека в сфере потребления и измеряется через социально-экономические показатели общего благосостояния людей: доходы, потребление, жилищные условия, услуги образования, здравоохранения».140

Республика Башкортостан - многонациональный край с богатейшими историческими и культурными традициями. На сегодняшний день это один из ведущих индустриальных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации. Экономика республики выделяется наличием мощного промышленного потенциала, многоотраслевой структурой с высоким уровнем комплексного развития, богатыми природными ресурсами, динамично развивающимися финансово-кредитной и научно-технической сферами, а также развитым сельским хозяйством и строительным комплексом. Республика Башкортостан обладает уникальным сочетанием высокого уровня инвестиционной безопасности и высокого инвестиционного потенциала. Последовательная и выверенная политика устойчивого развития, проведенная в республике, значительно улучшила макроэкономическую ситуацию. Для оценки уровня жизни населения Республики Башкортостан рассмотрим его основные показатели. В таблице 1 представлены основные показатели уровня жизни.

Таблица 1 - Основные показатели уровня жизни населения РБ

	2010	2011	2012	2013	2014	Темп прироста 2014/2010
Денежные доходы (в среднем на душу населения), руб.	17498,9	19029,8	21267,5	23892,3	25945,0	48,3%
Реальные располагаемые денежные доходы, %	101,1	99,0	105,4	104,4	101,2	-
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника:						
Номинальная, руб.	16377,7	18397,0	20264,7	22377,4	24987,6	52,6%
Реальная, %	101,8	103,0	105,3	103,4	104,0	-
Средний размер назначенных пенсий, руб.	7114,9	7761,4	8611,1	9437,8	10286,9	44,6%
Реальный размер	112,0	104,7	103,6	103,7	95,5	-

¹⁴⁰ Беляева, Л. А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации / Л. А. Беляева // Социологические исследования, 2009. – № 1. – С. 33-42.

назначенных пенсий, %						
Величина прожиточного минимума, в среднем на душу населения, руб.	5025	5607	5628	6368	7116	41,6%
Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, %	12,1	12,6	10,3	10,4	10,8	-

Источник: составлено автором на основе данных Башстата bashstat.gks.ru

В период с 2012 по 2014 год мы видим рост всех показателей. Среднедушевые доходы в 2014 году по отношению к 2012 году увеличились на 21,9%, однако реальные располагаемые доходы сократились на 4,2 %. На 23,3% увеличилась номинальная среднемесячная заработная плата на одного работника, реальная заработная плата сократилась на 1,3%. Средний размер назначенных пенсий также имеет положительную динамику. Его рост составил 19,5%. Величина прожиточного минимума увеличилась на 2995 рублей и составила в 2015 году 8623 рубля. Доля лиц, чьи доходы ниже прожиточного минимума, на конец 2014 года составила 10,8 %.

По сравнению с 2014 годом объем ВРП на душу населения в 2015 году в номинальном выражении увеличился на 6,2% за счет инфляционной составляющей. Тем не менее, в реальном выражении объем ВРП снизился на 1,6%. Положительное влияние на динамику ВРП оказали промышленное производство (темп роста 2015 года к 2014 году составил 101,0%), объем строительных работ (100,2%) и, безусловно, производство продукции сельского хозяйства (103,0%). Отрицательное влияние внес низкий уровень потребительского спроса – 88,0%, на фоне замедления темпов роста заработной платы.

Обеспеченность жильем также является одним из основных показателей уровня и качества жизни населения. На конец 2014 года число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, составило 76793 единиц, что по сравнению с предыдущим годом, выше на 0,8%. Количество семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия, по сравнению с 2013 годом сократилось на 14,6% и составило 4250 единиц. Семьи, получившие жилое помещение по договорам социального найма, составили 699 единиц. По числу семей, нуждающихся в жилых помещениях, тренд восходящий, а вот по числу семей, обеспеченных жильем – нисходящий, что не очень хорошо сказывается на уровне жизни населения. В республике наблюдается положительная динамика увеличения площади жилых помещений в среднем на душу населения. Она обусловлена ростом потребностей людей. Всего в среднем на одного жителя на сегодняшний день

приходится 23,7 м2, в городской местности – 22,2 м2, а в сельской местности – 26,3 м2.

Такие категории, как культура и образование также определяют качество и уровень жизни населения. В таблице 2 представлено число публичных библиотек, число которых сократилось на 35 единиц и на конец 2014 года составило 1688 единиц. В среднем на 1000 человек населения приходится 7757 экземпляров книг. Число учреждений культурно-досугового типа сократилось на 65 единиц. Число театров осталось неизменным. Число посещений музеев в среднем на 1000 человек населения составило 190, число посещающих - 774,3 тыс. человек.

Таблица 2 - Основные показатели уровня культуры РБ

	2010	2011	2012	2013	2014	Темп прироста 2014/2010
Число общедоступных (публичных) библиотек, единиц	1781	1772	1759	1723	1688	-5,2%
Библиотечный фонд:						
млн. экземпляров	33,4	32,4	31,8	31,6	31,6	-5,4%
в среднем на 1000 человек населения, экз.	8204	7974	7823	7773	7757	-5,4%
Число учреждений культурно-досугового типа	2371	2341	2330	2269	2204	-7,0%
Число театров	12	12	12	12	12	0%
Численность зрителей:						
тыс. человек	814,3	846,1	895,1	882,9	903,4	10,9%
в среднем на 1000 человек населения	200	208	220	217	222	23,1%
Число музеев	98	96	96	93	96	-2,0%
Число посещений музеев:						
тыс. человек	553,2	655,6	682,1	680,5	774,3	39,9%
в среднем на 1000 человек населения	136	161	168	167	190	39,7%

Источник: составлено автором на основе данных Башстата bashstat.gks.ru

Современная система профессионального образования республики обладает значительными материальными, нематериальными и кадровыми ресурсами. Процессы модернизации страны и региона приводят к изменениям

в системе профессионального образования. С 2005 по 2013 год в РФ, в ПФО и в РБ произошли изменения числе образовательных учреждений, осуществляющих профессиональную подготовку, в численности преподавателей и учащихся.¹⁴¹

Число общеобразовательных учреждений в течении 5 лет сокращалось и на конец 2014 года составило 1465 единиц. Число дошкольных образований также имело тенденцию к сокращению, однако в последние 3 года – 2012-2013 годы их число превышает число общеобразовательных учреждений. Это обусловлено появлением частных дошкольных учреждений. Учреждения среднеспециального образования составили 71 единицу. Число учреждений высшего образования составляет 11 единиц.

В целом в системе профессионального образования Башкортостана существуют проблемы и с охватом населения профессиональным образованием (высокая стоимость обучения, дефицит жилого фонда общежитий для иногородних и сельских жителей, дефицит аудиторного фонда в ряде учебных заведений, отсутствие или недостаточность подготовки по «уникальным» для республики направлениям (патентоведы, патентные поверенные, брокеры, инновационные менеджеры и другие), и с качеством профессионального образования (отрицательное сальдо образовательной миграции), и с доступностью качественного образования (неравномерное внедрение ИКТ и использование инновационных технологий обучения, неактивное формирование компетенций профессионального саморазвития, высокая стоимость высшего образования, малое число бюджетных мест в аспирантуре, отсутствие в республике диссертационных советов по многим специальностям).

По индексу человеческого развития уровень жизни населения республики Башкортостан соответствует показателям стран с высоким уровнем развития, при этом являясь одним из немногочисленных лидеров по сбалансированности основных показателей человеческого потенциала. Для последующего анализа мы выберем факторы, отражающие составные части капиталов здоровья, образования, а также уровня жизни населения, которые, на наш взгляд, оказывают влияние на ИЧР.

Таблица 3 – Факторы, влияющие на индекс человеческого развития

№	Фактор, влияющий на индекс человеческого развития	Обоснование
x1	Заболеваемость, на 1000 человек населения	Капитал здоровья – базовая и неотъемлемая составляющая уровня жизни населения. Потери общественного здоровья, такие как заболеваемость, непосредственно влияет на продолжительность жизни населения, включенную в состав ИЧР.

¹⁴¹ Информационно-аналитическая записка к отчету Министра внутренних дел по РБ - Курултай РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://02.mvd.ru/slujba/Otcheti_dolznostnih_lic/Otcheti_rukovoditelej_territorialnih_otd/2014 (дата обращения 16.05.2016).

x2	Общая площадь жилых помещений, приходящихся на 1 жителя	Жилищные условия являются одним из наиболее показательных индикаторов уровня и качества жизни населения в целом.
x3	Численность обучающихся по программам начального профессионального образования, на 10 000 чел.	Один из приоритетных показателей, составляющих капитал образования страны. Начальное профессиональное образование обеспечивает рынок труда рабочими кадрами разного профиля, закладывает основу для заработка большей части населения.

Источник: составлено автором на основе данных Башстата bashstat.gks.ru

Для оценки влияния различных показателей уровня и качества жизни на ИЧР проведем регрессионный анализ, используя данные по каждому фактору из таблицы № 4:

Таблица 4 – Показатели, оказывающие влияние на ИЧР

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Заболеваемость на 1000 чел населения (x1)	921,10	907,80	894,50	860,60	847,60	841,30	826,60
общая площадь жилых помещений, приходящихся на 1 жителя (x2)	20,5	21,1	21,5	22	22,6	23,1	23,7
численность обучающихся по прог проф образования на 10 000 чел. (x3)	339	345	364	347	336	304	277
ИЧР (y)	0,815	0,827	0,832	0,843	0,844	0,832	0,831

Источник: составлено автором на основе данных Башкортостанстата bashstat.gks.ru

Получаем регрессионное уравнение вида:

$$y = 1.2013 - 0.0004 * x1 + 0.0033 * x2 + 0.0032 * x3$$

$$R^2 = 0,9495$$

Множественный коэффициент детерминации (R²) показывает, что данное уравнение регрессии описывает 94,9% вариации результирующего признака вошедшими в модель показателями, а остальная часть вариации обусловлена действием неучтенных факторов.

Из полученного уравнения следует, что увеличение на одну единицу заболеваемости на 1000 человек (при фиксированных значениях x₂ и x₃) приводит к уменьшению ИРП на 0,004%. Аналогично, при увеличении на одну единицу общей площади жилых помещений, приходящихся на 1 жителя и численности обучающихся по программам профессионального образования на 1000 человек, ИРЧ увеличивается в среднем на 0,03% (при фиксированных значениях x₁ и x₃) и 0,03% (при фиксированных x₁ и x₂).

Полученные результаты могут быть использованы для определения приоритетных направлений эффективной региональной политики.

Таким образом, нами было проведено исследование основных показателей уровня жизни населения Республики Башкортостан: анализ основных показателей, характеризующих уровень и качество жизни населения Республики Башкортостан выявил, что в целом наблюдается положительная динамика показателей денежных доходов населения в среднем на душу населения, размера назначенных пенсий, величины прожиточного минимума. При этом наблюдается тенденция к ухудшению показателей культуры и образования.

Модель регрессионного анализа, построенная с целью оценки влияния различных факторов на индекс человеческого развития населения республики, позволила выявить обратную закономерность между заболеваемостью населения и ИЧР с точностью до тысячных долей процента; аналогично, был проведен расчет изменения индекса человеческого развития при увеличении на одну единицу общей площади жилых помещений, приходящихся на 1 жителя и численности обучающихся по программам профессионального образования на 1000 человек.

В целом, состояние уровня жизни населения республики Башкортостан можно оценить как удовлетворительное: несмотря на то, что доходы населения в последние годы растут, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума сокращается и растет обеспеченность населения жильем, ухудшение культурных и образовательных показателей влияет на динамику уровня жизни отрицательным образом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О государственной социальной помощи".
2. Присяжный, М. Ю. Понятие «качество жизни» в системе смежных понятий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2011. – № 4. – С. 42-51.
3. Парфенов, В. Г. Методика изучения качества жизни населения региона // Мир науки, 2013. – № 4. – С. 114-126.
4. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 17.05.2016)

*Хашаева О.Ш.
магистрант 1 курса
направление подготовки «Экономика»
Костяная В.И.
магистрант 1 курса
направление подготовки «Экономика»
Южный институт менеджмента
Россия, г. Краснодар*

АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В ВИДЕ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА И МОРАЛЬНОГО РИСКА

***Аннотация статьи:** В статье рассмотрены основные виды ассиметричной информации на примере страховых компаний. Автор дает обобщенную характеристику понятиям неблагоприятного отбора и морального риска. В данной статье предпринята попытка раскрыть основные способы, направленные на борьбу с ассиметричной информацией. Результаты исследования расширяют знания о последствиях существования ассиметричной информации на страховом рынке.*

***Ключевые слова:** страхование, страховые компании, рынки, моральный риск, неблагоприятный отбор, ассиметричная информация*

ASYMMETRIC INFORMATION OF HER CONSEQUENCE IN THE FORM OF ADVERSE SELECTION AND MORAL RISK

Summary of article: The article describes the main types of asymmetric information on the example of insurance companies. The author gives a generalized description of the concepts of adverse selection and moral hazard. This article attempts to reveal the main ways to combat asymmetric information. The findings extend knowledge about the consequences of the existence of asymmetric information in the insurance market.

***Keywords:** insurance, insurance companies, markets, moral hazard, adverse selection, asymmetric information*

Ситуация на рынке товаров и услуг, когда не все экономические агенты располагают одинаковой информацией, называется ассиметричной информацией.

Например:

1) При страховании автомобилиста от несчастного случая, он имеет большее представление, в отличие от страховой компании, о характере своего вождения (ездит он на большой или маленькой скорости, хорошо или плохо он водит), а, следовательно, ему проще оценить вероятность возможной аварии.

2) При найме рабочего, управляющий фирмы может знать меньше информации о способностях и производительности рабочего, чем этот рабочий знает о себе.

3) На рынке подержанных автомобилей продавцы знают гораздо больше

о качестве своих машин, чем покупатели.

Виды асимметричной информации рис.1.

При существовании асимметричной информации, страдают продавцы высококачественных товаров так как, происходит «вымывание» с рынка высококачественных товаров, постепенно замещаемые товарами низкого качества, т.е. происходит неблагоприятный отбор. В конечном итоге это может привести к исчезновению рынка данного товара.

Первоначально термин неблагоприятного отбора появился в страховом бизнесе, так как рынок страховых услуг в наибольшей степени подвержен информационной асимметрии и связанному с ней неблагоприятному отбору.



Рис.1. – Виды асимметричной информации

Например, если страховой компанией будет выпущен индивидуальный медицинский страховой полис, покрывающий медицинские затраты, связанные с беременностью и родами, т.е. полис будет приобретен женщиной, которая в скором времени планирует родить ребенка. Информация о планировании в будущем беременности является для страховой компании недоступной. Следовательно, женщины, не планирующие в ближайшее время иметь детей, не приобретут данный страховой полис, т.е. произойдет неблагоприятный отбор, и компания, выпустив такой индивидуальный полис, разорится, оплачивая расходы, связанные с беременностью своих клиентов, что приведет к закрытию рынка данных страховых услуг.

В настоящее время, рынок страхования продолжает эффективно

существовать, так как страховым компаниям удалось найти путь к решению проблемы неблагоприятного отбора. Ниже представлены способы решения проблемы в страховой компании:

Способы, направленные против асимметричной информации:		
1.	Проведение медосмотра при страховании жизни и здоровья.	Применение медосмотров позволяет компаниям исключить группу людей, по страховке которых уже в ближайшее время придется делать выплаты. При страховании жизни и здоровья страховые компании требуют независимого медобследования, либо сами проводят осмотр.
2.	Групповое страхование.	Например: все сотрудники предприятия будут застрахованы руководителем в какой-либо страховой компании. Страховая компания, анализируя статистические данные, определяет среднюю вероятность наступления страхового случая у сотрудников данного предприятия. Механизм вытеснения низко рискованной доли, в этом методе, ослаблен, т. к. все работники предприятия должны быть застрахованы и у низко рискованной части нет стимула, не возможности отказаться от страхования. Т. е., компания перекладывает весь риск от страхования на низко рискованную долю застрахованных, которые ничего не теряют. Следовательно, страховая компания основывает свои ставки страховой премии на средних данных по множеству работников, гарантирующих ей участие всех работников в программе страхования.
3.	Обязательное страхование.	С разными уровнями риска клиентами страхового общества становятся все слои населения. Данный метод отличается крупномасштабностью, так как клиентами компании являются не только служащие одного предприятия, а все жители страны.

Обязательное страхование показывает, что при наличии асимметричной информации нередко бывает необходимым вмешательство в рыночную экономику государства. Тем не менее, государство не в состоянии полностью решить проблему асимметричной информации.

В ситуации возникновения асимметрии в информации после подписания контракта, причем, если в момент подписания контракта она отсутствовала. Случай скрытых действий или «моральный риск», возникает, когда страховая компания не может контролировать своего клиента, прилагает ли он усилия, чтобы избежать возможных потерь, или нет.

Например:

Не застрахованный от пожара может снизить вероятность несчастного случая, постоянно покупая новые бытовые электроприборы, установив чувствительные датчики дыма, заменяя в доме устаревшую электропроводку и т. д. Причина принятия мер состоит, в снижении риска пожара, а значит и ожидаемый ущерб.

Например: При покупке владельцем дома страхового полиса, покрывающего все расходы на постройку нового дома и оплату стоимости сгоревшего имущества после пожара, владелец уже может не рассматривать для себя снижение вероятности пожара, используя меры предосторожности, так как они требуют от него затрат из собственных денежных средств, тогда как убытки от пожара покрываются за счет страховой компании. Взвесив все положительные и отрицательные стороны наш рациональный владелец дома, возможно, решит не тратить денежные средства на меры противопожарной безопасности, а отсутствие таких мер увеличит вероятность возникновения пожара, следовательно, увеличится и вероятность возмещения ущерба страховой компанией. В этом и состоит смысл проблемы морального риска на страховом рынке. Данная проблема особенно драматична, когда домовладелец завышает стоимость имущества при страховании, чтобы в случае пожара получить за него денег больше, чем при продаже по рыночной стоимости. Когда дом после пожара, стоит больше, чем когда он стоил невредимый, это провоцирует владельца на возникновение пожара. Судебная практика показывает, что, многие сжигали свои дома именно по этой причине. И в случаях горения коммерческого здания, первое, что расследует страховая компания, не был ли намеренно устроен пожар.

Для решения данной проблемы, многие страховые компании, устанавливают ставки страховой премии, с учетом мер предосторожности, принимаемые владельцами имущества. Проблема морального риска заключается в снижении стимулов к принятию мер предосторожности.

В целях уменьшения морального риска долю суммы расходов делят на две формы:

1) Совместное страхование (страховая компания выплачивает менее 100% от заявленной суммы, а оставшуюся часть оплачивает полисодержатель). Например, при предъявлении полисодержателю счета на 1200 тыс. руб., 1000 тыс. руб. возместит страховая компания, а 200 тыс. руб. он заплатит самостоятельно.

2) Применение вычетов, т.е. приобретающее страховой полис, обязаны уплатить фиксированную сумму за страхование меньше 100% или вычеты не равны беспредельно большим суммам, проблема ущерба. Например, при страховании автомобиля от ДТП может быть предложено вычесть 5 тыс. руб., т.е. если ущерб от ДТП составит 4 тыс. руб. то владелец автомобиля полностью его оплачивает. Если же ущерб составит 10 тыс. руб., то владелец оплачивает только первые 5 тыс. руб., а остальные 5 тыс. руб. - страховая компания.

Совместное страхование и вычеты, конечно, не решают полностью проблему морального риска. Так как, при совместном страховании и вычетах сохраняется доля морального риска, а исчезнет она только в том случае, если страховые компании будут наблюдать и анализировать все действия своих клиентов по соблюдению мер предосторожностей.

Использованные источники:

1. Шаститко А. «Неполные контракты: проблемы определения и моделирования» // Вопр. экон. – 2012. – № 6. – С. 80;
2. Тамбовцев В.Л. «Контрактная модель стратегии фирмы». – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2013. – С. 15–3.
3. Майстер Д. «Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги». М.: Альпина Бизнес Букс, 2003 - 414 с.

*Хворов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Сорокина И.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г.Курск*

ПОНЯТИЕ И МЕСТО ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

***Аннотация.** В данной статье рассмотрен банковский вклад, как один из основных инструментов, при помощи которого формируется ресурсная база коммерческого банка.*

***Ключевые слова:** коммерческий банк, вклад, ресурсная база, процент.*

В современных условиях происходит изменение экономического мировоззрения в сфере банковской деятельности, прежде всего это связано с ролью пассивных операций. Именно благодаря пассивным операциям происходит формирование ресурсной базы коммерческого банка, более того осуществление активных операций возможно в пределах имеющихся собственных и привлеченных источников денежных средств.

В соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности» под вкладом понимаются денежные средства в валюте РФ или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода [1].

Сбережения населения являются достаточно стабильным ресурсом, благодаря которому коммерческие банки увеличивают оборотные средства и разрабатывают пути расширения ресурсного потенциала. Привлекаемые банками средства разнообразны по составу.

Среди всех пассивных операция основное место при формировании ресурсной базы занимают вклады. Особенность вклада проявляется в том, что для вкладчика, банковский вклад выступает в двойной роли. В роли денег и в роли капитала, приносящего процент, поэтому преимущество вклада перед наличными деньгами неоспоримо, но существует недостаток перед капиталом

в том, что депозит приносит пониженный процент по сравнению с тем, что приносит капитал. Природа банка заключается как раз в этом пониженном проценте, поскольку процент, который выплачивается по вкладу, ниже того процента, который получает банк за помещаемый им в различные предприятия капитал. Другими словами, разница процентов по вкладу и процентов по выдаваемым кредитам есть вознаграждение банка. Исходя из вышесказанного, депозит выгоден не только вкладчику, но и банку.

Преимущества и недостатки банковских вкладов.

Вклады имеют ряд преимуществ по сравнению с другими инвестициями:

- 1) простота (для размещения денег не нужно обладать специальными знаниями);
- 2) доступность (минимальная сумма вклада от несколько тысяч рублей);
- 3) гарантированная доходность;
- 4) застрахованность вклада до 1400000 рублей на 100%. Это означает, что даже если банк станет банкротом АСВ вернет деньги вкладчику с процентами, если вся сумма не будет превышать 1400000 рублей [3].

При данных преимуществах, у банковского вклада также имеются недостатки:

- 1) правильней сказать, что банковский вклад – это скорее инструмент сбережения, чем средство извлечения дохода. Дело в том, что доходности по вкладу чаще всего хватает лишь для того, чтобы защитить свои сбережения от инфляции;
- 2) при досрочном расторжении договора банковского вклада выплачивается примерно 0,1%, либо не выплачивается вообще [2].

Сегодня в условиях конкурентной борьбы между коммерческими банками на рынке кредитов, банки должны заботиться о количестве и о качестве своих ресурсов. Прежде всего это касается вкладов и депозитов так как они являются основополагающими элементами формирования ресурсной базы коммерческого банка. Банки разрабатывают различные условия по вкладам с целью повышения заинтересованности вкладчика, тем самым коммерческие банки удовлетворяют спрос различных групп клиентов.

Банки используют следующие принципы, которые заключаются в следующем:

- 1) депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем;
- 2) депозитные операции должны быть разнообразными и вестись с различными субъектами;
- 3) особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделять срочным вкладам;
- 4) должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными и кредитными операциями по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений. «Золотое» банковское правило гласит, что величина и сроки финансовых требований банка должны соответствовать размерам и

срокам его обязательств. Следуя этому правилу, банки не могли бы использовать остатки по текущим счетам в качестве ресурса кредитования, так как те могут быть востребованы в любой момент;

5) организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации своих свободных ресурсов;

6) банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов.

Таким образом, вклады населения формируют отдельную группу ресурсов банка. Среди пассивных операций вклады населения занимают одно из основных мест, причинами привлечения коммерческими банками средств населения во вклады, следующие:

1) денежные средства населения – это относительно стабильный ресурс для банка. От характера депозитов зависят виды ссудных операций, а соответственно, и размеры доходов банков;

2) коммерческие банки могут привлечь достаточно много ресурсов;

3) вклады населения – это относительно дешевый ресурс для банка по сравнению с межбанковскими займами и другими финансовыми инструментами;

4) частные вклады выгодны для банков, т.е. даже по текущим вкладам населения наблюдается существенно меньшая активность движения средств, чем по счетам предприятий и организаций. Что же касается срочных вкладов, то их размещение в банке создает практически идеальные условия для его деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 13.07.2015) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.10.2015)
2. Белоглазова Г.Н., Л.П. Кроливецкая Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие - М.: КНОРУС, 2010. - 416с.
3. Официальная страница Агентства по страхованию вкладов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>

*Хворов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»*

*Сорокина И.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»*

*Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г. Курск*

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Аннотация. В данной статье раскрывается сущность пластиковых карт, рассмотрены основные виды карт по различным признакам.

Ключевые слова: пластиковая карта, дебетовая карта, кредитная карта.

Пластиковая карта – это персонифицированный платежный инструмент, предоставляющий владельцу возможность безналичной оплаты товаров и услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах).

Пластиковые карты принято классифицировать по назначению, по набору оказываемых с их помощью услуг, по их возможностям, а также по организациям, которые занимаются их выпуском. На пластиковых картах хранится необходимая информация, которая в дальнейшем будет использоваться в разных прикладных программах. Конкретно в сфере денежного обращения пластиковые карты представляют собой прогрессивный метод организации безналичных расчетов.

В современном мире пластиковыми картами пользуются более 200 стран. International Standards Organisation (ISO) разработала стандарты для пластиковых карт и в них входят следующие критерии:

1. Внешний вид карты
2. Порядок нумерации счетов
3. Формат магнитных полос
4. Формат сообщения (посылаемое сообщение владельцу об операциях на карте)

Пластиковые карты, которые предназначены непосредственно для расчетов, делятся на личные и корпоративные. Банк принимает решение о выдаче личной карты своему клиенту только после тщательного анализа его кредитной истории, и после открытия клиентом текущего счета в данном банке. Следует отметить, что личная карта выдается только платежеспособным клиентам. Что касается корпоративных карт, то они выдаются юридическим лицам под их собственные гарантии. В случае с корпоративными картами также анализируется платежеспособность лица [3].

Рассмотрим общую классификацию банковских карт.

Банковские карты классифицируются:

По способу записи информации на карту (чип, магнитная полоса)
По характеру взаимодействия со считывающим устройством (контактные, бесконтактные)
По общему назначению (идентификационные, расчетные)
По категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент (обычная, золотая, платиновая, электронная)
По типу платежной системы (VISA, MC и т.п.)
В зависимости от юридического статуса владельцев карт (корпоративные и личные)

Рисунок 1 – Общая классификация пластиковых карт

По функциональному признаку пластиковые карты подразделяются на несколько групп.

Таблица 1 - Основные группы пластиковых карт

Магнитные карты	Электронные многофункциональные карты
1.Кредитные	1.Микропроцессорные: карты памяти интеллектуальные карты суперинтеллектуальные карты
2.Платежные (дебетовые)	
3.Экзекьютивные (исполнительные)	
4.Чековые гарантийные	2.Лазерные
5.С фиксированной платежной способностью	

Но чаще всего встречается классификация в зависимости от экономического содержания операций по карте.

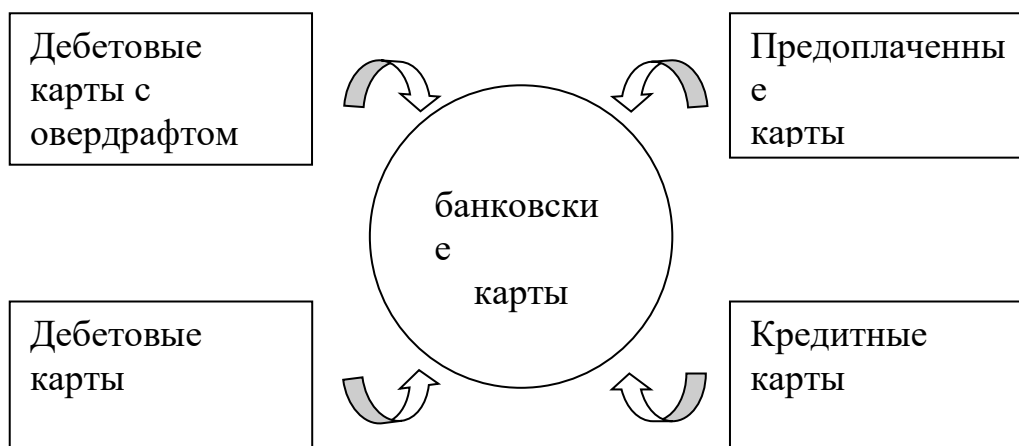


Рисунок 2 - Классификация банковских карт в зависимости от экономического содержания операций

Дебетовая карта – карта, которая применяется в основном для оплаты товаров и услуг средствами, находящимися на счету в банке, под который и выпускается дебетовая банковская карта. Дебетовая карта используется для расчетов только текущий капитал держателя карты. При снятии наличных денег с дебетовых карт в банкомате банка-эмитента и в валюте открытого счета обычно комиссия не взимается, если используется другой банк – комиссия составит 1–2% от суммы снятия [2]. Такие карты являются самым простым и универсальным заменителем наличных денег.

Дебетовые карточки с элементами кредитных (с овердрафтом) клиент можно использовать как свои деньги, хранящиеся на счете, так и воспользоваться заемными средствами банка. При выпуске такой карты для каждого клиента индивидуально определяются: лимит овердрафта, срок погашения задолженности перед банком, комиссия, штрафные санкции за просрочку долга. Чтобы понять, какими суммами вам позволительно распоряжаться, банк выясняет ваш месячный доход и устанавливает лимит.

Кредитная карта с приемлемыми процентами к возмещению – большая редкость, ведь банку нужны гарантии возврата своих денег: назначая большой процент, банк «страхуется» от невыплат. На сегодняшний день все больше банков предлагают кредитные карты с астрономическими процентами годовых, но в кратчайшие сроки и без анализа кредитоспособности клиента. С кредитной картой можно использовать денежные средства, которые банк одалживает в пределах кредитного лимита. Кредитные карты обычно используют, когда до зарплаты осталось несколько дней, а запасы уже кончились.

Преоплаченная карта предназначена для совершения операций по оплате товаров или услуг, а также выдачи наличных денег и удостоверяет право требования ее держателя к банку-эмитенту произвести эти выплаты. Для преоплаченных карт установлен лимит в размере 100 тыс. рублей.

Предоплаченная карта по желанию клиента может быть пополняемой с лимитом пополнения до 40 тыс. рублей в месяц. Также для предоплаченной карты не нужно открывать счет и обычно такие карты не являются именными. Примеры предоплаченных карт – подарочные карты, виртуальные карты и карты мгновенной выдачи. Финансовое учреждение вправе привлекать платежных агентов и торговые сети для распространения своих предоплаченных карт [4]. Во внебанковской сфере примеры предоплаченных карт – карты для оплаты Интернет-провайдерам, операторам связи, подарочные карты магазинов и другие.

Использованные источники:

1. Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием" (утв. Банком России 24.12.2004 N 266-П) (ред. от 14.01.2015)
2. Горяев А. Финансовая грамотность. М.: «Citi Foundation», Российская Экономическая // Школа, 2013. 106 с.
3. Белоглазова Г.Н., Л.П. Кроливецкая Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие - М.: КНОРУС, 2010. - 416с
4. Официальный сайт информационного портала Банки. Ру [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.banki.ru> свободный

*Хворов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Сорокина И.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Быстрицкая А.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г. Курск*

ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы фондового рынка России. Особое внимание уделяется проблеме недоверия российского населения к фондовому рынку.*

***Ключевые слова:** фондовый рынок, физические лица, капитализация.*

На фондовый рынок каждой страны большое влияние оказывают различные политические и экономические факторы, тем самым существует прямая зависимость фондовых рынков и событий, которые происходят в данный момент времени на мировой финансовой арене. Фондовые рынки являются очень чувствительными и поэтому развитие национальной экономики также оказывает влияние на развитие фондового рынка. С учетом влияния факторов как внешних, так и внутренних, рынок ценных бумаг попеременно то взлетает, то попадает в кризис. Учитывая взаимосвязь всех фондовых рынков, которая выражается в вопросах международного

переплетения различных капиталов, колебания, возникающие на фондовом рынке рассматриваемой страны, могут вызвать существенные изменения на фондовых рынках другой страны, а может быть и нескольких. Фондовые рынки во многих странах находятся лишь на стадии своего развития, фондовый рынок России, несмотря на набираемые обороты, также входит в группу развивающихся фондовых рынков.

Имеется ряд проблем из-за которых складывается мнение, что дальнейшее развитие фондового рынка России под большим вопросом.

Выделяют следующие ключевые проблемы фондового рынка России:

1) некоторые важные сегменты существенного ниже, чем у рынков развитых стран;

2) высокие волатильность и рискованность;

3) излишняя концентрация рынка акций;

4) олигополия в среде посредников;

5) сконцентрированность собственности в контрольных пакетах;

6) малая часть акций в свободном обращении;

7) низкая капитализация российских финансовых посредников;

8) низкая доля населения в операциях фондового рынка;

9) отечественный рынок очень сильно зависит от нефтяной промышленности. Покупая рублевый актив, инвестор начинает зависеть от курса рубля, а курс рубля напрямую зависит от цены на нефть и газ;

10) развитию фондового рынка мешают российское законодательство и налоговая система, которые создают просто неприемлемые для инвесторов условия [1].

Российские компании, как и государство в целом, пока не рассматривает фондовый рынок как основной механизм привлечения инвестиций. По-прежнему самой серьезной проблемой, которую не может решить российский фондовый рынок – это проблема крайне слабого участия населения в операциях на фондовом рынке. Для любого фондового рынка немаловажно участие частных инвесторов. Но население нашей страны не доверяет фондовым рынкам. Это связано, например, что в России среднего класса, как такого не существует, еще одним фактором низкого участия населения в операциях на рынке ценных бумаг является низкое доверие населения. По самым оптимистическим оценкам и прогнозам экспертов, количество инвесторов, являющихся участниками, фондового рынка России не превышает 1,5 миллиона человек. Если сравнить процент частных инвесторов на российском фондовом рынке и на фондовых рынках в других странах, то в нашей стране размер этого процента гораздо ниже. Например, количество инвесторов в США и Китае 70-80 млн человек, в крупных европейских странах - более 10 млн человек.

Рассмотрим статистическую информацию по клиентам участников фондового рынка Московской биржи.

Таблица 1 – Количество физических лиц, зарегистрированных в системе торгов на Московской бирже.

Количество зарегистрированных клиентов в системе торгов	Декабрь 2013г.	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г
Физические лица	1 043 653	1 127 927	1 291 197
Нерезиденты-физические лица	2 564	3 189	4 568
Всего	1 046 217	1 131 116	1 295 765
Изменение (ед.)	51 682	84 899	164 649
Изменение (%)	5,19	8,11	14,5

Таблица 2 – Количество юридических лиц, зарегистрированных в системе торгов на Московской бирже.

Количество зарегистрированных клиентов в системе торгов	Декабрь 2013г.	Декабрь 2014г.	Декабрь 2015г.
Юридические лица	35 574	36 042	34 441
Нерезиденты-юридические лица	10 743	9 584	8 811
Всего	46 317	45 626	43 252
Изменение (ед.)	1 326	-691	-2 374
Изменение (%)	2,9	-1,49	-5,3

Из таблиц 1 и таблицы 2 можно сделать вывод о том, что российское население играет на отечественном фондовом рынке крайне незначительную роль. Это является важным фактором, который тормозит развитие российского фондового рынка. Для сравнения приведем данные с Нью-Йоркской фондовой биржи, которая представлена деятельностью 51 миллиона физических лиц, 10 тысячами корпоративных инвесторов и 3 504 компаниями ценные бумаги которых котируются на данной бирже [2].

Определить положение фондовой биржи на мировом биржевом рынке помогает такой показатель как рыночная капитализация эмитентов ценных бумаг. Капитализация считается важнейшим показателем, с помощью которого можно определить масштабность работы фондовой биржи. С помощью капитализации можно судить о состоянии рынка ценных бумаг. Рассмотрим капитализацию Московской фондовой биржи.

Таблица 3 – Рыночная капитализация Московской фондовой биржи

	2013	2014	2015

Капитализация млрд, \$.	703,746	330,712	531,846

По данным таблицы 3 видно, что капитализация Московской фондовой имеет тенденцию к снижению в 2014 году. Снижение капитализации в 2014 году, прежде всего связано с повышением политических и экономических рисков России. Для сравнения рыночная капитализация Нью-Йоркской фондовой биржи на начало 2013 года составляла – 13 728,2 млрд, \$. Таким образом, рыночная капитализация Нью-Йоркской фондовой биржи в 2013 году превосходила рыночную капитализацию Московской фондовой биржи почти в 17 раз. По размеру рыночной капитализации эмитентов ценных бумаг на конец 2014 года Московская фондовая биржа занимает 21 место, Нью-Йоркская фондовая биржа занимает первое место [3].

Использованные источники:

1. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник. — М.: ИНФРА-М. — 2012. — 379 с.
2. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://moex.com>
3. Официальный сайт интерконтинентальной биржи [Электронный ресурс] // Режим доступа : <https://www.nyse.com>

Холкина К.Д.

студент 2-го курса

Гоношилина И.Г., к.ф.н.

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Массовая коммуникация - это исторически сложившийся и развивающийся во времени технически опосредованный процесс создания, хранения, распределения, распространения, восприятия информации и обмена ею между социальным субъектом (коммуникатором) и объектом (коммуникантом). Несомненно, СМИ играют огромную роль в жизни людей - это и источник информации, и средство общения. Но, к сожалению, в последнее время значительно возрастает их отрицательное воздействие на общество. Например, сегодня, в сложных социально-экономических условиях, значительно уменьшились воспитательные функции семьи и школы. Очень часто СМИ заменяют детям общение с родителями, однако результат не всегда легко удастся предусмотреть или исправить.

Исследователи подсчитали, что в среднем за все школьные годы люди проводят 15 тысяч часов перед экраном телевизора, в то время как на учебу отводится всего 11 часов. Передачи, которые наиболее популярны, носят скорее развлекательно-игровой характер и, к глубочайшему сожалению, не приучают размышлять, тонко чувствовать, пробуждают низменное,

разрушительное, животное начало в человеке, а не высокое, нравственное, духовное. Анализ современного информационного пространства показал, что большинство коммерческих каналов показывают исключительно боевики и эротику вперемежку с рекламой. На этом и воспитываются сейчас дети. И если раньше героями телеэфира были люди труда, патриоты отечества, герои-современники, то сейчас им на смену пришли бандиты.

Интернет на сегодняшний день стал уже неотделимой частью современной цивилизации. Молодежь слишком много времени проводит за компьютером. От Онлайн общения страдает физический мир человека — дети практически не бывают на свежем воздухе, мало двигаются, становятся физически слабыми, следовательно, не здоровыми. Так же, у них возникают сложности с личным общением. А ведь человек реализует себя в живом общении! Высокий рейтинг Интернета понижает популярность печатных средств массовой информации. Люди все реже посещают библиотеки, молодое поколение больше предпочтения отдает интернет ресурсам, нежели печатным изданиям, что приводит к меньшему вниманию обработки материала. Например, если раньше студенты, при написании какой либо работы, обращались к печатным пособиям, больше вникая умственно в переработку и обработку информации, то сейчас не составляет труда, в течение нескольких секунд на Интернет-ресурсах найти готовый материал, который не поддается обработке, корректировке, а, следовательно, вниманию студента.

Подводя итоговую черту всему вышесказанному, можно сделать вывод, что коренные изменения, произошедшие в обществе в последние десятилетия, привели к возрастанию роли массовой коммуникации в обществе. Однако наряду с многочисленными плюсами этот процесс породил такие негативные последствия, как кризис системы ценностей, ослабление живых, естественные средства массовой коммуникации и возрастание влияния СМИ на общественное мнение. Более того, сегодня влияние СМИ на общественное мнение настолько велико, что большинство инвесторов на российском рынке рассчитывают сейчас не столько на прямые прибыли, сколько на возможность повлиять на мнение общества. Массовая коммуникация трансформирует реальность таким образом, что она становится специфическим средством, декорацией той или иной идеи, призванной оказать влияние на людей. Особенно сильно этот процесс заметен на детях, так как они в большей степени подвержены таким влияниям.

*Хоменко С.В.
инспектор
Отдел № 12*

*Управление Федерального Казначейства по Приморскому краю
Россия, с. Анучино*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ АНУЧИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Статья посвящена анализу формирования бюджета Анучинского муниципального района. Местное самоуправление – один из ключевых элементов демократического государственного устройства и развития. Оно осуществляется самим населением через свободно выбранные им представительные органы. Для выполнения функций, возложенных на местные представительные органы, они наделяются определенными имущественными и финансово-бюджетными правами.

Финансовой базой местных органов власти являются их бюджеты. Бюджетные и имущественные права, предоставленные этим органам, дают им возможность составлять, рассматривать, утверждать и исполнять свои бюджеты, распоряжаться переданными в их ведение предприятиями и получать от них доходы.

Ключевые слова: бюджет, местное самоуправление, доходы бюджета, расходы бюджета, муниципальные программы

*Khomenko SV,
Inspector, Department of Management number 12
Federal Treasury
Department in Primorsky region
Russia, p. Anuchino*

FEATURES OF FORMATION OF THE BUDGET OF THE MUNICIPALITY OF THE EXAMPLE ANUCHINSKY MUNICIPAL DISTRICT

This article analyzes the formation of the budget Anuchinsky municipal district. Local self-government - a key element of a democratic polity and development. It is carried out by the people through freely chosen their representative bodies. To perform the functions assigned to the local representative bodies, they are endowed with certain property and fiscal rights. The financial base of local governments are their budgets.

Budgetary and economic rights granted to these bodies, allowing them to be, to consider, approve and execute their budgets, control passed to their management companies and receive income from them

Tags: budget, local government budget revenues, budget expenditures, municipal programs

Анучинский муниципальный район является муниципальным образованием в составе Приморского края. В состав Анучинского

муниципального района входят 4 поселения.

Для выполнения функций, возложенных на муниципальный район, он наделен определенными имущественными и финансово-бюджетными правами. Это дает возможность составлять, рассматривать, утверждать и исполнять свои бюджеты, распоряжаться переданными в их ведение предприятиями и получать от них доходы.

Бюджет муниципального района и свод бюджетов поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет Анучинского муниципального района.

Установлено, что местные бюджеты - это система экономических отношений по поводу распределения и перераспределения части стоимости валового регионального продукта с целью формирования фонда бюджетных ресурсов органов (таблица 1).

Таблица 1 – Бюджет Анучинского муниципального района за 2015 год

Показатели	Первоначально утвержден еш. Думы от 24.12.14г №556- НПА тыс. руб.	С учетом уточнений тыс. руб. реш. Думы от 24.12.2015 №48-НПА	Сумма уточнен ий тыс. руб.	Исполне ние (ф. 0503117)г тыс. руб.	% исполнен ия	Абсол. отклон ение, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
Доходы бюджета, в том числе	271652,65	290267,57	18614,92	283391,97	97,6	- 6875,60
Налоговые и неналоговые доходы	137172,00	137172,00	0,00	133066,65	97,0	- 4105,35
Безвозмездные поступления от бюджетов других уровней	134480,65	153095,57	18614,92	150325,32	98,2	- 2770,25
Расходы бюджета	271652,65	295882,31	24229,66	279865,49	94,6	- 16016,82
Дефицит	0,00	5614,74	5614,74			
Профицит	0,00			3526,48		

Доходы районного бюджета формируются за счет собственных доходов и доходов за счет отчислений от федеральных и региональных регулирующих налогов и сборов (таблица 2).

Таблица 2. Структура исполнения доходов бюджета Анучинского

муниципального района по разделам (тыс. руб.)

Наименование вида дохода	2014		2015год					Исполнение в 2015г к факту 2014г
	Факт 2014	Доля в общих доходах	План уточненный	Исполнение	Отклонение +/-	% исполнения	Доля в общих доходах	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доходы всего	249918,86	100	290267,57	283391,97	- 6875,60	97,6	100	33473,11
Налоговые, неналоговые	111382,85	44,6	137172,00	133066,65	- 4105,35	97,0	47,0	21683,80
Налоговые, из них	106334,17	42,6	127912,00	121545,75	- 6366,25	95,0	42,9	15211,58
Налоги на прибыль	96643,82	38,7	111521,00	102454,87	- 9066,13	91,9	36,2	5811,05
Налоги на товары (работы, услуги) реализуемые на территории РФ	3860,86	1,5	11730,00	12784,75	+1054,75	109	4,5	9023,89
Налоги на совокупный доход	5067,50	2,0	4141,00	4899,75	+758,75	118,3	1,7	-167,75
Государственная пошлина	861,99	0,3	520,00	1406,38	+ 886,38	270,5	0,5	544,39
Неналоговые доходы, из них	5048,68	2,0	9260,00	11520,90	+2260,90	124,4	4,1	6472,22
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	3242,15	1,3	4904,00	7059,53	+2155,53	143,9	2,5	3817,38

Наименование вида дохода	2014		2015Год					Исполнение в 2015г к факту 2014г
	Факт 2014	Доля в общих доходах	План уточненный	Исполнение	Отклонение +/-	% исполнения	Доля в общих доходах	
Платежи при пользовании природными ресурсами	471,40	0,2	606,00	547,87	-58,13	90,4	0,2	76,47
Доходы от продаж материальных и нематериальных активов	508,79	0,2	3050,00	3354,96	+304,96	110	1,2	2846,17
Прочие доходы от компенсации затрат бюджетов муниципальных районов	0,00	-	0,00	22,80	+22,80	-	-	22,80
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	811,69	0,3	638,00	451,02	-183,98	71,0	0,2	-360,67
Прочие неналоговые доходы	14,65	0,00	65,00	84,72	+19,72	130,3	-	70,07
Безвозмездные поступления	138536,00	55,4	153095,57	150325,32	-2770,25	98,2	53,0	11789,31
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение прошлых лет	-1623,02			-1230,18	-1230,18			

Структура исполнения расходов бюджета Анучинского муниципального района представлена на рисунке 1.

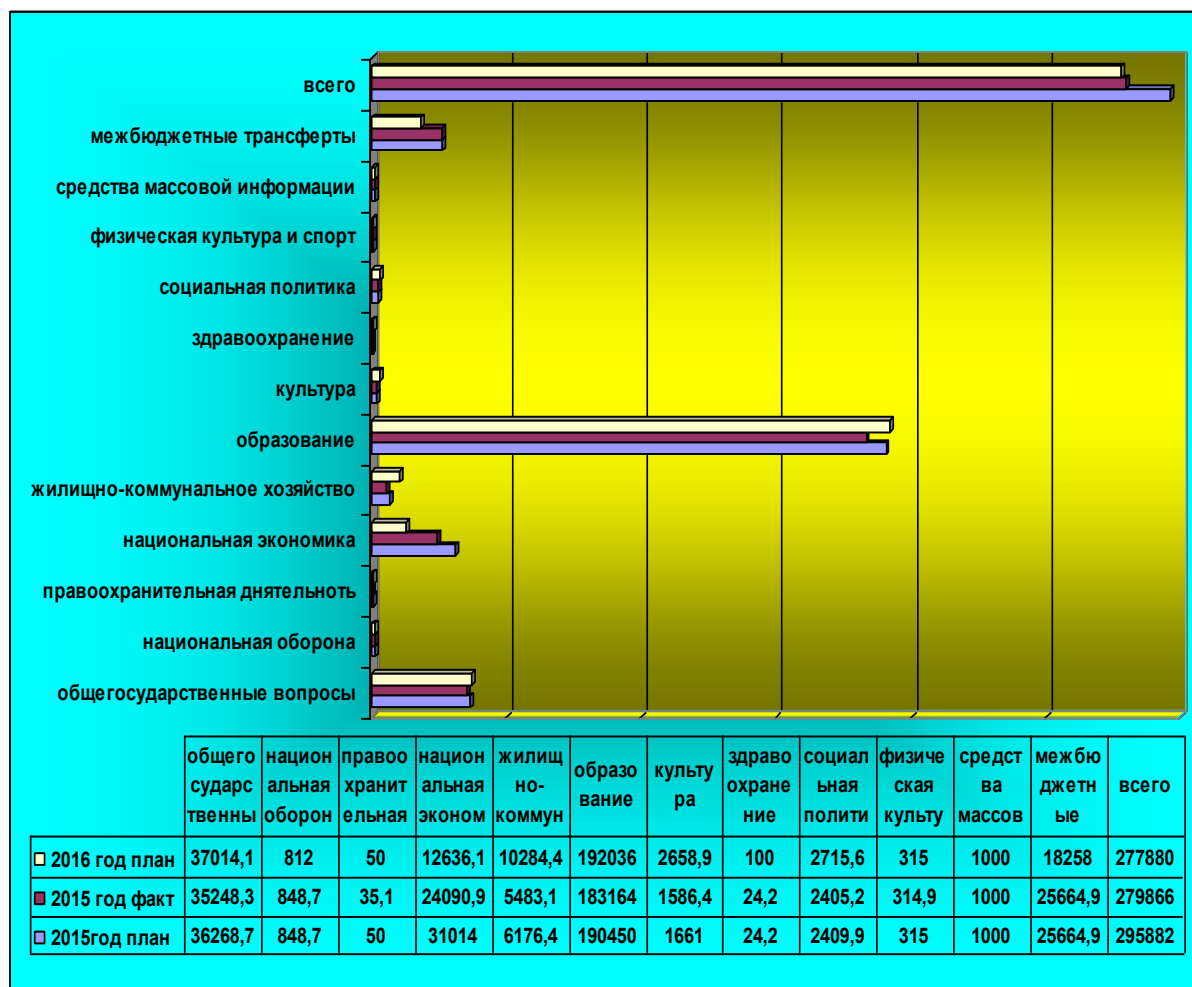


Рисунок 1 - Структура исполнения расходов бюджета Анучинского муниципального района по разделам (тыс. руб.)

Бюджет является основным финансовым планом формирования и использования денежных средств в районе. С 2014 года бюджет формируется с использованием программно-целевого метода планирования (таблица 3).

Таблица 3. Исполнение муниципальных программ.

Наименование разделов	Исполнено 2014год тыс. руб.	2015год Уточненный план тыс. руб.	Исполнение 2015 тыс. руб.	% исполнения	Неисполненные назначения тыс. руб.
Национальная экономика	2661,44	31013,98	24090,87	77,7	6923,11
Сельское хозяйство и рыболовство					
0405	0,00	170,11	0,00	-	170,11
0,00					
Дорожное хозяйство (дорожные фонды)	652,98	29577,87	22970,01	77,7	6607,86
Подпрограмма «Содержание и	652,98	29577,8	22970,0	77,7	6607,86

Наименование разделов	Исполнено 2014год тыс. руб.	2015год Уточненный план тыс. руб	Исполнение 2015 тыс. руб.	% исполнения	Неисполненные назначения тыс. руб.
текущий ремонт автомобильных дорог постоянного пользования, находящихся в муниципальной собственности администрации Анучинского муниципального района на 2015-2019г.г.»		7	1		
Мероприятия по содержанию дорог		12048,25	6656,39	55,2	5391,86
Субсидии на капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог общего пользования населенных пунктов		14740,00	13818,68	93,7	921,32
Разработка проектно-сметной документации на капитальный ремонт автодороги местного значения с.Новогордеевка –мост возле Шекляево-с.Шекляево		299,00	4,50	1,5	294,50
Приобретение дорожно-эксплуатационной техники для содержания и текущего ремонта автомобильных дорог		1722,62	1722,62	100	0,00
Мероприятия по безопасности дорожного движения		768,00	767,82	99,98	0,18
Другие вопросы в области национальной экономики	2008,46	1266,00	1120,86	88,5	145,14
МП «Управление и распоряжение муниципальным имуществом Анучинского муниципального района на период 2015-2019годы»		216,00	120,86	55,9	95,14
Мероприятия по землеустройству и землепользованию	710,58	216,00	120,86	55,9	95,14
МП «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Анучинском муниципальном районе на 2015-2019годы»	877,88	1000,00	1000,00	100	0,00
Мероприятия в области строительства, архитектуры и градостроительства	420,00	50,00	0,00	-	50,00

Условия реализации программного бюджета и новые формы финансового обеспечения государственных и муниципальных услуг потребовали комплексных изменений в организацию системы

муниципального финансового контроля.

На основе проведенного исследования бюджета Анучинского муниципального образования можно сделать следующие выводы и предложения:

1. Доходная часть бюджета Анучинского муниципального района с 2014 по 2016 года увеличилась на 13%. Перевыполнение доходных статей направляется на исполнение дополнительных расходов возникающих в период исполнения бюджета, на покрытие дефицита бюджета, а также на формирование в текущем финансовом году свободного остатка бюджетных средств, направляемых на покрытие расходов планируемого финансового года.

2. Основную доходную часть бюджета муниципального образования составляют доходы от других бюджетов.

3. Местные налоги и сборы занимают в среднем 2,9 % в структуре налоговых доходов бюджета Анучинского муниципального района.

4. Предлагается оставить неизменными нормативы отчислений от регулирующих налогов и состав регулирующих налогов, для того чтобы было возможно наиболее точно планировать доходы в местные бюджеты.

5. Органу местного самоуправления следует разработать программу экономического развития территории района. Для финансового обеспечения этой программы (и программ других муниципальных образований) создать на уровне субъекта Российской Федерации Фонд экономического развития территорий.

6. Для улучшения социального обеспечения населения необходимо принятие нормативно-правовых актов для финансового обеспечения закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», для того чтобы не происходило «сваливание» обязанностей на нижестоящие уровни, при сохранении финансово-экономической базы на вышестоящем уровне.

7. Необходим строжайший режим экономии бюджетных средств, как один из ресурсов обеспечения работы муниципальной службы.

8. Местной власти необходимо обратить пристальное внимание на бюджетообразующие предприятия. С одной стороны, помогать им в их развитии: получении льготных целевых кредитов, лизинга; устранении административных барьеров в решении вопросов касающихся органов муниципальной власти. С другой стороны, контролировать уплату налогов и других обязательных платежей.

9. Контролировать своевременную уплату арендных платежей. Для этого необходимо вести поименный учет арендаторов (заведение на каждого личной карточки по арендным платежам), вовремя разносить платежи на карточки, выявлять неплательщиков и применять к ним соответствующие меры.

10. В целях предотвращения необоснованных бюджетных расходов при закупках продукции для муниципальных нужд, необходимо

оптимизировать проведение конкурсов на закупку продукции, необходимой для решения задач жизнеобеспечения муниципального образования.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
2. Постатейный комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации под ред. А.Н. Козырина.
3. Закон Приморского края № 177-КЗ от 06.12.2004.
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003.
5. О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон № 126-ФЗ от 25.09.1997.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.2. № 117-ФЗ от 05.08.2000.
7. Отчет об исполнении бюджета Анучинского МО за 2014 год
8. Отчет об исполнении бюджета Анучинского МО за 2015 год
9. Методические рекомендации по формированию и исполнению муниципальных бюджетов с целью обеспечения комплексного социально-экономического развития муниципальных образований разных типов.
10. Уксуменко А.А. Бюджетная система Российской Федерации : учебное пособие / А.А. Уксуменко, Н.Н. Симоненко; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2015. – 196 с.
11. Уксуменко А.А., Мацыга Ф.А. Влияние программно-целевого метода планирования на реализацию социально-экономического развития региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 4-6. С. 1202-1205.

*Храмцова А.Д.
студент, 3 курс
экономический факультет
Кириянова В.В.
студент, 3 курс
экономический факультет
Рольгайзер А.А., к.филол.н.
научный руководитель, старший преподаватель
Кемеровский институт (филиал)
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Кемерово*

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ВО ФРАНЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются культурные и экономические особенности ведения бизнеса во Франции.

Ключевые слова: малый бизнес, культура, особенности ведения переговоров, Франция.

Abstract: In the article the cultural and economic peculiarities of doing business in France are considered.

Keywords: *small businesses, culture, features of negotiation, France.*

В любой стране есть свои особенности ведения бизнеса, которые появились в результате влияния национального менталитета и культуры на деловую сферу. Эти традиции и культурные особенности могут удивлять, могут радовать, а так же могут повлечь за собой проблемы, вследствие их незнания. По своей сути культура – это способ организации жизнедеятельности человека, находящий свое выражение в предметах материального и духовного труда, в духовных ценностях, в системе социальных норм и правил, а так же в совокупности отношений людей к окружающей среде, природе, между собой и к самим себе. Культура выстраивает ценности людей и влияет на все стороны его жизнедеятельности, например, на его потребление и восприятие товаров, на способ ведения бизнеса и т.д. Поэтому компании, которые работают на международных рынках, должны знать обычаи и традиции национальной культуры, чтобы правильно выбирать приемы торговли, вести переговоры и успешно сотрудничать с иностранными компаниями. В этом заключается актуальность данной темы, так как Россия интегрирована в международную экономическую систему и активно сотрудничает с зарубежными странами, и множество российских бизнесменов открыли или хотят открыть свой бизнес в других странах, например, во Франции.

Правительство Франции заинтересовано в открытии новых компаний, в том числе и иностранцами. Именно иностранные предприниматели оказывают значительное влияние на общее развитие страны, например, посредством создания новых рабочих мест и выплатой налогов в бюджет страны. Правительство прилагает массу усилий для создания благоприятных условий ведения бизнеса, в том числе и для иностранных инвесторов.

Малый бизнес во Франции имеет большое влияние, как на экономическую, так и политическую систему страны. Малым предприятием во Франции считается фирма, в которой насчитывается не более 50 работников [1]. Таких предприятий насчитывается более 3 млн., предприятий индивидуального или семейного бизнеса, которые функционируют без найма работников, насчитывается около 1,5 млн., и малых предприятий, в которых трудятся менее 10 человек – 1,2 млн. В стране существует не только жесткий контроль над малым бизнесом, но и система стимулирования малого бизнеса [2]. При регистрации нового предприятия, существуют налоговые каникулы, оно освобождается на 2 год от всех видов налогов, так же для данного предприятия снижаются подоходный налог и налог с инвестируемой части прибыли. Особую поддержку от государства получают предприниматели, открывающие свой бизнес в зонах экономического развития. Такие предприниматели пользуются следующими привилегиями: скидки и отмена выплат в фонды здравоохранения, фонд для многосемейных, пенсионный фонд и т.д.

Так же существует система бонусов для безработных, которые решили

открыть свой бизнес, для них налоговые каникулы длятся не 2, а уже 3 года, предоставляются бесплатные консультации специалистов по юридическим вопросам, бухгалтерскому учету и менеджменту. Так же выдаются льготные субсидии и кредиты на покупку готового бизнеса во Франции.

Для предприятий, которым угрожает банкротство, разработана система мер по его предотвращению. Также создано специальное агентство, которое оказывает консультационные услуги бизнесменам, либо выкупает фирму в государственную собственность.

В различных регионах Франции существуют свободные экономические зоны, в которых созданы оптимальные условия для ведения бизнеса, функционируют муниципальные и частные фонды, осуществляющие различную поддержку малого предпринимательства и получающие в свою очередь льготы на уплату налогов.

Значительное количество предпринимателей могут рассчитывать на получение льготных ссуд, кредитов и субсидий. Государственная программа, поддерживающая частный бизнес во Франции, поспособствовала стремительному росту малых предприятий. К тому же, малый бизнес широко использует современное оборудование и материалы, а так же новейшие технологии, что позволило значительно повысить конкурентоспособность данных фирм. Еще 20-30 лет назад возможность открыть свое дело выпадала единицам, а о приобретении нового оборудования никто даже и не думал. Наибольшее на что мог рассчитывать предприниматель – это старые списанные станки.

На сегодняшний день во Франции широко распространены комбинированные предприятия по оказанию услуг, к примеру, на территории заправки может располагаться небольшой магазинчик или магазин может включать в себя пекарню или кафе.

Сейчас купить бизнес во Франции, значит быть уважаемым человеком, особенно в глубинке, где уровень безработицы значительно выше. Авторитет владельцев малых фирм, даже таких как, парикмахерских или автозаправок может быть настолько высок, что данная категория населения может влиять на мнения жителей во время выборов. Именно поэтому политики, выигравшие выборы, заявляют о своих намерениях поддерживать малый бизнес.

Владельцы малого бизнеса решительно отстаивают и защищают свои права, поэтому они объединены в Движение французских предпринимателей, в рамках которого функционируют около 400 отраслевых федераций. Движение организует забастовки, борется за снижение налогов и сборов в разнообразные государственные фонды, отстаивает права владельцев бизнеса перед правительством.

Франция считается страной с запутанной системой налогообложения и большими административными расходами. Статус нерезидента имеют лица, проживающие в стране не более 183 дней. Данная категория населения имеет облегченное налоговое бремя. Россияне, живущие во Франции, освобождены

от двойного налогообложения, так как существует соглашение между обеими сторонами. Так же следует отметить невысокие по сравнению с другими странами Европы налоги на недвижимость, которая зачастую является для иностранцев важной статьей дохода.

Во Франции подоходным налогом (Impôt sur le Revenu) облагается вся семья в целом, а не каждое отдельное физическое лицо, как во многих других странах. Налоговая база вычисляется для семьи определенным образом: складываются доходы всех членов семьи и из полученной суммы вычитаются определенные виды расходов, которые не облагаются налогом. Далее семейная налоговая база делится на коэффициент размера семьи. В итоге получается налогооблагаемая доля одного члена семьи (Quotient Familial), который и определяет величину ставки подоходного налога для данной семьи.

Таблица 1 - Подоходный налог во Франции

Прибыль, евро	Налог, %
Менее 5 963	0
5 964 – 11 896	5,5
11 897 – 26 420	14
26 421 – 70 830	30
70 830 – 150 000	41
150 001 – 1 000 000	45
Свыше 1 000 000	48–49

Налогооблагаемая сумма указывается в налоговой декларации и включает в себя все источники прибыли за прошедший год. В первый год налогоплательщик обязан сам обратиться в ближайший налоговый центр по месту жительства для получения декларации. Указать свои доходы нужно до конца марта. За неверные сведения и задержку предусмотрен штраф. Декларация подается даже при нулевых доходах. Юридические лица платят корпоративный налог, ставка которого составляет 15-33,33% [3].

Во Франции, как и в ряде стран, существуют свои культурные особенности ведения бизнеса. В основе национального характера французов лежит их полное убеждение в том, что они являются первой нацией на европейском континенте. Это убеждение обусловлено важной исторической ролью страны в мировой истории, а также подкрепляется особенностями французского образования и воспитания. Достаточно часто французы просты в общении, даже фамильярны, но одновременно, могут быть заносчивы и высокомерны, помня о своем происхождении.

Обаяние французов очаровывает многих зарубежных партнеров, но поддерживать с ними деловые отношения, порой, бывает сложно. Многие французы достаточно болезненно относятся к сегодняшнему использованию английского в качестве международного языка общения, так как в прошлом языком международных переговоров и дипломатических встреч был французский. Поэтому хорошее знание французского языка всегда будет особенно высоко оценено партнерами.

О встречах следует договариваться заранее. Пунктуальность рассматривается как проявление вежливости. Необходимо убедиться, что время встречи удобно с деловой и бытовой точек зрения. Обычно рабочие часы – это время с 8.30-9.00 до 18.30-19.00. Ланч может продолжаться два и более часа.

Французские служащие имеют пять недель отпуска и, как правило, используют три из них в июле или августе. Кроме того, служащие получают дополнительный отпуск (от 14 до 16 дополнительных дней к отпуску в течение года). Именно поэтому большинство офисов пустеют во время Рождества и Пасхальных школьных каникул. Поэтому, планируя деловые поездки во Францию, необходимо принимать это во внимание.

Приветствие во Франции имеет специфические особенности. Французы представляются, называя сначала свою фамилию, а затем имя. Всякая деловая встреча обязательно начинается и заканчивается рукопожатием – у французов оно, как правило, довольно быстрое и легкое. Визитную карточку французскому партнеру следует вручать при первой встрече. Часто визитка может подсказать, как правильно обращаться к собеседнику – французы придают большое значение чинам и званиям. Чтобы произвести хорошее впечатление, необходимо иметь двусторонние визитные карточки на двух языках – русском и французском.

В беседе с женщиной следует использовать обращение «Madame», с мужчиной «Monsieur». Сегодня обращение «Mademoiselle» используется достаточно редко, так что желательно избегать его.

Для Франции характерны следующие правила ведения переговоров. У французов не принято вести дела по телефону, поэтому следует назначать личные встречи.

Деловые встречи и переговоры они предпочитают вести именно на французском языке, даже если сами владеют другими языками. Однако, в случае не знания языка, можно сказать: «Excusez-moi de vous deranger, mais je ne parle pas francais» («Извините, но я не говорю по-французски») и далее вести переговоры на английском языке. Не следует говорить по-французски с низким знанием языка.

Во Франции стиль ведения переговоров менее динамичен, чем в США. Французы обычно определяют долгосрочные цели и стараются установить тесное личное сотрудничество со стороной, ведущей переговоры. С первой же встречи следует быть сердечным и вежливым, но необходимо помнить, что французы с осторожностью относятся к фамильярности в дружеских отношениях. Французы обычно прямолинейны в высказывании своего мнения, постоянно задают вопросы и обсуждают все в мельчайших подробностях. Они будут анализировать все аспекты вашего предложения и просить дальнейших объяснений. Поэтому следует очень серьезно подойти к подготовке предстоящей беседы, тщательно ее спланировать и продумать все детали. Французы имеют обыкновение неоднократно все перепроверять перед принятием решения. Поэтому потребуется достаточно много времени для

принятия решения по обсуждаемому вопросу.

Следует также перечислить ряд французских особенностей, которые пригодятся на переговорах. Во-первых, на неформальных встречах хорошо знакомые мужчины и женщины часто обмениваются «la bise» - условными поцелуями в щеку. Во-вторых, мужчины поднимаются, когда старший по должности входит в помещение. В-третьих, находясь на публике, нельзя держать руки в карманах. В-четвертых, следует улыбаться в меру, быть приветливыми и вежливыми. В-пятых, французский аналог знака «ОК» - поднятый большой палец. В-шестых, во время делового обеда собственно о делах принято говорить только после того, как будет подан кофе. Французы не любят с ходу приступать к обсуждению вопроса, который интересует их больше всего.

Таким образом, в каждой культуре существует свое мировоззрение, своя логика. Поэтому важно всегда с уважением смотреть на своего партнера как представителя другой культуры. Уважение к партнеру выражается не только в заинтересованности, но и в знании некоторых особенностей жизни его страны. Знание национальной специфики помогает избежать ошибок восприятия и произвести более благоприятное впечатление на партнера и зачастую становится решающим фактором при установлении долгосрочных партнерских отношений и ведении бизнеса. Все это не может не касаться Франции – страны великой и самобытной культуры.

Использованные источники:

1. Малый бизнес во Франции [Электронный ресурс]. URL: http://yobiz.ru/view_post_bo.php?id=143 (дата обращения: 20.05.2016).
2. Малый бизнес в развитых странах – Франции и Китае [Электронный ресурс]. URL: <http://malbusiness.com/malyiy-biznes-v-razvityih-stranah-chast3/> (дата обращения: 20.05.2016).
3. Налоговая система Франции: пособие для эмигранта [Электронный ресурс]. URL: <https://selfmadetrip.com/nalogovaya-sistema-frantsii-posobie-dlya-emigranta/> (дата обращения: 20.05.2016).

Хуснутдинова А.В.

магистрант

кафедра менеджмента и маркетинга

Кокорев Д.С.

магистрант

кафедра менеджмента и маркетинга

Уфимский государственный авиационный

технический университет

Россия, г.Уфа

ВЫХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Мировой рынок активно развивается и занять нишу на нем можно, обладая профессионализмом и компетентностью, а также обладая знаниями

международного маркетинга.

Для успешного продвижения товаров и услуг на международном уровне фирме безусловно нужно четко определять цели и задачи, методы продвижения, а также специфику, структуру и характеристики рынка [7].

После выбора рынка, фирма должна разработать оптимальную стратегию проникновения. К основным стратегиям относят экспорт, франчайзинг, совместные предприятия, прямые инвестиции. Каждая из стратегий подразумевает повышение ответственности, риска, контроля и потенциальной прибыли. Наиболее простыми и эффективными считаются экспорт и франчайзинг.

Эффективной работе на современном, насыщенном товарами, международном рынке с высоким уровнем конкуренции способствуют систематические и комплексные меры по формированию спроса и стимулированию сбыта, к числу которых относятся участие в фестивалях, выставках, а также реклама [6, 7].

Реклама – это информация на международном рынке о товарах, различных видах услуг с целью оповещения иностранных потребителей и создание спроса на эти товары. Ее стратегия состоит в выполнении сбытовой функции, активизации международного спроса на определенный товар и расширение рынка. За рубежом термин «реклама» понимается как элемент комплекса маркетинговых коммуникаций, которые включают не только расширительное понятие рекламы в средствах массовой информации, но и сейлзпромоушн, паблик рилейшнз, директ-маркетинг [3, с. 170].

Следует отметить, что выходу на международный рынок также способствует продажа небольших компаний более крупным европейским или американским. Так, Blablacar, крупнейший в Европе сервис райдшеринга – поиск попутчиков и водителей для поездок, во время которых участники делят расходы на топливо между собой, приобрел российскую компанию «Подорожники», основатель которой сейчас успешно развивает бизнес европейской компании в России. И таких примеров много.

В настоящее время, в период рецессии экономики малый и средний бизнес, промышленность, финансовая сфера и другие отрасли находятся в трудном положении. Причиной тому служит снижение кредитования, низкий спрос, ослабление рубля и ряд других причин. Обеспечение экономической безопасности становится первоочередной задачей при формировании стратегии дальнейшего функционирования в сложных экономических условиях [8].

Тем не менее, многие компании не только остаются на плаву, но и продолжают инвестировать в собственные проекты, увеличивая свою эффективность и модернизируя технологии, производство и выходить на международный рынок [5].

Так, в марте 2016 г. инвестиционные планы промышленности, по опросам Института экономической промышленности (ИЭП), оказались лучшими с сентября 2014 года, причем некоторое восстановление показал и

индекс инвестиционной активности, рассчитываемый Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) [4].

Несмотря на большие расходы, около 33 млрд. руб., России на военно-воздушную операцию в Сирии заработать на ней можно гораздо больше. Боевое применение российского оружия на Ближнем Востоке стало лучшей рекламой, что привлекает новых покупателей из стран этого региона.

Это означает, что кроме экономической отдачи, т.е. повышение спроса внешних заказчиков Москва получает политические дивиденды. Как утверждают некоторые эксперты, маркетинговый эффект от сирийской кампании может принести России контракты на сумму около \$6-7 млрд.

В области киноиндустрии можно отметить полнометражную ленту «Хардкор», снятую молодым режиссером Ильей Найшуллером, который стал известен на весь мир благодаря двум снятым клипам.

Для того, чтобы снять фильм на международном уровне необходимо найти продюсеров и инвесторов. Кроме того, чтобы иметь перспективы международного проката фильм должен быть снят на английском языке, также нужно заинтересовать дистрибуторов, принимать участие в международных фестивалях. Все это с успехом было реализовано.

Немаловажную роль при съемках фильма сыграл и краудфандинг. Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowdfunding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [2].

При помощи этой схемы Илье Найшуллер удалось собрать недостающую сумму в \$250 тыс., несмотря на финансовую поддержку со стороны продюсера Тимура Бекмамбетова и его партнеров.

Кроме того, использование этой схемы послужило пиаром для фильма и способствовало большому количеству публикаций о нем.

Все вышеперечисленное, а также талант и амбициозность молодого парня открыли двери различных фестивалей и прокатных компаний. Так, дистрибуторская компания STXEentertainment выиграла битву за ленту у Lionsgate и Universal, заплатив за право мирового проката \$10 млн, что вкуче с затратами на рекламную кампанию, конечно, превышает бюджет фильма [1].

Наши аниматоры также успешно работают на мировом уровне. В прокат выходит полнометражный анимационный фильм «Смешарики. Легенда о золотом драконе». Следует отметить, что без международного дистрибутора здесь тоже не обошлось. Фильм, как и сериал, имеют успех как на европейском рынке, так и в странах Востока. Самый яркий пример рекламы - YouTube, а также платформы iTunes и Netflix, которые охватывают почти все страны мира.

И это лишь несколько примеров успешного ведения российского

бизнеса на международной арене.

Тем не менее, в реалиях настоящего времени выводить бизнес на международный уровень становится сложнее. Причиной тому служат не только санкции, наложенные на Российскую Федерацию и отдельных лиц в частности, а также стагнация экономики в целом не только в нашей стране, но и во всем мире. Например, снижение спроса в ЕС из-за падения темпов экономического роста, обвал на мировых финансовых и сырьевых рынках, проблемы в банковском секторе конечно в первую очередь повлияют на развивающиеся рынки. Тем не менее, положительные тенденции намечаются. Например, в сфере инвестиций. После подписания Дмитрием Медведевым распоряжения о размере дивидендов, которые будут уплачивать компании с госучастием в сумме не менее 50% чистой прибыли и в дальнейшем подобная политика приведет к дополнительным поступлениям в бюджет и улучшению экономической ситуации, привлечению средств в бизнес.

Использованные источники:

1. Барабанов Б. Пяток перед рождеством. Коммерсантъ Деньги. – 2015. - № 50. – С. 47.
2. «Википедия» свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: ru.wikipedia.org (дата обращения: 27.04.2016)
3. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов / Г.А. Васильев, Л.А. Ибрагимов, Н.Г. Каменева и др.; под общ. ред. Г.А. Васильева, Л.А. Ибрагимова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 199 с.
4. Петрова Н. Затянувшийся займ-аут. Коммерсантъ Деньги. – 2016. - № 14. – С. 11.
5. 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.
6. Зиннуров У.Г., Исмагилова В.С. Теория и практика маркетинговых исследований. Уфа: «Восточный университет», 1999. –148с.
7. 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.
8. Исмагилова В.С. Стратегический маркетинг в системе обеспечения экономической безопасности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. Уфа, 2002. – 207с.

Царькова В.С.
студент
ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ
Ширяева Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ И ИХ ВИДЫ

Кредитная карта - это особый банковский продукт в виде пластиковой карты, предназначенной либо для безналичных расчетов, либо для снятия наличных денежных средств в банкоматах [1]. Видов кредитных карт в современном мире очень много. Их следует рассматривать по следующим основным критериям:

- Международные
- Категория денежных средств
- Возобновляемость
- Отсрочка погашения
- Дополнительные бонусы
- Статус и обслуживание
- Накопление и экономия

Теперь рассмотрим каждый критерий в отдельности, после чего будет возможно располагать самой подробной информацией обо всех видах кредитных карт [2]. Итак:

1. Кредитные карты по международным платежным системам

Общепризнанными в мире считаются сегодня два гиганта по карточным платежным системам:

- Mastercard.
- Visa.

Есть и другие, менее известные продукты.

2. Виды карт по категории денежных средств

- Во-первых, это дебетовые карты, которые клиенты пополняют самостоятельно и не берут деньги в долг у банка. Это простой удобный носитель для безналичных расчетов.

- Во-вторых, привычные для всех кредитные карты с выделенным лимитом денежных средств. Все потраченные деньги (кредит) необходимо возвращать на условиях возвратности, срочности, платности. Фактически, стандартный кредит, но в другой форме.

- В-третьих, смешанные карты, которые можно как пополнять, так и пользоваться средствами банка. Наиболее актуальный вариант на сегодня.

3. Виды карт по возобновляемости доступных денежных средств

- Тип 1 – револьверные, с возобновляемым в любое время кредитом.

- Тип 2 – Неревольверные, кредит на которых предоставляется только один раз. Данный тип сегодня встретить очень сложно.

4. Кредитные карты по отсрочке погашения

Здесь речь идет о наличии или отсутствии льготного периода, в течение которого можно взять денежные средства в долг без процентов. Суммы здесь, как правило, небольшие – не более 60000 рублей, а сроки до двух месяцев.

5. Виды карт по бонусам

Есть кредитные карты совместные (или кобрендинговые), которые выпускаются совместно со сторонними компаниями, которые заинтересованы в привлечении новых клиентов. Такие карты выгодны, так как при покупке товара совместной с банком компании начисляются различные бонусные балы, предоставляются скидки, возвращается часть денежных средств и т.д. Наряду с ними действуют простые банковские карты.

6. Статус и обслуживание

Основные представители или виды, в порядке градации:

- Cirrus/Electron/Maestro;
- Classic/Mass;
- Gold;
- Platinum;
- Карты элитные ограниченного тиража.

Они отличаются между собой не только статусом и престижем, но и мерой обслуживания, кредитными лимитами, комиссиями за использование, мерами защиты и т.д.

7. Накопление и экономия

Основные представители:

- Смешанные с возможностью накопления. При пополнении ежемесячно начисляются проценты по вкладу (небольшие).
- Кредитные с функцией cashback, которые позволяют возвращать 1-5% с любой покупки;
- Стандартные.

Использованные источники:

1. Кочетков В.Е и др.. Современная система денежных расчетов. К.: Европ. ун-т (финансы, информ. системы, менеджм. и бизнес), 2000.— 179 с., 2000.
2. Виды кредитных карт : <http://blog-finansist.ru/vidyi-kreditnyih-kart/>

*Цебренок К.Н., к.т.н.
директор
ИИТиИ
академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОЦЕДУР РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАДАЧ В ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АППАРАТНЫХ УСКОРИТЕЛЕЙ

Аннотация: Приведены результаты анализа процедур размещения задач в параллельных системах с применением аппаратных ускорителей.

Ключевые слова: параллельные системы, аппаратные ускорители, размещение задач, оптимизация.

Последовательная архитектура представления вычислительных систем не удовлетворяет современным требованиям вычислительной техники. В это связи вычислительные системы с параллельной архитектурой находят все большее применение [1, с. 79]. Этому способствует развитие архитектур персональных и мобильных процессоров, которые строятся на многоядерной и многопоточной архитектурах. В таких системах характерна обработка нескольких потоков одновременно за счет использования ресурсов как одного так и нескольких ядер.

В условиях понижения энергопотребления микропроцессоров и невозможности дальнейшего наращивания частоты тактового генератора использование параллельных систем является естественным путем наращивания производительности вычислительной техники. Однако, для эффективного применения параллельных систем необходима адаптация программного обеспечения на уровне структуры решаемых задач. Оптимальное назначение (размещение) задач в системе является одним из известных способов адаптации. Пропускная способность системы зависит от времени межпроцессорного (межъядерного) взаимодействия, которое напрямую зависит от способа размещения. В настоящее время реализация методов выбора оптимальных размещений при распараллеливании задач не дают удовлетворительных результатов при общих условиях. Это справедливо как для времени, так и оптимальности размещения, особенно если речь идет о динамическом размещении потока задач на входе в систему. В этой связи, поиск новых способов размещения задач является актуальной проблемой.

Решенные поставленной задачи целесообразно выполнять на аппаратном уровне, используя специализированные ускорители. Данный подход позволит уменьшить время поиска размещения и проводить его с большей оптимальностью на заданном временном интервале. Входными данными для ускорителя являются исходные данные задачи от управляющего процесса. Ускоритель результат поиска размещения выдает в управляющий процесс, который осуществляет размещение в параллельной системе. Подобный подход ранее использовался при решении сходный по типу задач в многопроцессорных параллельных системах [2, с. 406]. Например при

размещении монтажных схем в рамках коммутационно-монтажного проектирования ЭВМ.

Целью исследования является разработка устройств-акселераторов и процедур для оптимизации по времени размещения задач в параллельных системах с распределенной и общей памятью.

Для достижения поставленной цели необходимо провести анализ существующих процедур размещения задач в параллельных системах, разработать процедуры оптимального размещения задач в параллельных системах, устройство ускорителей, для реализации процедур, дать оценку сложности предложенных процедур.

В процессе исследования рассмотрена архитектура и особенности организации современных однородных параллельных систем, проведен развернутый анализ существующих топологий параллельных систем (ПС) и их роли в решении задачи размещения, дается обобщенная содержательная формулировка задачи размещения для ПС, введена классификация существующих моделей и методов размещения.

Архитектура ПС и топологическая организация – это те аспекты, которые в наибольшей степени влияют на формулировку задачи размещения, критерии оптимальности и ограничения. В связи с этим важно исследование архитектуры и топологии современных и перспективных систем.

Современные ПС распадаются на два крупных класса: системы с общей (SMP) и распределенной памятью (MPP). Существуют также системы, которые представляют промежуточный вариант между SMP и MPP-системами. Такие системы называются NUMA-архитектурами. В них память физически распределена, но логически общедоступна. В качестве коммерческих представителей этих классов выделяются Cray T3D, Origin, Intel Paragon.

Топологии современных ПС разбиваются на три класса в соответствии с предельным размером. Топологии малого размера используются, в основном, при построении ПС с количеством процессоров $N=O(10)$. К ним относят системы с линейной, кольцевой, шинной и с некоторыми другими видами организации. Такие системы применяются в основном как «кластеры» для построения более сложных систем. В ПС со «средним» количеством модулей ($N=O(100)$) используются матричные и древовидные топологические модели. Они обеспечивают простой механизм наращивания и позволяют строить системы повышенной отказоустойчивости (особенно это касается матричной модели). Матричные ПС можно рассматривать как суперпозицию кольцевых или линейных структур. При необходимости построения систем с большим количеством процессоров ($N>1000$) применяются многомерные топологии: «гиперкуб», «куб циклов», «двухсвязный гиперкуб». Они также включают топологии меньшего размера в качестве кластеров.

Подходы к задаче размещения принято различать по следующим признакам: 1) по степени точности получаемого результата, 2) по способу формирования размещения и 3) по степени однородности ПС. По степени

точности выделяются точные и приближенные методы. В свою очередь, точные методы подразделяются на графо-теоретические, методы математического программирования и основанные на методе ветвей и границ. Приближенные методы в зависимости от способа формирования размещения включают три группы: последовательные, параллельно-последовательные и итерационные. Выделяют методы размещения для однородных и неоднородных систем. Применительно к однородным системам, в частности, к матричным ПС, существует две принципиально различных формулировки задачи размещения. Первая предполагает поиск оптимального распределения подзадач (программных модулей) между процессорами заранее определенной группы процессоров. Вторая нацелена на выделение групп процессоров поступающим задачам с максимизацией загрузки ПС без учета размещения подзадач. В настоящей работе принята первая формулировка.

Анализ существующих процедур размещения задач в параллельных системах позволяет сделать вывод о том, что они характеризуются большим абсолютным временем поиска решения, что неприемлемо в условиях динамического размещения. Кроме того, многие из них обладают недостаточно полными критериями оптимальности и не учитывают особенности топологии ПС. Это обуславливает актуальность дальнейших исследований в области размещения задач в ПС.

В ходе дальнейших исследований будет предложена и обоснована процедура оптимального размещения задач в ПС с кольцевой топологической организацией. Разработана и обоснована процедура размещения задач в ПС с матричной топологической организацией.

Использованные источники:

1. Цебренко К.Н., Фролов Р.Н. Моделирование процесса тепломассопереноса в капиллярно-пористом теле с использованием параллельных вычислений // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология - Краснодар: КГТУ. 2012. -С. 79-83.
2. Цебренко К.Н. Применение распределенных вычислений для моделирования процесса экстракции в маслоэкстракционных установках // Высокопроизводительные параллельные вычисления на кластерных системах - Материалы Девятой международной конференции-семинара. Владимирский государственный университет. – ноябрь 2009. - С. 406.

Цимбалова А.М.

студент гр. БЭс-142, 2 курс

Овчинникова И.В.

научный руководитель, старший преподаватель (СПД)

Россия, г. Кемерово

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена формированию учета финансовых результатов деятельности организации.

Ключевые слова: финансовый результат, бухгалтерский учет, прибыль, убытки.

Для любой организации, занимающейся финансово-хозяйственной деятельностью, главной целью является получение прибыли. Именно прибыль является показателем, который наиболее полно отражает результаты деятельности предприятия, а именно эффективность производства, объем и качества произведенной продукции или услуги, уровень себестоимости. Поэтому одной из важнейших составляющих благополучного экономического положения организации является учет и анализ финансовых результатов ее деятельности.

Финансовый результат представляет собой прибыль или убыток или разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации, то есть прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества – убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка, соответственно, приводит к увеличению или уменьшению капитала организации [1].

В условиях рыночной экономики значение прибыли очень велико. Она является сигналом, указывающим, где можно добиться максимального прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Так же ничуть не меньшую роль играют убытки. Именно благодаря убыткам можно выявить ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции [2].

В связи с тем, что под понятием «финансовый результат» понимают различные виды прибылей и убытков, рассмотрим наиболее встречаемые классификационные признаки финансовых результатов предприятия [3]:

1. По источникам формирования, используемых в учёте:
 - Прибыль (убыток) от продаж;
 - Прибыль (убыток) от прочих операций, в том числе реализации имущества;
 - Балансовая прибыль (убыток).
2. По источникам формирования по основным видам деятельности организации:
 - Прибыль (убыток) от операционной деятельности;
 - Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;
 - Прибыль (убыток) от финансовой деятельности.
3. По составу элементов:
 - Маржинальная прибыль;
 - Валовая прибыль;
 - Чистая (нераспределённая) прибыль (непокрытый убыток).
4. По характеру налогообложения:
 - Налогооблагаемая прибыль;
 - Прибыль, не подлежащая налогообложению.
5. По периоду формирования:

- Прибыль (убыток) предшествующего периода;
- Прибыль (убыток) отчетного периода;
- Предполагаемая прибыль (убыток).

6. По степени обобщения:

- Прибыль (убыток) организации;
- Консолидированная прибыль (убыток).

Формирование конечного финансового результата за отчетный период происходит на основе полученной валовой, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения.

Для учета финансового результата используется счет 99 «Прибыли и убытки». По дебету отражают убытки, по кредиту – прибыль. Учет финансового результата ведется на счете 99 нарастающим итогом с начала года [4,5].

Финансовый результат от обычных видов деятельности формируется на счете 90 «Продажи» – активно-пассивный, операционно-результативный.

Для учета прочих доходов и расходов применяется одноименный счет 91 – активно-пассивный, операционно-результативный.

В течение отчетного года прибыль может быть использована на уплату в бюджет налога на прибыль, который рассчитывается по данным налогового учета в размере 20 % от налогооблагаемой прибыли, в том числе 2 % зачисляется в федеральный бюджет и 18 % в бюджет субъекта РФ. Отчетный период по налогу на прибыль – 1 квартал, 1 полугодие, 9 месяцев и год. Налоговый период – календарный год.

Предусмотрена налоговая ставка 9 % в отношении получаемых дивидендов.

Сумма налога на прибыль, определенная исходя из бухгалтерской прибыли (независимо от размера налогооблагаемой прибыли), называется условным расходом по налогу на прибыль (УРНП). УРНП рассчитывается как произведение бухгалтерской прибыли (прибыль до налогообложения по данным формы «Отчет о прибылях и убытках») на ставку налога на прибыль.

В бухгалтерском учете оформляется проводкой Д-99.УРНП К-68.Расчеты по налогу на прибыль организации. Однако к уплате в бюджет подлежит сумма текущего налога на прибыль (ТНП), рассчитанная по данным налогового учета [6].

В конце отчетного года производится реформация баланса, т.е. закрывается счет 99 «Прибыли и убытки» на сумму нераспределенной прибыли или непокрытого убытка. Для учета нераспределенной прибыли и непокрытого убытка используется счет 84 .Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). – активно-пассивный, финансово-результативный. По дебету отражают непокрытый убыток, по кредиту – нераспределенную прибыль.

Итак, резюмируя все вышесказанное, с уверенностью можно сказать, что основной объем информации о финансовых результатах деятельности

предприятий дает бухгалтерский учет. В силу этого бухгалтерский учет является сложнейшей информационной системой, состоящей из взаимосвязанных подсистем, каждая из которых имеет свои задачи, функции и способы формирования информации. Важнейшей из них является подсистема учета финансовых результатов и распределения прибыли.

Использованные источники:

1. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2014. — 880 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.
3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н, в ред. от 06.04.2015 № 57н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н, в ред. от 06.04.2015 № 57н.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н, в ред. от 06.04.2015 № 57н.

Цыганова Е.А.

студент 2 курса

факультет «Экономико-математический»

Киреева Ю.Г.

студент 2 курса

факультет «Экономико-математический»

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра " Финансы и кредит "

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рентабельность — относительный показатель экономической эффективности, комплексно отражающий степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность — показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для

организации своей деятельности.

Разделяют рентабельность как общую – процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную – отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется также показатель уровня рентабельности к текущим затратам – отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели рентабельности капитала (активов)
- показатели рентабельности продукции
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Анализ рентабельности деятельности предприятия характеризуется следующими коэффициентами:

1. Коэффициент рентабельности продаж рассчитывается двумя способами

$$\text{Крентаб.продаж} = \frac{\text{Выручка}}{\text{ЧП}} * 100\% (1), \text{ где}$$

ЧП- чистая прибыль

$$\text{Крентаб.продаж} = \frac{\text{Выручка}}{\text{ПП}} * 100\% (2), \text{ где}$$

ПП- прибыль от продаж

2. Коэффициент рентабельности имущества

$$\text{Крентаб.имущества} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВБ}} * 100\% (3), \text{ где}$$

ЧП- чистая прибыль,

ВБ- валюта баланса

Аналогично рассчитываются коэффициенты рентабельности собственного капитала, заемного капитала, оборотных и внеоборотных активов.

Коэффициенты рентабельности рассчитываются на основе данных отчета о прибылях и убытках, а также баланса фирмы. Как правило, все эти показатели отражают отношение чистой или операционной прибыли компании к тому или иному параметру ее деятельности (обороту, величине активов, собственному капиталу).

Рассмотрим анализ рентабельности на примере предприятия ОАО «Ульяновскнефть» (таблица №1).

Таблица 1 – Показатели рентабельности предприятия ОАО «Ульяновскнефть», %

Наименование показателя	Значение показателя		Абсолютные изменения 2013-2014гг.
	2013г.	2014г.	
Рентабельность продаж	721,7	605,6	-116,1
Рентабельность имущества	18,5	21,9	3,4
Рентабельность собственного капитала	26,9	26,1	-0,8
Рентабельность заемного капитала	59,4	134,2	74,8
Рентабельность оборотных активов	112,3	108,2	-4,1
Рентабельность внеоборотных активов	22,2	27,4	5,2

Как видно из таблицы № 1 в анализируемом периоде с 2013 – 2014 гг. половина коэффициентов рентабельности имеют тенденцию к увеличению, кроме коэффициентов рентабельности продаж, собственного капитала и оборотных активов, которые в динамике снизились на 116,1; 0,8 и 4,1% при расчете способом, при котором в знаменателе формулы находится «Чистая прибыль». Больше увеличение наблюдается в коэффициенте рентабельности заемного капитала на 74,8%.

Таким образом, изучая, понятие рентабельности предприятия, можно сделать вывод, что рентабельность является качественным показателем эффективности работы производства, он демонстрирует уровень отдачи осуществленных затрат и показывает степень использования вложенных средств в производство и в ходе реализации продукции. Рентабельность бывает общей и расчетной. Выделены признаки рентабельности в системе торговых и производственных отношений, пять задач анализа финансовых

результатов деятельности предприятия, определены источники для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности производства реализованной продукции, а также для определения величины чистой прибыли. Для повышения рентабельности предприятия проводят такие мероприятия как увеличение объемов производства и сбыта продукции, улучшение качества продукции, внедрение научных и технических разработок, совершенствование ценообразования и системы управления производственными процессами, рациональное использование ресурсов на основе системы расчетно-платежных отношений и взаимных расчетов. Чем выше рентабельность объединений, предприятий, тем выше уровень рентабельности промышленности и всего народного хозяйства в целом.

Чебыкина А.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Архангельск

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ВИДЕ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются теоритические аспекты специальных налоговых режимов. Приведены примеры расчетов коэффициента-дефлятора на 2016 год. Выявлены основные проблемы развития специальных налоговых режимов. Так же представлена динамика использования ЕНВД и УСН в Архангельской области.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, коэффициент-дефлятор, проблемы использования.

SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION AND TAXATION SYSTEM AS A SINGLE TAX ON IMPUTED INCOME FOR CERTAIN TYPES OF

This article discusses theoretically aspects of special tax regimes. Examples of calculations deflator coefficient for 2016. The basic problems of development of special tax regimes. Just use the dynamics UTII and STS in the Arkhangelsk region.

Keywords: special tax regimes, the deflator coefficient, use problem.

Упрощенная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса [1].

Коэффициент-дефлятор, необходимый в целях применения главы 26.2 «Упрощенная система налогообложения», на 2016 год установлен в размере 1,239.

Согласно п. 2 ст. 346.12 НК РФ организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную

систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со ст. 248 НК РФ, не превысили 45 млн. Рублей [1].

В 2016 году предельный размер годового дохода, при котором налогоплательщик не утратит право на УСН, составит 79,740 млн. руб.

За неуплату налога предусмотрен штраф в размере от 20% до 40% суммы неуплаченного налога.

Проблемы развития упрощенной системы налогообложения то есть её недостатки, заключаются в следующем:

- приходится восстанавливать данные бухучета за весь период применения «упрощенки»;
- отсутствие права открывать филиалы и представительства.
- отсутствие права заниматься отдельными видами деятельности;
- ограничение по размеру полученных доходов, остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов;
- ограниченный перечень расходов, уменьшающих налоговую базу при выборе объекта налогообложения «доходы минус расходы»;
- отсутствие обязанности уплачивать НДС может привести к потере покупателей-плательщиков НДС;
- отсутствие возможности уменьшения налоговой базы на сумму убытков, полученных в период применения УСН;
- необходимость уплаты минимального налога при получении убытков (при выборе объекта налогообложения доходы минус расходы);

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход (ЕНВД) – специальный налоговый режим для определённых видов деятельности, при котором налог взимается с вменённого дохода, то есть предполагаемого, а не фактического [2].

При исчислении и уплате ЕНВД размер реально полученного дохода значения не имеет, налогоплательщики руководствуются размером вмененного им дохода, который установлен Налоговым кодексом РФ.

Чтобы обеспечивать актуальность ставки и поддержания ее на экономически обоснованном уровне и переменяется в ЕНВД корректирующий коэффициент К1.

Исходя из экономической сущности ЕНВД К1 должен увеличивать вмененный доход на величину роста промышленных цен в прошлом году

Таким образом, коэффициент К1 для целей исчисления налоговой базы по ЕНВД на 2016 год составит 1,798.

В первом варианте приказа № 772 коэффициент К1 для плательщиков ЕНВД в 2016 году увеличивался до отметки в 2,083. Что в абсолютном выражении увеличивало налоговую нагрузку малого бизнеса приблизительно на 15%. Такой вариант с точки зрения развития внутреннего потенциала выглядит не совсем корректным и тем более не вяжется с требованиями правительства и президента о развитии малого бизнеса. Как

результат: 18.11.2015 года в приказ № 772 вносят изменения, которыми устанавливают новые (старый) коэффициент дефлятор К1 для ЕНВД на уровне 1,798 [2].

В отличие от К1 корректирующий коэффициент К2 является понижающим и призван уравнивать бизнес работающих в разных регионах страны. Именно с целью уравнивать права и введен К2, который по сути является понижающим и может быть установлен на уровне 1 или ниже.

При применении системы налогообложения в виде ЕНВД для отдельных видов деятельности можно выделить ряд проблем:

- необходимость представления налоговых деклараций в случае отсутствия деятельности, облагаемой этим налогом;
- спорность позиции законодателя о распространении ЕНВД на рекламные услуги;
- отсутствие порядка ведения раздельного учета физических показателей базовой доходности (площади, количества работников).
- установленная по видам деятельности базовая доходность, которая часто не имеет экономического обоснования и не соответствует реальным результатам предпринимательской деятельности;
- неопределенность в порядке исчисления налога;
- не всегда учитываются специфические особенности деятельности индивидуальных предпринимателей и организаций, такие как осуществление деятельности самостоятельно либо с привлечением наемных работников;

На рисунках представлена динамика использования ЕНВД и УСН в Архангельской области.

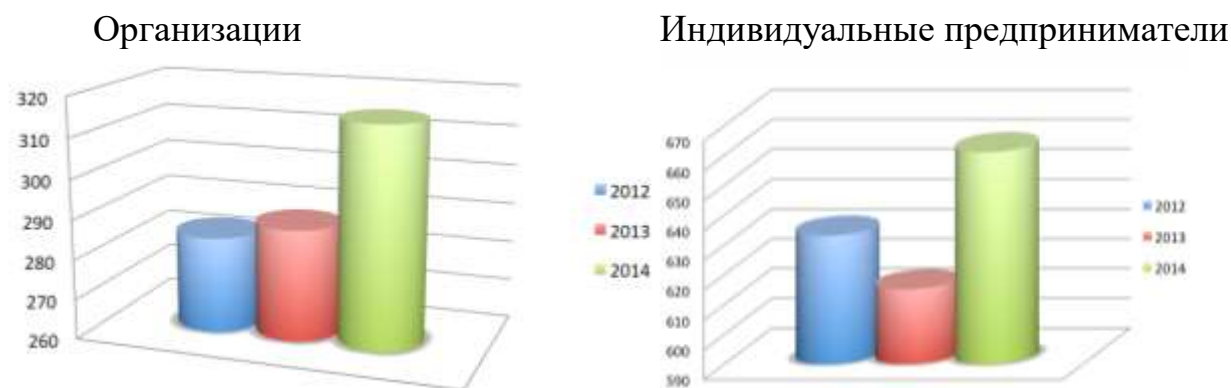


Рисунок 1 – Динамика использования ЕНВД в Архангельской области [2]

Организации

Индивидуальные предприниматели

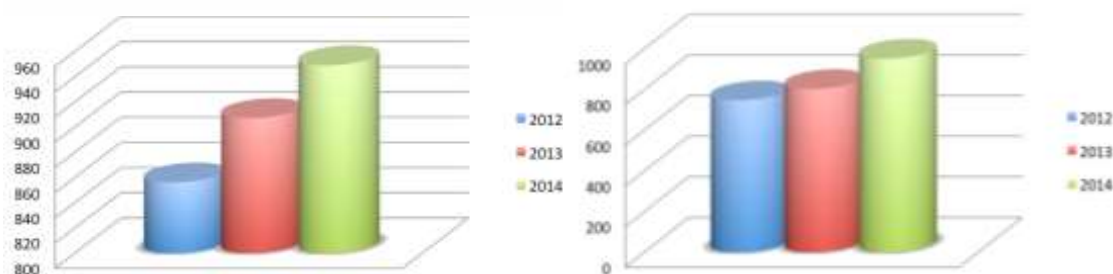


Рисунок 2 – Динамика использования УСН в Архангельской области [1]

В Архангельской области и Ненецком автономном округе декларации по итогам 2013 года представили более 38 тысяч организаций и предпринимателей. Из них 33 тысячи налогоплательщиков, а это более 87 процентов, по специальным налоговым режимам.

Как отметили в УФНС России по Архангельской области и Ненецкому автономному округу процент налогоплательщиков, применяющих эти льготные режимы налогообложения, остается достаточно высоким и постоянно увеличивается.

В Архангельской области и Ненецком автономном округе за январь-октябрь 2015 года в консолидированный бюджет поступило около 3,2 млрд. рублей налогов, уплачиваемых в связи применением специальных налоговых режимов. Это на 7,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Основная доля приходится на упрощенную систему налогообложения – 1,5 млрд. рублей (66,7%). От плательщиков единого налога на вмененный доход поступило 730 млн рублей (30,9%).

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост поступлений отмечен практически по всем специальным налоговым режимам: в связи с применением патентной системы налогообложения – более чем в два раза, УСН – на 9,1 %, ЕНВД – на 5,2 %.

С 2013 года применение системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход стало добровольным. Кроме того, введен новый специальный режим налогообложения – патентная система налогообложения, которая заменила ранее действующую упрощенную систему налогообложения на основе патента.

Использованные источники:

1. Упрощенная система налогообложения [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn03/taxation/taxes/usn/> (Дата обращения: 25.06.2016)
2. Единый налог на вмененный доход [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/ip/ip_pay_taxes/envd/ (Дата обращения: 25.06.2016)

Чекалин Е.
студент 4 курса
факультет управления
Пантелеева Т.А., к.филол.н.
доцент

кафедра «Менеджмента и торгового дела»
Российский университет кооперации
Россия, г. Мытищи

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ RFID-СИСТЕМ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена анализу специфики использования RFID-систем в торговых организациях.

Ключевые слова: розничная торговля, организация, система, управление автоматизация, эффективность.

Chekalin E.
4th year student faculty of management
Russian University of cooperation
Mytisch
Panteleeva T. A.

Candidate of philological Sciences, associate Professor "Management and business"
Russian University of cooperation
Mytisch

RFID SYSTEMS USE IN TRADE ORGANIZATIONS

The article is devoted to analysis of the specific use of RFID systems in commercial organizations.

Key words: retail trade, organization, system, management automation, efficiency.

В современных рыночных условиях минимизация издержек является обязательной стратегией для любой торговой организации. Активную роль начинает играть внедрение различных автоматизированных систем, позволяющих сократить затраты на заработную плату сотрудников, снизить трудоемкость процесса учета.

Одним из распространенных методов автоматизации процесса учета товаров является внедрение RFID-систем.

RFID (англ. Radio Frequency IDentification, радиочастотная идентификация) — метод автоматической идентификации объектов, в котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах, или RFID-метках. Любая RFID-система состоит из считывающего устройства (считыватель, ридер или интеррогатор) и транспондера (он же RFID-метка, иногда также применяется термин RFID-тег).

Большинство RFID-меток состоит из двух частей. Первая — интегральная схема (ИС) для хранения и обработки информации, модулирования и демодулирования радиочастотного (RF) сигнала и

некоторых других функций. Вторая — антенна для приёма и передачи сигнала.

Основные способы систематизации RFID-меток и систем отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Способы систематизации RFID-меток и систем

В основе популярности и стремительного развития данной системы лежит целый ряд факторов:

Во-первых, это надежность. Радиочастотные метки долговечнее продуктов, на которых их размещают, т.к. для данной системы существуют различные технологии по обеспечению безопасности: термостойкость, водостойкость, ударопрочность.

Во-вторых, данная система не требует прямой видимости метки перед сканером, что позволяет сканировать товар на расстоянии и считывать информацию одновременно с нескольких меток.

Как известно данная система пришла на смену обычному штриховому кодированию. Преимущества и недостатки RFID.

Преимущества	Недостатки
1. Отсутствие в необходимости прямой видимости считываемого объекта 2. Метку можно считывать через упаковку 3. Большинство считывающих устройств могут считывать более тысячи RFID/сек (время на инвентаризацию сокращается в разы) 4. Возможность перезаписи информации (что позволяет снизить расходы на постоянную закупку новых меток) 5. Большой срок работы метки	1. По сравнению с простым ШК стоимость на RFID достаточно высокая 2. Возможность перезаписи информации посторонним лицом при наличии специального ридера 3. Невысокие рабочие характеристики в присутствии радиопоглощающих объектов

Преимущества RFID перед штриховым кодированием:

— Поддержка нестатических данных. Данные RFID метки могут перезаписываться много раз. Данные на штрих-коде являются статическими

и не могут быть изменены.

— Нет необходимости в прямой видимости. В общем случае RFID ридеру не требуется прямая видимость RFID-метки, чтобы считать ее данные. Устройству считывания штрих-кода всегда необходима прямая видимость штрих-кода для его чтения.

— Большее расстояние чтения. RFID-метка может считываться на значительно большем расстоянии, чем штрих-код. В зависимости от ряда факторов радиус считывания RFID может составлять от нескольких сантиметров до сотен метров.

— Большой объем хранения данных. RFID метка может хранить значительно больше информации, чем штрих-код.

— Поддержка чтения нескольких меток. Соответствующий ридер может автоматически считывать несколько RFID меток за очень короткий период времени, используя так называемую антиколлизийную функцию. Устройство считывания штрих-кода может одновременно сканировать только один штрих-код.

— Устойчивость к воздействию окружающей среды. RFID метка обычно обладает повышенной прочностью и сопротивляемостью жестким условиям рабочей среды (до определенной степени). Штрих-код легко повреждается (например, влагой или загрязнением).

— Интеллектуальное поведение. RFID метка может применяться для выполнения других задач помимо хранения и переноса данных. Штрих-код не обладает никаким интеллектом и является лишь средством хранения данных.

— Точность считывания. RFID гораздо более точна, чем штрих-коды.

— Отметка на уровне отдельного предмета. Штрих-коды не поддерживают отметку отдельных предметов.

Рассмотрим стоимость RFID.

Различные виды меток и соответственно различные цены на них. Так стоимость самой простой метки составляет около 15 руб./шт., соответственно для метки лучше качеством и дальностью считывания цена около 150 руб./шт. (так же стоимость меток зависит от партии заказываемых меток)

Самым дорогим элементов в RFID-технологии является так называемый ридер, стоимость которого варьируется от 50 тыс. руб. до 200тыс. руб. за штуку в зависимости от модернизации и от объёма партии.

На торговом рынке существует очень большое количество производителей данной системы. Основным производителем можно назвать США, Японию, Финляндию.

Ведущие производители RFID – оборудования:

1. Alien Technology (США)	9. ATID (Ю. Корея)
2. Printronix (США)	10. Avery Dennison (США)
3. TAGSYS (США)	11. CAEN (Италия)
4. Texas Instruments (США)	12. Confidex (Финляндия)
5. Toshiba (Япония)	13. EMMicroelectronic-Marin

6.	SMARTRAC (Нидерланды)	SA(Швейцария)
7.	Xerafy (Гонконг)	14. Impinj (США)
8.	Zebra(США)	15. Nordic ID (Финляндия)
		16. Omni-ID(США)

Таким образом, использование радиочастотной системы сканирования позволит значительно сократить издержки на предприятии как материальные, так и временные, позволит сократить потери товара при перевозках и хранениях, а так же сократит кражи.

Чернобыльская Т.Ю.
старший преподаватель
кафедра статистики и прикладной математики
Лакаткина Е.М.
студент 2 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В статье раскрыто понятие земельного фонда и дана оценка эффективности использования земельных ресурсов в Краснодарском крае.

Ключевые слова: земельный фонд, эффективность, плодородие, урожайность.

Chernobylskaya T.Yu., senior lecturer
department statistics and applied mathematics
Kuban state agrarian university
Russia, Krasnodar
Lakatkina E.M.
student
Kuban state agrarian university
2 course, faculty "Registration and financial"
Russia, Krasnodar

THE EFFICIENCY OF LAND USE IN AGRICULTURE KRASNODAR TERRITORY

In the article the concept of the land Fund and assessed effectively-STI use of land resources in the Krasnodarsky region.

Key words: land fund, effectiveness, fertility, crop capacity.

Земельный фонд — вся имеющаяся земельная площадь, включая внутренние воды. Он является важнейшей составной частью национального богатства как отдельной страны, так и окружающей среды в целом. Земля — общее условие существования жизни, а в сельском хозяйстве — главное средство производства [1]. Сельскохозяйственное производство неразрывно

связано с землей. В отличие средств производства, которые изнашиваются и навсегда выходят из строя, требуя полной замены, земля имеет уникальную возможность восстанавливаться, улучшаться, приобретать новые качества, повышать свое плодородие [3]. Следует, однако, отметить, что это происходит только при правильном и бережном ее использовании. Поэтому задача любого землепользователя – полно и рационально использовать естественное плодородие почвы.

Важнейшим сельскохозяйственным регионом России является Краснодарский край. На его долю приходится около 7 % валовой продукции сельского хозяйства страны. Краснодарский край – лидер по валовому сбору зерна (свыше 10 % от общероссийского), сахарной свёклы (17,3 %), один из ведущих производителей семян подсолнечника (15 %) и виноградных вин (37 %).

По состоянию на 1 июля 2014 г. в крае насчитывалось около 13,1 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством. Общая площадь земель в крае составляет 7546,6 тыс. га. Структуру земельного фонда Краснодарского края иллюстрирует рисунок 1.

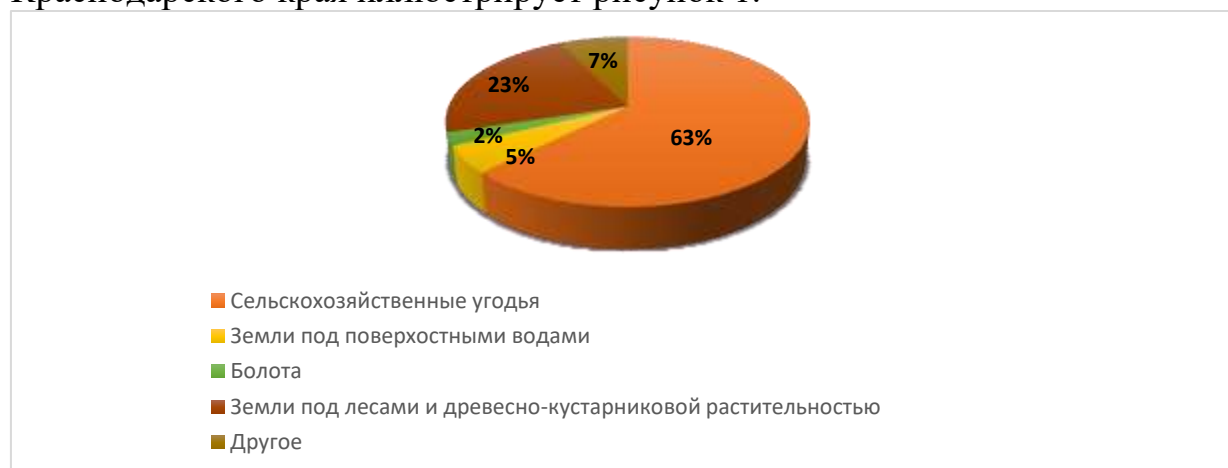


Рисунок 1 – Распределение земельного фонда Краснодарского края по угодьям за 2014–2015 гг.

Наибольшую долю в земельном фонде региона имеют сельскохозяйственные угодья (4724,5 тыс. га или 63 % от общей площади). Земли под поверхностными водами занимают 388,5 тыс. га; болота – 183,8 тыс. га; земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью – 1703,1 тыс. га; другие угодья – 548,6 тыс. га.

За последние 25–30 лет в крае отмечается тенденция сокращения площадей пашни и многолетних насаждений вследствие подъема грунтовых вод, засоления, закисления и других процессов истощения почв, таких как водная и ветровая эрозии. Площадь эродированной пашни составляет около 270 тыс. га. Площадь земель, потенциально опасных для ветровой эрозии, занимает около 3189,1 тыс. га, а для водной эрозии – 1246,5 тыс. га. Содержание гумуса в почвах за последние годы сократилось до 3,9 %. Из-за потери плодородия и деградации почв подлежит консервации около 210 тыс.

га пашни.

Наибольшее количество земель утрачивает свои полезные свойства при разработке месторождений полезных ископаемых и при их переработке – 2809 га, что составляет 80 % от общей площади нарушенных земель.

Основными загрязнителями плодородных почв при добыче полезных ископаемых являются мышьяк, ртуть, фосфор, свинец, стронций. Накопление загрязнителей идет в рисопосевных районах Приазовской низменности, Хадыженской провинции (при добыче нефти), Белореченском районе, верховьях рек Псекупс, Пшиш, на Убинской рудной площади (выделение ртути), в г. Большие Сочи.

Огромную экологическую опасность несет в себе обратный процесс выщелачивания элементов из почв. Вынос цинка, свинца, меди, кобальта происходит в плавнях Приазовской низменности, на Черноморском побережье и на склонах Ставропольской возвышенности.

Нитратами загрязнены почвы в районах с интенсивным животноводством (Ейский, Куцевский и другие районы). Интенсивное засоление почв происходит в Приазовской низменности и в Анапском районе [5].

Исследования, выполненные по программе мониторинга земель, показали, что состояние почвенного покрова края приближается к черте, преодолев которую может начаться необратимый процесс деградации земель. Именно поэтому как никогда необходимо говорить об эффективности использования земельных ресурсов в регионе.

Важным фактором в конкурентной борьбе аграрных организаций за рынки сбыта является интенсификация производства [4]. Сущность интенсификации сельского хозяйства заключается в концентрации как трудовых, так и материальных ресурсов на единице земельной площади в целях:

- повышения плодородия почвы;
- увеличения производства сельскохозяйственной продукции;
- улучшения качества продукции.

Уровень интенсивности сельского хозяйства можно проанализировать, исчислив фондообеспеченность, энергообеспеченность, показатели комплексной механизации отрасли (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели оснащённости аграрных организаций Краснодарского края основными средствами, трудовыми и энергетическими ресурсами

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Фондообеспеченность, тыс. руб./га	47,40	59,26	66,17	139,6
Энергообеспеченность, л.с./га	2,31	2,50	2,53	109,6

Электрообеспеченность, тыс. кВт.-ч/га	0,38	0,25	0,26	67,4
Трудообеспеченность на 100 га, чел.	3,16	3,94	3,78	119,7
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	152,26	141,95	147,02	96,6
Нагрузка посевов зерновых колосовых на зерноуборочный комбайн, га	338,09	391,50	398,43	117,9
Нагрузка посевов кукурузы на кукурузоуборочный комбайн, га	1782,90	2196,57	2668,44	149,7
Нагрузка посевов сахарной свеклы на свеклоуборочный комбайн, га	382,75	292,75	309,52	80,9

Обеспеченность аграрных организаций Краснодарского края основными средствами за три года выросла на 39,6 %, а энергетическими мощностями – на 9,6 % в связи с повышением технического уровня производства. Одновременно прослеживается увеличение нагрузки посевов зерновых на зерноуборочный комбайн на 17,9 % и посевов кукурузы на кукурузоуборочный комбайн на 49,7 %, что вызвано существенным увеличением площади посева яровых и озимых зерновых и кукурузы соответственно. Вместе с тем, нагрузка пашни на один трактор уменьшилась на 3,4 %, а нагрузка посевов сахарной свеклы на свеклоуборочный комбайн – на 19,1 %, что объясняется сокращением на территории Краснодарского края за период 2012–2014 гг. площади посевов в целом и свеклы в частности. Рассчитанные показатели свидетельствуют о повышении уровня интенсивности сельского хозяйства и использования земли в регионе.

Использование земельного фонда в аграрном секторе характеризуют показатели размера, состава, качества посевов, выступающие непосредственными факторами формирования продукции растениеводства – урожая [6]. Изменение размера посевных площадей в динамике иллюстрирует таблица 2.

Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий Краснодарского края в 2015 г. составила 3675,9 тысяч гектаров, что выше уровня 2014 г. на 0,7 %. Площадь зерновых культур в отчетном году была больше, чем в базисном, на 1,8 %. Площадь посева озимых зерновых культур увеличились за два года на 3,0 %, в том числе пшеницы – на 5,2 %. Озимого ячменя, напротив, в 2015 г. посеяли меньше на 15,8 %, чем в 2014 г.

Прослеживается тенденция сокращения посевных площадей под техническими культурами: в 2015 г. в крае они уменьшились на 0,9 % по сравнению с уровнем 2014 г. В том числе посевная площадь под подсолнечником на зерно уменьшилась на 2,7 %, а под рапсом озимым – в 2,5 раза. Одновременно площадь сахарной свеклы была расширена на 12,7 %, сои

– на 1,3 %. В 2015 г. было посажено больше овощных культур и картофеля на 2,9 и 1,5 %. Сохранилась тенденция сокращения площадей под кормовыми культурами. В текущем году ими засеяно площади меньше, чем в предыдущем, на 3,9 %.

Таблица 2 – Динамика посевных площадей в Краснодарском крае, тыс. га

Показатель	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г.	
			Абсолютное отклонение (+, -), тыс. га	Темп роста, %
Вся посевная площадь	3648,8	3675,9	27,1	100,7
Зерновые культуры	2391,8	2434,7	42,9	101,8
пшеница озимая	1394,3	1466,5	72,2	105,2
ячмень озимый	158,4	133,4	-25,0	84,2
ячмень яровой	57,6	42,0	-15,6	72,9
кукуруза на зерно	606,9	609,6	2,7	100,4
рис	130,5	134,3	3,8	102,9
Технические культуры	804,7	797,5	-7,2	99,1
сахарная свекла	137,7	155,2	17,5	112,7
подсолнечник	448,6	436,6	-12,0	97,3
соя	165,5	167,6	2,1	101,3
рапс озимый	42,3	17,2	-25,1	40,6
Картофель и овощебахчевые культуры	127,7	131,8	4,1	103,2
картофель	56,1	56,9	0,8	101,5
овощи	63,8	65,6	1,8	102,9
Кормовые культуры	324,6	311,9	-12,7	96,1
кукуруза на силос и зеленый корм	97,4	93,9	-3,5	96,4
однолетние травы	48,7	46,8	-1,9	96,0
многолетние травы	172,9	165,7	-7,2	95,8

Следует отметить, что доля сельскохозяйственных организаций в посевной площади края по сравнению с предыдущим годом сократилась на 0,7 процентных пункта и составила 67,7 %, личных подсобных хозяйств населения – на 0,1 % и составила 3,5 %; удельный вес посевов крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, напротив, вырос на 0,8 процентных пункта и составил 28,8 % [7].

Прямыми статистическими характеристиками качества земель, развития растениеводства и всего сельскохозяйственного производства являются урожай и урожайность сельскохозяйственных культур.

Пятерка ведущих регионов по урожаю зерновых и зернобобовых культур (по состоянию на 14 августа 2015 г.) представлена следующими регионами: Краснодарский край – 17,2 % валового сбора страны; Ростовская область – 15,1 %; Ставропольский край – 14,4 %; Курская область – 5,3 %;

Воронежская область – 4,9 %. По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. валовой сбор увеличился в Краснодарском крае на 7,2 % (при урожайности 58,4 ц/га); Ростовской области – на 1,1 % (урожайность – 30 ц/га); Ставропольском крае – на 2,4 % (урожайность – 39,3 ц/га) [2]. Наглядно рассмотренные показатели по пяти лидирующим регионам России иллюстрирует рисунок 2.

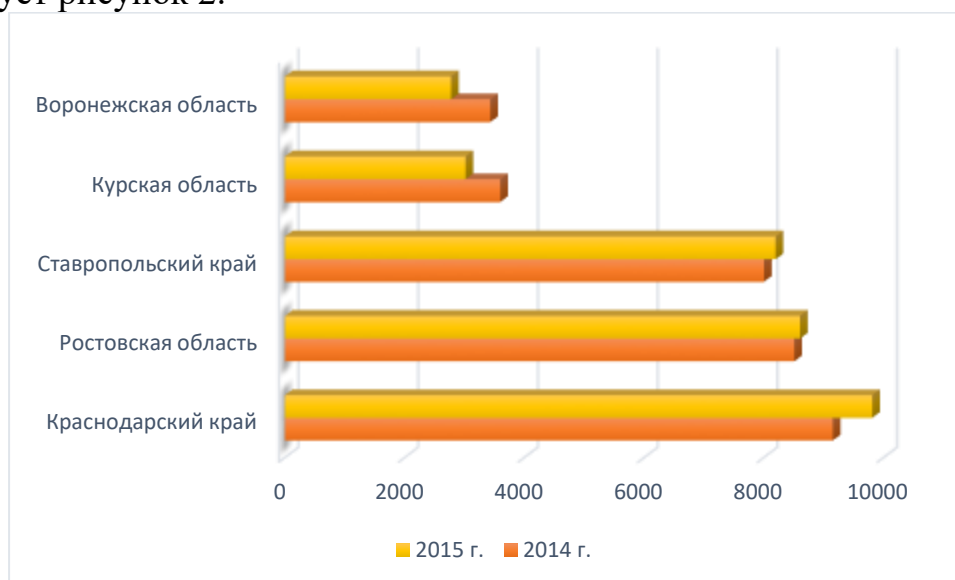


Рисунок 2 – Сравнительная динамика валового сбора зерна по сельскохозйственным регионам России, тысяч тонн

В Краснодарском крае в 2015 г. было собрано более 9,8 млн тонн зерна, что почти на 700 тыс. тонн больше, чем в 2014 г. Об этом сообщила пресс-служба губернатора Краснодарского края.

Основной сельскохозйственной культурой Краснодарского края является озимая пшеница. В 2013 г. в регионе было собрано 8700 тонн зерна пшеницы, в 2014 г. – примерно 9160 тысяч тонн, а в 2015 г. – около 9800 тысяч тонн. Следовательно, прослеживается тенденция роста валового сбора зерна озимой пшеницы на территории Краснодарского края в 2013–2015 гг. Это доказывает важность региона в вопросе обеспечения продовольственной безопасности страны.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что Краснодарский край остается лидером в производстве продукции растениеводства на территории Российской Федерации. Этому способствуют не только погодные и климатические условия, но и умелое хозяйствование аграриев. Используя новейшую технику, позволяющую должным образом обрабатывать землю, качественно защищать посевы, более эффективно ухаживать за ними, сокращать время сбора урожая, хозяйственники добиваются высоких результатов. Для того, чтобы продолжать эту тенденцию, сельскохозйственным организациям необходимо повысить уровень обеспеченности квалифицированными кадрами, сохранять и повышать плодородие почв, предотвращая процессы окисления, эрозии, заболачивания

земель, а также – повышать эффективность использования сельскохозяйственных земель на основе интенсификации аграрного производства.

Использованные источники:

1. Зинченко А. П. Сельскохозяйственная статистика с основами социально – экономической статистики / А. П. Зинченко. – Москва: МСХА, 1998. – 430 с.
2. Исследовательская компания ID – Marketing 2016: [Электронный ресурс]. URL: <http://id-marketing.ru/goods> (Дата обращения: 22.05.2016 г.)
3. Кремянская Е. В., Краснопахтов Р. М. О продуктивности сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае / Е. В. Кремянская, Р. М. Краснопахтов // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики. Материалы международной заочной научно-практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет (Новосибирск, 20 дек. 2014 г.). – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – С. 135–139.
4. Кремянская Е. В., Краснопахтов Р. М. Эффективность использования производственных ресурсов в аграрном секторе Краснодарского края / Е. В. Кремянская, Р. М. Краснопахтов // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики. Материалы международной заочной научно-практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет (Новосибирск, 20 дек. 2014 г.). – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – С. 130–135.
5. Национальный портал «Природа России» 2016: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.priroda.ru/regions/earth/> (Дата обращения: 22.05.2016 г.)
6. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремянская, Н. В. Климова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном университете).
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю 2016: [Электронный ресурс]. URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/ (Дата обращения: 22.05.2016 г.)

Черногребель А.В.

студент 3 курса

Захарян А.В., к.э.н.

доцент

КУБГАУ

Российская Федерация, г. Краснодар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: проблема «закредитованности» населения сегодня стоит особенно остро. Люди вынуждены обращаться в микрофинансовые

организации, чтобы взять деньги под высокие проценты. Не выполняя свои долговые обязательства они сталкиваются с коллекторами.

Ключевые слова: Кредит, микрофинансовая организация(МФО), кредитная политика, кредитная ставка, коллекторы.

Проблема кредитования в XIX веке стоит все острее и острее. Все больше и больше люди залезают в «кредитную паутину». Сегодня россияне платят около 20% от своей заработной платы за обязательства перед банками. Для сравнения в Италии – 10,8%, США – 10,9%, Франции – 13,1%, Испании – 14,9%. Причина расхождения – высокая доля краткосрочных кредитов в России, а также более высокий уровень процентных ставок по кредитам около 40% граждан отдают треть своей зарплаты на погашение обязанностей по кредиту. В 2015 физлица получили более 2 трлн руб. новых кредитов, в то время как весь объем задолженности населения перед банками на 1 июля 2015 составил 10,7 трлн руб. Ставки, по которым кредиты выдаются в текущем году выше на 3-4 процентных пункта, следовательно, процентные платежи стали больше на 16-18%.

Имея один или же несколько кредитов люди не могут выполнять обязанности по кредитам, и им приходится обращаться в микрофинансовые организации МФО. В реестре РФ зарегистрировано на 2015 г около 4600 микрофинансовых организации и их значение растет. 50% компаний, числящихся в реестре ФСФР, относит себя к сектору, называемому «деньги до зарплаты». Подобные компании есть практически во всех развитых странах. Так, в США объем рынка PDL составляет \$40 млрд. Американцы называют такие займы «\$100 до зарплаты». Между тем, доля PDL в общем объеме микрокредитов невелика.

Люди обращаются в МФО, а не в банк потому что денежные средства нужны как правило им здесь и сейчас. Стандартная процедура оформления кредита занимает значительно больше времени, чем взять займ в МФО. Его можно оформить даже не выходя их дома, и не стоять в очередях с большим перечнем документов, что является несомненным плюсом. Обратная сторона медали - завышенные проценты по займу и не только. В случае невозможности выплачивать долговое обязательство МФО передает дела должников коллекторам, которые переходят иногда к крайним мерам.

Более 5 млн человек в России не платят по кредитам – их долги перед банками достигают 1,3 трлн рублей. Они не могут исполнять свои долговые обязательства зачастую из-за потери работы, и им приходится сталкиваться не только с долгом, но и с коллекторами. Очередное разбойное нападение на семью из трех человек произошло в Новосибирской области в конце марта 2016 г. Законодательно деятельность коллекторов начали регулировать с 2004 г, но в законе было много недочетов. Госдума приняла в первом чтении новый закон о коллекторской деятельности, где прописаны более детально все обязанности которые они должны выполнять. Документ прямо запрещает коллекторам применять физическую силу и угрожать ее применением, причинять вред здоровью и имуществу, оказывать психологическое давление

и вводить в заблуждение. Под запрет попадает также сообщение о долге третьим лицам, включая родственников и сослуживцев, размещение сведений о должнике в интернете, на здании или жилом доме.

Данная проблема стоит не только России. В США местные власти передают на аутсорсинг сбор долгов с населения: в ход идут даже непогашенные парковочные билеты многолетней давности. Одной из крупнейших частных коллекторских фирм является юридическая контора Linebarger, которая собирает для своих 2,3 тыс. клиентов свыше \$1 млрд ежегодно. В то же время деятельность коллекторов контролируется минимально: в различных штатах установлена лишь максимальная доля коллекторской комиссии в общем чеке, включая сам штраф и госпошлину (например, до 40% во Флориде или до 30% в Техасе).

В Великобритании наравне с коллекторами существует институт бейлифов: это как государственные, так и частные компании и лица, которые назначаются судом для выполнения его решений о взыскании долгов. Права и обязанности бейлифов регулируются законом. Деятельность же коллекторов попадает под надзор финансового регулятора Великобритании FCA. Он также фиксирует случаи насилия, шантажа и прочих нарушений при «выбивании» долгов частными коллекторами.

Коллекторские службы объективно необходимы, люди все равно будут обращаться в МФО за кредитами и не выполнять долговые обязательства. Чтобы должников было меньше, нужно снизить процент по займам. В России на 2016 г средняя процентная ставка в МФО составляет 2,1 %, в то время как в США 1,7% в день. Деятельность организаций занимающихся микрокредитованием должна быть прозрачной, понятной и находиться под контролем. Принятие закона позволит навести порядок в этом сегменте рынка финансовых услуг.

Использованные источники:

1. Захарян А.В. Роль независимой оценки в повышении эффективности бизнеса/ Дидоренко Ю.С., Захарян А.В.//В сборнике: Фундаментальные проблемы науки.сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 110-112.
2. Захарян А.В. Последствия присоединения России к всемирной торговой организации/Пономаренко Ю.В., Захарян А.В.// В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 129-130.
3. Захарян А.В. Российский рынок облигаций/Хабаху Л.Б., Захарян А.В.//В сборнике: Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 184-187.
4. Захарян А.В. Конвертация рубля в период мировых санкций/Елисеев К.В., Захарян А.В.//В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 58-60.

5. Захарян А.В. Глобализация финансовых рынков/Гурина К.А., Захарян А.В.//В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 95-97.

Черных К.И.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
СТИ НИТУ МИСис
Россия, г. Старый Оскол

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Статья посвящена изучению стратегий развития организации потребительской кооперации.

В условиях усиления конкуренции особое внимание уделяется разработке обоснованной стратегии маркетинга хозяйствующих субъектов, позволяющей обеспечить им конкурентные преимущества. В связи с этим актуальным является исследование конкурентных стратегий и стратегий маркетинга с целью их практического использования [1].

М. Портер выделил три базовые стратегии: за счет экономии на издержках, за счет дифференциации, за счет специализации. Они различаются по целевому рынку (весь рынок или сегмент) и по типу реализуемого конкурентного преимущества (по издержкам или качеству товара) [3].

В экономической литературе также выделены четыре основных типа стратегии конкурентной борьбы, в числе которой силовая, нишевая, приспособленческая и пионерская стратегии. Характеристика стратегий конкурентной борьбы приведена в таблице 1.

Конкурентные стратегии и стратегии конкурентной борьбы определяют основные направления функционирования организации на потребительском рынке и нацелены на обеспечение ее конкурентоспособности. Стратегия маркетинга включает в себя локальные стратегии деятельности организации на целевых рынках с использованием необходимых элементов комплекса маркетинга [2]. В экономической литературе приводится следующая иерархия развития потребительской кооперации: стратегия обеспечения конкурентоспособности- стратегия коммерческой деятельности-маркетинговые стратегии. Стратегия маркетинга – это разработанное на основании изучения потребительского спроса, конъюнктуры, действий конкурентов, общее направление компании на определенный период, позволяющее решать основные задачи компании с учетом имеющихся у нее ресурсов в условиях меняющейся рыночной ситуации [4].

Таблица 1 – Характеристика стратегий конкурентной борьбы

№	Стратегии	Характеристика
1	2	3
1	Силовая	Характерна для фирм, действующих в сфере крупного, стандартного производства товаров и услуг. Крупное производство обычно можно наладить более эффективно и с меньшими издержками, чем изготовление небольших партий сильно отличающихся друг от друга товаров. Кроме того, силовая стратегия использует преимущества, создаваемые широкомасштабными научными исследованиями, развитой сбытовой сетью и крупными кампаниями. Для этой стратегии характерна опора на сформированный имидж, осознание своей гигантской мощи и силы. Поэтому такие фирмы стремятся доминировать на обширном рынке, по возможности вытесняя с него конкурентов. Они привлекают покупателя сравнительно низкой ценой и качеством товаров
2	Нишевая	Типичная для фирм, вставших на путь специализации. Она предусматривает изготовление особой, необычной продукции для определенного (чаще узкого) круга потребителей, поэтому изделия становятся в той или иной мере незаменимыми для соответствующей группы клиентов. Такая компания контролирует небольшую часть обширного рынка и завоевывает максимальную долю небольшого рыночного сегмента. Свои, как правило, дорогие и высококачественные товары она адресует тем, кого не устраивает стандартная продукция
3	Приспособленческая	Преобладает при обычном бизнесе местных (локальных) масштабах. Сила небольшого неспециализированного предприятия состоит в его гибкости и лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему (а нередко и кратковременных) нужд и потребностей конкретных клиентов
4	Пионерская	Связана с созданием новых или радикальных преобразований, имеющих сегментов рынка. Речь идет не просто о совершенствовании товаров и услуг, а о рискованном, но выгодном в случае удачи поиске революционных решений

Для того чтобы выработанная стратегия маркетинга была эффективной, необходимо смоделировать ситуации, анализируя закономерности взаимодействия между потребностями людей, спросом, качеством продукции конкурентов с потребностями компании, ее способностью удовлетворять потребности покупателей и выявить необходимость конкретных изменений.

Стратегия маркетинга формируется в целях осуществления производственно коммерческой деятельности в полном соответствии с рыночной ситуацией и возможностями предприятия. Разновидности базовых локальных стратегий маркетинга включают стратегии «проталкивания»,

«вытягивания», внедрения на рынок, диверсификации, развития продукта, «снятия сливок». В таблице 2 приведена характеристика базовых стратегий маркетинга [6]. Разработка стратегий маркетинга играет важную роль в укреплении конкурентных позиций организации и позволяет решить следующие задачи:

- определить стратегические направления развития;
- выявить рыночные перспективы ее продукции/услуг;
- определить точки роста на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Таблица 2 – Характеристика стратегий маркетинга

№	Стратегии	Характеристика
1	2	3
1	Стратегия «проталкивания»	Деятельность фирмы, направленная на ускорение продвижения продукта через каналы распределения к конечным потребителям. В основе данной стратегии лежит использование методов персональной продажи и стимулирования сбыта при реализации торговым посредникам
2	Стратегия «вытягивания»	Основана на использовании методов продвижения продукта, прежде всего рекламы, и стимулирования сбыта конечным потребителям
3	Стратегия внедрения на рынок	Предполагает расширение деятельности фирмы за счет увеличения объемов сбыта существующих продуктов без каких-либо их изменений на освоенных сегментах рынка путем снижения цен на них, увеличения затрат на рекламу, привлечения потребителей, которые ранее приобретали продукты конкурентов
4	Стратегия диверсификации	Предполагает развитие фирмы путем расширения деятельности за рамки существующих продуктов и рынков
1	2	3
5	Стратегия развития продукта	Предполагает определение главного принципиального направления расширения деятельности предприятия путем предложения модифицированных или новых продуктов на освоенных сегментах рынка
6	Стратегия «Снятия сливок»	Предусматривает установление максимальных цен для новых товаров при низкой конкуренции, постепенное снижение цен и больший охват рынка

Реализация эффективной стратегии маркетинга будет способствовать усилению позиций организации на рынке, увеличению числа лояльных клиентов, росту продаж, выходу на новые рынки сбыта и расширению

географии продаж.

Одним из направлений развития организаций потребительской кооперации и повышения конкурентоспособности является выход на новые географические рынки. Это, в первую очередь, касается реализации сельскохозяйственной продукции в другие регионы. В связи с этим необходима разработка четкой маркетинговой стратегии продвижения товаров и сельхозпродукции в другие регионы [5].

Важными факторами, влияющими на разработку и реализацию стратегии маркетинга, являются согласованность стратегии с внешней средой, внутренняя сбалансированность, ориентация на имеющиеся ресурсы и результативность.

Согласованность стратегии с внешней средой предполагает, что выбранные направления развития организаций потребительской кооперации соответствуют прогнозируемым изменениям в экономике страны, правовым условиям деятельности, конъюнктуре потребительского рынка.

На практике любое предприятие может реализовывать сразу несколько стратегий. Чаще всего это характерно для многоотраслевых предприятий. Для реализации одной стратегии предприятие четко следует намеченных целей, но существует возможность комбинации стратегий для достижения высоких результатов.

Использованные источники:

1. Бунеева Р.И. Стратегия экономической устойчивости функционирования организаций потребительской кооперации // Вестник БУКЭП.-2015.-№2
2. Дегтярь О.Н. Оценка состояния развития розничной торговой сети потребительской кооперации с целью повышения результативности маркетинговой деятельности // Вестник БУКЭП. – 2014. – № 1(49). – С. 382–389.
3. Прижигалинская Т.Н., Алманова Е.А. Формирование стратегии конкурентного поведения организаций потребительской кооперации // Вестник БУКЭП.-2011.-№3.-С.146-152
4. Салий В.В. Маркетинг в системе потребительской кооперации // Вестник СУПК.-2014.-№3(10).-С.10-14
5. Кирилова А.М. Стратегия управления конкурентоспособностью торговой организации // Интеллектуальный потенциал.-2013.-№17.-С.244-248
6. Портер М. Э. Конкуренция, обновленное и расширенное издание // Вильямс.- 2010. – 592 с.

Черных К.И.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
СТИ НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Целью исследования данной статьи является изучение эффективной деятельности организаций потребительской кооперации, характеризующейся конкурентоспособностью, которая показывает насколько велика способность предприятия к развитию под влиянием внешних и внутренних факторов.

Вопросы, рассматривающиеся в данной статье, актуальны тем, что предоставляется возможность выявления конкурентных возможностей предприятия по сравнению с предприятиями-конкурентами.

Проблема поддержания достаточного уровня конкурентоспособности организаций потребительской кооперации обуславливается, как правило, важностью выполняемых социальных задач, так и функционированием в условиях жесткой конкуренции. Исследуя среду конкурентоспособности, можно определить ее динамический характер, поэтому проводя ее анализ необходимо учитывать изменения в определенный промежуток времени на конкретном рынке [1].

Инструментарий позволяет провести оценку конкурентоспособности, отбирая показатели, которые определенно влияют на значения конкурентоспособности в определенный момент времени. Для решения данной проблемы автор предлагает определяющие показатели конкурентоспособности. Они формируются в несколько этапов.

На первом этапе проводят формирование матрицы наблюдений, проводят ее расчет и наблюдаемых значений. Во втором этапе выделяют группы показателей, которые сформированы по принципу максимального расстояния между группами и минимального расстояния внутри группы. Третий этап отведен под определение показателей, разделенных на группы. Четвертым этапом определяются коэффициенты значимости как отношение суммы минимальных расстояний к сумме расстояний i -ого показателя [4].

Такая система позволит измерить уровень конкурентоспособности организаций потребительской кооперации. В свою очередь позволит определить и упорядочить организацию в соответствии с его значением и определить на каком уровне по сравнению с другими находится исследуемая организация. Уровень конкурентоспособности – это интегральный показатель, полученный на основе всех показателей [2]. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности осуществляется в два этапа:

- производится определение организации, имеющей наилучшие значения всех показателей.
- производится расчет удаленности конкретной организации от предприятия-эталона.

Если значение показателя достигло 1, то предприятие ведет эффективную деятельность.

Наибольшее влияние на интегральный оказывает уровень образования руководителей. Уровень образования сотрудников организаций и предприятия потребительской кооперации оказывает влияние на конкурентоспособность предприятия. Влияние данного фактора может быть как положительным, так и отрицательным. Например, высокий уровень образования руководителей показывает успешную деятельность потребительских обществ, и наоборот, неудовлетворительные результаты деятельности организации может свидетельствовать о том, что образовательный и квалификационный уровень как руководителей, так и специалистов является невысоким[3,4].

Использование изученной системы показателей конкурентоспособности потребительских коопераций и оценка интегрального показателя позволит нам:

- оценивать степень важности каждого изученного показателя,
- определить интегральный показатель,
- оценивать конкурентные преимущества потребительской кооперации и производить сравнение с другими различными уровнями конкурентоспособности,
- выявлять зависимость интегрального показателя конкурентоспособности,
- разрабатывать пути повышения эффективности показателей, для повышения конкурентоспособности потребительской кооперации,
- разрабатывать рекомендации потребительской кооперации, в соответствии с их деятельностью на определенных сегментах рынка [5].

Данный инструментальный оценки конкурентоспособности потребительских обществ поможет разработать рекомендации потребительской кооперации, в соответствии с деятельностью на различных сегментах рынка, что в свою очередь позволит повысить эффективность деятельности потребительской кооперации с учетом изменения конкурентной среды.

Определение данного инструментального оценки конкурентоспособности организаций потребительской кооперации определяет возможность его дальнейшего практического использования в деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Оберемко В.В. О типизации методических подходов к оценке конкурентоспособности организаций // Вестник БУКЭП.-2013.-№1.-С.319-326
2. Клименко О.И., Оберемко В.В. Критерии и методы проведения комплексной оценки конкурентоспособности организаций и их совершенствование // Вестник БУКЭП.-2012.-№4.-С.188-193
3. Исаенко Е.В. Совершенствование методических подходов к оценке конкурентной позиции организаций потребительской кооперации на потребительском рынке // Вестник БУКЭП. – 2011. – № 2. – С. 5–13.

4. Андреева Н.Ю. Инструментарий оценки конкурентоспособности организаций потребительской операции // Научно-теоретический журнал.- 2015.-№1.-С.10-14
5. Дриманов А.А. Методический подход к оценке конкурентного преимущества организаций потребительской кооперации // Вестник БУКЭП.- 2012.-№3.-С.264-271

Черных К.И.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
СТИ НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Статья посвящена проблемам оценки конкурентоспособности потребительской кооперации.

Переход к рыночной экономики предопределил предприятиям повышения эффективности их деятельности, конкурентоспособности продукции и работ. Важная роль в реализации этой задачи отводится под изучение экономического анализа деятельности предприятия. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия.

Ухудшение конкурентоспособности приводит к тому, что уменьшается объем продаж, прибыли, рентабельности. Поэтому необходимо проводить работу по повышению конкурентоспособности.

Актуальность данной темы связано с тем, что повышение конкурентоспособности предприятия имеет большое значение для самого предприятия, покупателей и национальной экономики в целом.

Формирование конкурентоспособности организаций потребительской кооперации обусловлено наличием конкурентных преимуществ (многоотраслевое хозяйство на основе коллективной собственности; участие в реализации государственных программ и приоритетных национальных проектов; свой целевой рынок – пайщики и обслуживаемое сельское население; ценности и принципы; этика, определяющая самобытность системы; имидж организаций потребительской кооперации; наличие организационного единства системы и общность экономических интересов хозяйствующих субъектов, позволяющих снизить предпринимательский риск; использование в развитии концепции социально-этического маркетинга), проявляется в способности предоставлять услуги, удовлетворяющие потребности и желания лучше конкурентов, а также воздействием факторов розничной торговли, что представлено на рисунке 1



Рисунок 1 - Факторы конкурентоспособности организаций потребительской кооперации

При проведении анализа конкурентоспособности многих предприятий потребкооперации, все чаще приходят к выводу, что факторы ее

формирования, хозяйствующие субъекты системы, осуществляющие розничную торговлю, нуждаются в методическом инструментарии оценки конкурентоспособности. Необходимо разрабатывать соответствующую методику, в связи с тем, что конкурентные фирмы держат информацию о своей деятельности в закрытом виде, что затрудняет оценку своей конкурентной позиции. Основываясь на этих исследованиях, авторы Алябьева М.В. и Байхаджиев Р.Э. предлагают авторский алгоритм оценки конкурентоспособности потребкооперации, представленном на рисунке 2.

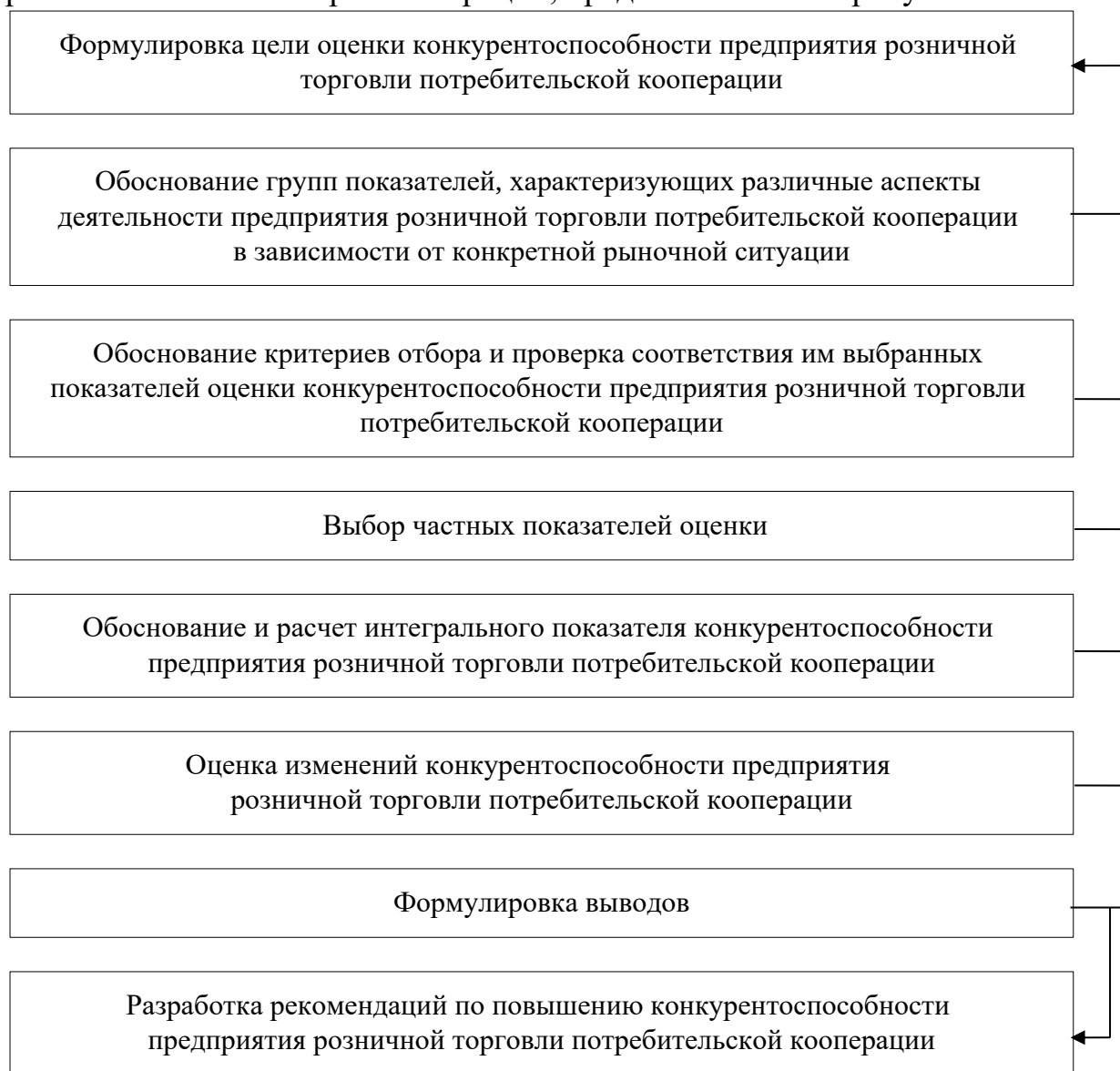


Рисунок 2 - Схема алгоритма методики оценки конкурентоспособности

Суть данного алгоритма заключается в том, что рассматривать конкурентоспособность нужно не как состояние предприятия на определенную дату, но и как результат развития данного предприятия. [3]

Организации потребительской кооперации в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в организации, но и вырабатывать стратегию долгосрочного развития, которая позволяла бы им

успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Для этого необходимо проводить оценку доли рынка. Для повышения конкурентоспособности организаций потребительской кооперации необходима положительная динамика роста доли рынка. Рыночная доля каждой организации потребительской кооперации должна быть сопоставима с ростом рыночной доли лидирующих организаций. Увеличение рыночной доли должно быть нацелено на рост объемов продаж и на укрепление конкурентоспособности организации. [2][4]

Изучение проблем повышения конкурентоспособности позволяет сделать вывод о том, что уровень квалификации сотрудников, так или иначе, оказывает на нее влияние. Особенность данного фактора заключается в том, что он может быть как положительным, так и отрицательным. Это подтверждает опыт эффективного функционирования тех потребительских обществ, которые управляются опытными, обладающими высокой квалификацией руководителями, сумевшими сформировать команду ответственных и грамотных единомышленников. Однако уровень квалификации и руководителей, и специалистов многих организаций российской потребительской кооперации на сегодняшний день является недостаточно высоким, что во многом объясняет неудовлетворительные результаты их деятельности. Уровень квалификации работника представляет собой совокупность профессиональных знаний, умений и опыта, определяющих степень его готовности к выполнению своих должностных обязанностей. Наличие квалифицированных кадров является необходимым условием развития современной организации. С особой силой данная зависимость проявляется в настоящий период, характеризующийся глубокими преобразованиями социально-экономической структуры российского общества, все большим влиянием научно-технической революции на процессы производства, управления, коммуникации. Одним из главных следствий этого процесса является повышение требований к качеству трудовых ресурсов.

Для работы любого, в том числе кооперативного, предприятия в условиях рынка характерны черты самостоятельности, что требует расширения сферы управления, увеличения объема и усложнения характера работ, выполняемых руководителями. Существенно возрастает ответственность за своевременность и качество принимаемых решений. Принимать эффективные и конкурентоспособные решения могут только руководители, имеющие профессиональную подготовку, непрерывно повышающие свою квалификацию и образовательный уровень, осуществляющие правильный подбор и расстановку кадров.

Таким образом, в современных условиях все большее значение приобретает повышение квалификации управленческих кадров, занимающих ключевое положение в ресурсном потенциале и, по сути, определяющих уровень конкурентоспособности организаций потребительской кооперации.

Наиболее полное использование возможностей персонала управления потребительской кооперации, а также развитие потенциала руководящих кадров возможны только при условии создания единой научной системы управления кадрами потребительской кооперации. Данная система должна включать, прежде всего, программы подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководителей рассматриваемой сферы, а профессиональное развитие управленческого персонала представлено как комплексный непрерывный процесс, включающий в себя ряд взаимосвязанных этапов [1].

Различные инструментарию оценки конкурентоспособности потребительских кооперативов позволят разработать новые направления в совершенствовании деятельности коопераций, что позволит выйти им на соответствующие сегменты рынка.

Использованные источники:

1. Андреева Н.Ю. Анализ влияния образовательного уровня руководителей на конкурентоспособность организаций // Вестник Башкирского университета-2009-№2-с.559-563
2. Исаенко Л.А. Влияние изменения доли рынка организаций потребительской кооперации на рост их конкурентоспособности // Вестник БУКЭП-2014-№3-с.381-391
3. Алябьева М.В., Байхаджиев Р.Э. Обоснование методики оценки конкурентоспособности предприятия розничной торговли потребительской кооперации // Вестник БУКЭП-2012-№2-с.43-46
4. Исаенко Е.В., Христова М.В. Конкурентные преимущества организаций потребительской кооперации и их влияние на рыночную устойчивость // Вестник БУКЭП-2012-№2-с.43-47

Чернышов С.В.

студент 1 курса

институт экономики и управления

Шутько Л.Г.

научный руководитель, доцент

кафедра «Экономика»

Кузбасский государственный технический

университет имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КРЕДИТНО - ФИНАСОВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Очевидно, что экономика в посткризисный период находится не в лучшем состоянии. В этот период часто применяется жесткое упорядочивание ценообразования, доходов, потребления и других аспектов. В кризисных условиях объективно растет роль государства в экономической жизни страны. Для преодоления последствий необходимо образования

определенной системы, которая взаимодействовала как с государством, так и с экономикой. Создание данной системы и есть роль государства.

Главной проблемой для любой страны является степень вмешательства государства в экономику. Роль государства заключается в решении задач по корректированию цен бюджета. Исходя из истории экономики существует две точки зрения по этому поводу:

1. Ее выдвинул Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он считал, что рынок - это саморегулирующаяся система, которая не требует ничего вмешательства.
2. В конце 19 века, аналитики сделали вывод, что рынок - это институт имеющий ряд слабых мест, в которых государство в обязательном порядке должно сглаживать отрицательные и неблагоприятные последствия.

Следовательно, концепций аналитиков важно то, что в первую очередь государство должно корректировать ценообразование на рынке. Сейчас же экономическая сфера существует в условиях рыночной системы, которая сосредоточена на концентрации производства её сфер, сводящаяся к снижению конкуренции и ее регулирующей роли.

По мере уменьшения соперничества среди производителей, более важным субъектом становится потребитель и тем самым дестабилизирует миссии по предельному извлечению прибыли у производителя. Научно - технический прогресс, становится значимым рычагом регулирования экономической сферы у монополистов, но в связи с этим возникает потребность в крупных затратах, осуществить которые способны не все крупные компаний.

На самом деле рыночное устройство в России не обеспечивает стабильного подъема экономики. Отсутствует полная занятость и объем производства исполняет свою деятельность не в полной мере. Это выражается в большом проценте безработицы, а также в отсутствие полного использования всех производственных ресурсов в компаниях.

Суть государственной корректировки на данный момент заключается не в полной разборке старой системы, а в производстве более действенной системы регулирования экономики с учетом съаккамулированного положительного опыта. Прежде всего, для разработки такой результативной системы регулирования следует провести ряд процедур, таких как:

- налаживание финансовой системы, переход к индикативным методам, использованию финансовых рычагов;

- формирование среды для адаптации и предстоящего усовершенствования для невыгодных и малорентабельных компаний, ликвидировать которые сразу невозможно;

- проведение наступательной социальной политики, призванной уменьшить для населения неблагоприятных последствия перехода к рынку, предоставление социальной защиты, мер по снижению уровня безработицы;

Особое внимание государству, следует уделяться проблеме

конкурентоспособности предприятий. Важнейшими рычагами корректировки обязаны стать стоимостные пропорции, с помощью которых можно образовывать пропорции развития и воспроизводства в сферах экономики. Цены, налоги, льготы по ним, выделение финансовых ресурсов, кредитные ставки, рентные платежи, ставки оплаты труда, пенсий, пособий - все это образует множество экономических рычагов, с помощью которых можно совершать влияние на экономические интересы производств и регионов в частности.

Государственное вмешательство в корректирование трудовых экономических отношений в переходный период необходимо на всех фазах воспроизводства рабочей силы, в том числе формирование, размещение, перераспределение и рациональное использование кадров высшей квалификации.

В заключение можно сделать вывод, что главной задачей государства является удерживание «золотую середину» в сфере влияния на экономику и регулирования финансового бюджета страны, так как чрезмерно активное государственное вмешательство губительно для экономики, оно и может привести ее к деформации. Все эти факторы неблагоприятно повлияют на сферы экономической деятельности в целом, и послужат снижением спроса на товары, а в связи с этим и увеличению конкуренции на рынке. В свою очередь, если же оказывать пассивное государственное вмешательство, это может привести к неэффективности рыночной экономики как системы в целом.

Использованные источники:

1. Научный журнал "Бухгалтерский учет" №8 2015г.
2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. –М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013г.
3. Региональная экономика и управление / под ред. Коваленко Е.Г. – СПб, 2014г.

Черяпина В.В.

студент

ЭМФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ

Ширяева Н. В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО УлГТУ

РФ, г. Ульяновск

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пенсионный Фонд является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Из всех фондов, средства которых направляются на социальные цели, пенсионные фонды самые крупные.

Пенсионный фонд имеет большое значение для общества, так как своими средствами он обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям, которые по каким-либо обстоятельствам не могут платить за свое проживание.

В Российской Федерации действует пенсионная модель, основанная на страховых принципах. Данная модель является составной частью структурных преобразований в экономике и социальной политике государства, ее цель – создание многоуровневой пенсионной системы, позволяющей обеспечить гражданам возможность получения достойной пенсии после окончания трудовой деятельности. В отличие от прежней системы, пенсионные права граждан теперь зависят не только от стажа, но и от размера зарплаты и пенсионных взносов [2, с. 33-35].

Итак, можно выделить три уровня системы пенсионного обеспечения:

1. Государственное пенсионное обеспечение, которое основано на финансировании пенсий за счет федерального бюджета. Примером может служить ежемесячная государственная денежная выплата, которая предоставляется гражданам в целях компенсации вреда здоровью, нанесенного при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности, также программа материнского капитала и т.д.;

2. Обязательно пенсионное страхование, включающее в себя трудовую пенсию по старости и трудовую пенсию по инвалидности. Оно финансируется за счет страховых взносов работодателя;

3. Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение – негосударственные пенсии, которые выплачиваются в рамках договоров с негосударственными пенсионными фондами и финансируются за счет взносов работодателей и работников в свою пользу и дохода, полученного от их инвестирования.

С 1 января 2010 года вместо базовой части трудовой пенсии введен фиксированный базовый размер трудовой пенсии, как составная часть страховой части трудовой пенсии по старости, трудовой пенсии по инвалидности и трудовой пенсии по случаю потери кормильца. С 2015 г. фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости (ФБР - Б), переименован в Фиксированную выплату (ФВ). Ее размер, применяемый в расчетах пенсии с 1 февраля 2016 года составляет 4558 рублей 93 копейки [1].

Трудовая пенсия по старости состоит из двух частей:

1. Страховая часть, которая зависит от результатов труда конкретного человека (стажа, заработной платы) в течение всей его трудовой деятельности.

2. Накопительная часть выплачивается в сумме, отраженной на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица в Пенсионном Фонде РФ [4].

В последние годы пенсионная система РФ переживает кризис. Доход пенсионеров значительно ниже уровня цен на товары и услуги. Система пенсионного обеспечения не в состоянии решить задачу – одновременно довести минимальный размер пенсии до уровня прожиточного минимума и осуществить дифференциацию размеров пенсий в зависимости от прошлого трудового вклада.

Решить эту проблему можно только путем увеличения поступлений в Пенсионный Фонд РФ, а также путем рационализации и оптимизации самой пенсионной системы [3].

Осуществление пенсионной реформы является одной из важнейших задач, стоящих на данный момент перед нашей страной. Нововведения в пенсионной системе включают в себя задачи, которые предполагают решить основные проблемы старой пенсионной системы:

- достижение финансовой сбалансированности пенсионной системы;
- повышение уровня пенсионного обеспечения граждан;
- формирование стабильного источника для дополнительных доходов в социальную систему [3].

Невозможно реформировать пенсионную систему в отрыве от реформы заработной платы и системы налогообложения, развития финансовой инфраструктуры экономики и подъема в реальном секторе народного хозяйства. Поэтому реформирование пенсионной системы требует комплексного подхода. Таким же образом, реформа не должна осуществляться за счет пенсионеров, так как они не имеют возможности защитить себя. Ущемление их прав катастрофически подорвет доверие населения как к пенсионной реформе, так и к самому государству.

Подводя итоги, можно сказать, что законодательное обеспечение пенсий в РФ имеет сложную и разветвленную систему, но в то же время не всегда эффективную, и еще не один год потребуются, чтобы сбалансировать данную систему и привести ее в равновесие, заставить работать.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 14.12.2015) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации"
2. Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность: Учебное пособие // Проспект. –2015.– С. 336
3. http://www.solidarnost.org/articles/articles_2902.html - Барабанов В.Н. Пенсионная реформа: вариант 2015 [Электронный ресурс]
4. <http://www.pfrf.ru> - Пенсионный Фонд Российской Федерации [Электронный ресурс]

*Чижинкова О.О.
студент 5 курса
кафедра «Организация государственной
службы и таможенной деятельности»
Псковский Филиал Академии ФСИН России
Россия, г. Псков*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ДОСТАТОЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ

Актуальность данного вопроса заключается в том что, во-первых, Россия более 50% комплектующих для производства товаров на территории России закупает за рубежом, следовательно, при определении страны происхождения товара необходимо применять систему критериев, в соответствии с которыми принимается решение о том, был ли товар подвергнут достаточной переработки на территории государства или нет.

Во-вторых, страна происхождения товара является одной из ключевых понятий в таможенном деле, так как именно с ней связано применение мер тарифного и нетарифного регулирования.

Для большего понимания вопроса остановимся на основных понятиях. Так, страной происхождения товаров является страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке [2].

Критерии достаточной переработки это критерии, в соответствии с которыми товар, если в его производстве участвуют две страны или более, считается происходящим из той страны, на территории которой он был подвергнут последней существенной обработке/переработке, достаточной для придания товару его характерных свойств [1].

Значение определения страны происхождения товара обусловлено тем, что в настоящее время заключается большое количество преференциальных соглашений, увеличивается количество зон беспошлинной торговли, а также в связи с интеграционными процессами, происходящими в торгово-политических отношениях различных государств. Следовательно, роль правил определения страны происхождения состоит в том, чтобы открывать доступ на рынок страны-импортёра товарам, действительно происходящим из конкретного государства.

Так, например, страну происхождения товаров на территории Российской Федерации определяют эксперты Торгово – промышленных палат Российской Федерации (далее – ТПП РФ), путем проведения экспертизы, которая является первым этапом для экспорта товаров в другие страны. Акт экспертизы является основанием для удостоверения сертификата о происхождении товара.

Законодательством определено две категории товаров, относящиеся к товарам российского происхождения:

– к первой категории относятся товары, происхождение которых в

России очевидно. Такая продукция признается полностью произведенной в государстве, к ней относятся такие товары как: природные ресурсы, продукция растительного, животного происхождения, продукция охотничьего и рыболовного промысла, а также товары, произведённые из такой продукции, то есть товары, не содержащие импортных компонентов или материалов;

– для определения страны происхождения второй категории товаров, применяется система критериев достаточной переработки, соответствие которым подтверждает их происхождение. Такие критерии могут выражаться в изменении товарной позиции по Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза, показателе стоимости используемых материалов иностранного происхождения или выполнении необходимых производственных операций.

В ходе анализа данного вопроса было выявлено ряд проблем, связанные с определением страны происхождения товаров на основе применения критериев достаточной переработки.

Так, первой проблемой является расчет доли иностранного компонента в цене конечной продукции т.е. расчет адвалорной доли. Данная проблема имеет место, когда организация обращается с просьбой в ТПП РФ провести экспертизу на производство товара, а именно на весь производимый в течение года товар, на который автоматически будет оформляться сертификат происхождения.

С одной стороны данный критерий обладает преимуществом, которое заключается в ясности и относительной простоте его применения, но с другой стороны может вызвать проблему, которая выражается в том, что данный критерий зависит от изменения факторов, из которых складывается себестоимость продукции, таких как курсы валют, уровень оплаты труда, стоимость сырья.

Но так как в настоящее время мы наблюдаем не очень устойчивый курс валют, то может возникнуть такая ситуация, когда стоимость иностранного товара в цене конечной продукции дает основание полагать, что товар произведен в России, но с течением времени в случае повышения курса валют, товар нельзя будет считать произведенным в России.

Второй проблемой при определении страны происхождения товара является оформление акта экспертизы свободной формы, который является основанием для не предоставления сертификата происхождения товара. Следовательно, на данный товар не будут предоставлены преференции в стране ввоза.

Акт такой формы составляется, когда предприятие закупает импортные материалы для переработки в России и конечный товар не отвечает критериям достаточной переработки, следовательно, не может считаться произведенным в России.

Выдача такого акта происходит, когда товарные позиции

комплектующего материала и конечного товара одинаковые, следовательно, изменение товарной позиции на уровне первых четырех знаков не происходит или процентное содержание иностранных компонентов дает основание полагать, что товар не является российским, следовательно, оформляется акт свободной формы.

Третьей проблемой при определении страны происхождения товаров является то, что критерии достаточной переработки, установленные Соглашением от 20 ноября 2009 года «О правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве независимых государств», не в полной мере полноценно и адекватно отражают особенности производственных и технологических операций для продукции, которая отличается сложным технологическим процессом. К такой продукции можно отнести станкостроение, автомобилестроение, тяжелое машиностроение, электротехнику. Данная проблема имеет место в условиях санкций, когда государство разрабатывает политику импортозамещения.

Российские предприятия закупают иностранные товары и им не сложно доказать, что товар является произведенным в России, т.е. если произошло изменение товарной позиции или доля иностранных товаров не превышает установленного предела, товар уже можно считать произведенным в России.

Законодательством установлено, что доля иностранных комплектующих рассчитывается по их таможенной стоимости при их ввозе или по документально подтвержденной цене их первой продажи в России.

Таможенная стоимость иностранных товаров может занижаться, могут завышаться накладные расходы, таким образом, может получиться, что создавая российский продукт, на самом деле он таковым не является.

В ходе рассмотрения данных проблем можно предложить следующие пути решения.

По первой проблеме – расчет доли иностранного компонента в цене конечного товара или расчет адвалорной доли, когда предприятие обращается с просьбой провести экспертизу на производство.

На сегодняшний день экспертизы по определению страны происхождения товара проводятся на контракт, на партию товара в рамках одного контракта и на производство товара, независимо от того является ли товар полностью произведенным в России или для его производства были использованы компоненты иностранного происхождения.

Для решения данной проблемы можно предложить следующее, что целесообразно внести изменения в систему стандартизации ТПП РФ, связанные с тем, чтобы проводить экспертизу на контракт и на партию товара в рамках одного контракта, когда предприятия экспортируют товары с использованием иностранных компонентов, а эксперты применяют систему критериев достаточной переработки, в случае, если товары считаются полностью произведенными в России по перечню, установленным Соглашениями о правилах определения страны происхождения товаров, то

тогда применять три вида экспертиз, т.е. проводить экспертизу на партию товара, на контракт и на производство.

По второй проблеме – оформление акта экспертизы свободной формы. В большинстве случаев оформление такого акта происходит, когда процентное содержание импортных товаров превышает установленного предела.

Для решения данной проблемы целесообразно разработать Приказ ТПП РФ «О процентной доли иностранных компонентов, используемых в производстве товаров на территории России и, экспортируемые в страны Европейского Союза, США, Канаду, Черногорию и Республику Сербия».

В данном Приказе указать фиксированную в процентах долю иностранных компонентов, использованных в производстве товара на территории России, предназначенного для экспорта, с указанием формулы расчета.

Так как в третьей проблеме критерии достаточной переработки, установленные Соглашением от 20 ноября 2009 года «О правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве независимых государств», не в полной мере полноценно и адекватно отражают особенности производственных и технологических операций для продукции, которая отличается сложным технологическим процессом, можно предложить следующее решение.

Необходимо разработать критерии, которые будут регулировать отнесение продукции, произведенной на территории России, для того чтобы государство могло принять меры по поддержке российских производителей, а также сократить количество закупаемых товаров за рубежом. Для каждой из отраслей промышленности необходимо ввести требования:

- к продукции, которая будет выражаться в соблюдении фиксированной процентной доли стоимости иностранного сырья и компонентов при производстве конечной продукции. Также необходимо со временем ужесточить требования к доле отечественных комплектующих до 70-80% в зависимости от типа продукции, это необходимо для того, чтобы товары в большей степени закупались на территории государств – членов Евразийского экономического союза, а также производились на этой территории, а компании не были зависимы от импортных комплектующих или товаров.

- к деятельности производителя в России, а именно к выполнению на территории России определенных производственных и технологических операций. Для того, чтобы товар действительно можно было считать произведенным в России, на ее территории необходимо поэтапное увеличение количества обязательных технологических операций.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что предложенные мероприятия положительно скажутся как на компаниях – производителях продукции, так и на государстве в целом.

Внесение изменений в систему стандартизации ТПП РФ позволят

экспертам наиболее точно определять страну происхождения, а экспортеру избежать проверки таможенными органами сведений в части правильности расчета критерия, связанной с адвалорной долей.

Введение Приказа позволит экспортерам предварительно рассчитать количество товара, которое необходимо закупить за рубежом, чтобы избежать оформление акта экспертизы с отрицательным заключением.

Критерии, позволяющие наиболее точно определить российское происхождение товаров, приведут к налаживанию производства на территории РФ, наладят благоприятные условия для отечественных товаропроизводителей, позволят коммерческим организациям на равне с государственными организациями участвовать в процедуре государственных закупок, а самое главное обеспечат независимость от иностранной продукции.

Использованные источники:

1. Соглашение правительств – участников СНГ от 20 ноября 2009 года «О правилах определения страны происхождения в Содружестве независимых государств».
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. №17).
3. Постановление Правления ТПП РФ от 23.12.2010 «Положение о порядке оформления, удостоверения и выдачи сертификатов происхождения товаров, а также других документов, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности».
4. Лекомцева А.Ф. Страна происхождения товара как правовая категория: магистерская диссертация. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», – 2013г. – 69с.

Чистаков Н.О.
студент 1 курса
факультет «Экономики и менеджмента»
направление экономика
профиль финансы
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г. В Плеханова
Россия, г. Уфа

РОССИЯ И КИТАЙ: ОПЫТ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Аннотация: В статье сформировано представление о рыночных преобразованиях в России и Китае, проанализированы экономические и социальные особенности, результаты и последствия данных преобразований. Рассмотрена динамика долей Китая и России в мировом ВВП, динамика объемов экспорта обеих стран. Сделан вывод, что в развитии экономик России и Китая имеется много общих черт, но из-за разницы в целях, положенных в самом начале реформ, преобразования привели к различным

результатам.

Ключевые слова: рынок, государственное регулирование, прогресс, преобразование, частная собственность.

ROSSIJA I KITAI: OPYT RYNOCHNYH TRANSFORMACII

Annotacija: V dannoi stat'e sformirovano predstavlenie o rynochnyh preobrazovanijah v Rossii i Kitae. Yekonomicheskie i social'nye osobennosti i posledstvija yetih preobrazovanii. Proizveden sravnitel'nyi analiz rezul'tatov dannyh preobrazovanii.

Klyuchevye slova: rynok, gosudarstvennoe regulirovanie, progress, preobrazovanija, chastnaja sobstvennost'.

В современном мире во многих странах ведущие позиции занимают неолиберальные идеи и институты. Неолиберализм в большей степени связывают с понятием о минимальной роли государства в экономике. То есть устранение государства из сферы экономики может обеспечить оптимальный баланс между технологическим прогрессом, распределением дохода и эффективностью[3].

Наиболее смелым заявлением неолиберализма является то, что он якобы предлагает наилучший и единственно эффективный способ осуществления крупной экономической трансформации. Здесь подразумеваются два ее типа. Первый предполагает экономическое развитие, направленное на повышение уровня экономического развития страны, т.е. уровня жизни, а также развитие технологий. Второй представляет собой переход от экономической системы, основанной на центральном планировании, к новой системе, основанной на рыночных принципах.

Рыночная трансформация - довольно длительное мероприятие. В этом периоде выделяются три фазы[2].

Первую фазу называют критической. Главная ее задача – борьба с инфляцией.

Вторая фаза – координирование рынка. В этой фазе происходит становление рыночных институтов (рынки ценных бумаг, биржи, коммерческие банки и т.д.).

Фазу структурного корректирования называют третьей фазой трансформаций. В нее включаются преобразования в структуре, использование сил рынка для изменений направленности производства. Эта фаза может занять многие годы[1].

В период рыночных преобразований используются два основных типа развития:

- скачкообразно-революционный;
- эволюционно-реформаторский;

Существует еще третий тип, основанный на смешении первых двух.

Скачкообразно-революционный использовался во многих странах,

также в России. Предполагает следующее:

- Освобождение экономики от государственного регулирования;
- Преобразования в производстве, формирование инфраструктуры рынка;
- Частная собственность, ускоренная приватизация;
- Обеспечение финансовой стабильности;
- Обеспечение свободного выхода на внешние рынки, переход к открытой экономике.

Второй тип основан на последовательном переходе от одного состояния экономики к другому. Этот путь может обеспечить стабильность в развитии и создание условий для адаптации населения страны. Преобразования рынка в Китае идут этим путем.

Итак, третий подход основан на совмещении двух других.

И предполагает следующие мероприятия: постепенное освобождение рынка от государственного регулирования; сохранение контроля внешней экономики и валют за государством, стимулирование производства, субсидии[6].

Особенности и результаты рыночной трансформации в Китае. Реформы рынка в Китае осуществляются с 1979 года и по сегодняшний день. Особенности рыночных преобразований – изменения имеют постепенный характер, гибкость, экспериментальность; не существует единой концепции и стратегии развития; отсутствие преобразований в политической сфере.

Суть преобразований состоит в:

- увеличении прав хозяйственных предприятий;
- плавной либерализации цен;
- директивном планировании;
- сохранении государственного контроля над экономической сферой.

Введение подворного подряда на селе было первым этапом (1978-1983 г.г). Суть была в том, что крестьяне получают землю на правах долгосрочной аренды, рассчитанную на количество человек в семье.

Крестьяне платили с/х налоги, и продавали часть урожая государству. Закупочные цены были очень завышены, а централизованные закупки снижены. Государство разрешило нанимать батраков, и закупать с/х технику. Государственные предприятия получили довольно большую свободу в распоряжении фондами. Серьезные реформы, проведенные в 1992г. были направлены на формирование институтов экономики.

Налоговая реформа 1994 года – унификация налога на прибыль для предприятий всех форм собственности. Банковская реформа 1994 года – изменение специализированных банков в коммерческие. Развиваются новые сети коммерческих банков. Преобразование Валюты – (1994) введение единого курса юаня, он был установлен Центральным Банком Китая. Акционирование государственных предприятий.

Итоги проведения реформ. Рассмотрим, какое место в 2015 году

занимает Китай по ВВП среди 10 крупнейших экономик мира (рисунок 1).

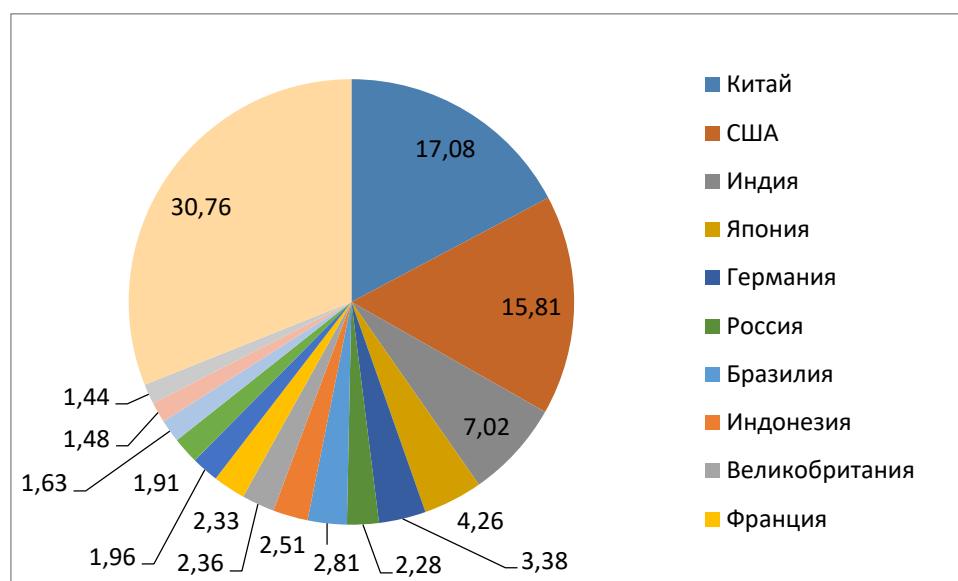


Рисунок 1. Доля крупнейших 10 стран в общемировом ВВП (по ППС) по данным МВФ

Доля Китая в мировом ВВП составляет 17,08%. На сегодняшний день экономика Китая одна из лидирующих, она является основным конкурентом экономики США. Многие эксперты считают, что темпы роста экономики Китая будут снижаться. Согласно информации в документах Азиатского банка в ближайшие годы экономика Китая будет расти медленнее, чем обычно.

В таблице 1 представлены данные о темпах роста Китая 2010-2015гг.

Таблица 1. Темп роста ВВП Китая 2010-2015гг.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темп роста ВВП, %	10,4	9,3	7,7	7,7	7,3	6,8

Как уже было сказано ранее, темпы роста ВВП последнее время замедляются, это хорошо видно по таблице. По сравнению с 2010 годом в 2015 показатель снизился с 10,4% до 6,8. Необходимо учесть, что в настоящее время множество факторов оказали влияние на экономику Китая: международная торговля замедляется, финансовые риски увеличиваются. Считается, что снижение темпов роста связано с небольшим внешним и внутренним спросом, излишками мощностей производства, низкими инвестициями. Это все оказало давление на экономику. Рассмотрим динамику ВВП Китая за последние 5 лет.

Таблица 2. Динамика ВВП Китая 2010-2015гг.

Год	ВВП, млрд. долл.	ВВП на душу населения, долл.
2010	5949,8	4375
2011	7314,4	5345
2012	8229,4	5976
2013	9181,2	6626
2014	9500	7548
2015	10400	8437

В 2015 году темпы роста снизились до 6,8% - эта цифра является наименьшим уровнем за последние 20 лет. Но, несмотря на низкий темп роста нельзя назвать экономику Китая негативной. Эти данные были ожидаемы экономистами. Экономисты считают, что замедление темпов роста ВВП является и одним из факторов восстановления равновесия в экономике[9].

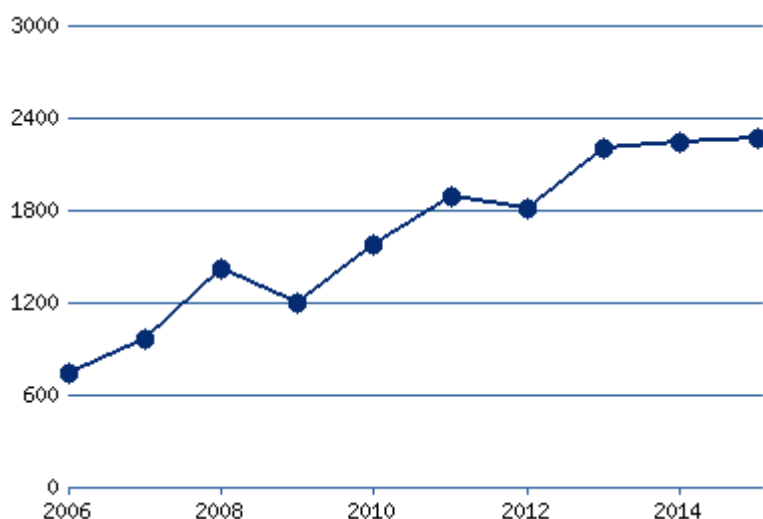
Китайское правительство особое внимание обращает на развитие сельского хозяйства. Так, оно ввело новую программу сельскохозяйственного страхования, которая предусматривала субсидирование страховой премии, а самое главное по увеличению субсидий на 200%.

По сравнению с «плоским» движением последних десятилетий, участие в программе, как пишут исследователи китайского рынка в агростраховании, взорвался: сбор страховых премий через год после нововведений был близок к \$ 800 миллионов. А через два года Китайская комиссия по страховому регулированию (CIRC) сообщила, что объем премии достиг \$ 1,6 млрд., став таким образом второй по величине программой страхования урожая в мире после американской программы [5; 6].

В настоящее время этапом можно назвать:

- участие в разных формах интеграции;
- переход к полной конвертируемости национальной валюты;
- режим управляемого плавания;
- возможность укрепления юаня на 5% ежегодно;
- переход от экстенсивной к интенсивной модели развития.

Посмотрим, как менялся объем экспорта за последние 10 лет (рис. 2.)



[Данные взяты с официального сайта РОССТАТ]

Рисунок 2. Динамика объема экспорта Китая 2006-2015гг, млрд.долл.

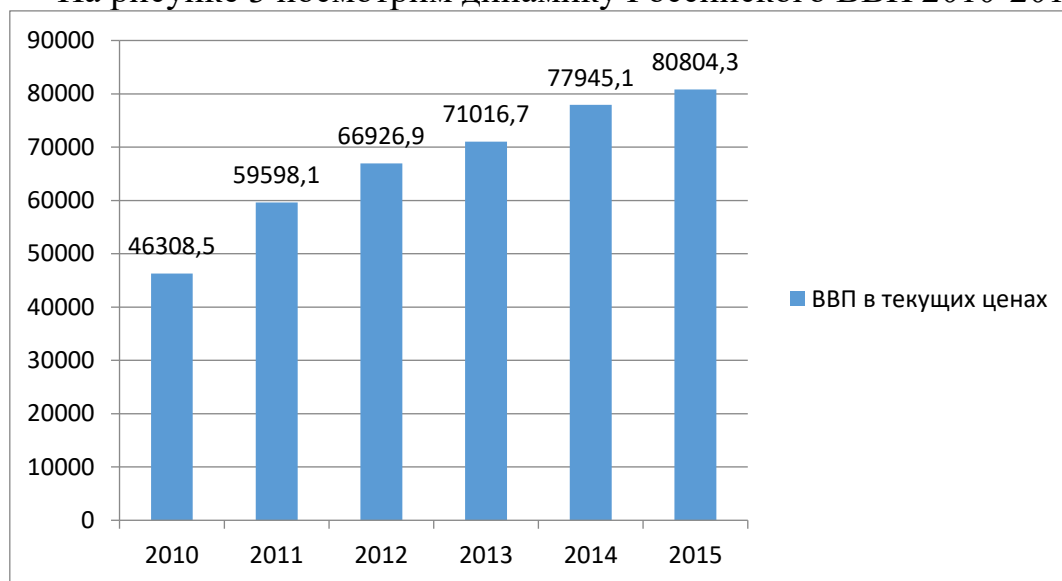
Как мы видим, объем экспорта Китая неизменно с каждым годом растет. В течение 2006-2015гг. экспорт Китая увеличился до 2377млрд.долл.

Главной чертой российской стратегии рыночной трансформации стал поспешный отказ государства от регулирования экономики. Ключевые особенности этого перехода:

- 1) быстрая приватизация предприятий;
- 2)немедленное прекращение контроля над ценами;
- 3)жесткая денежная политика;
- 4) резкое сокращение социальных расходов;
- 5) быстрое устранение остающихся элементов государственного руководства деятельностью организаций. [7].

Российский структурный кризис проявляется в том, что экономические институты во многих случаях не имеют возможности вовремя платить работникам зарплату, если даже учесть, что она итак очень низкая.

На рисунке 3 посмотрим динамику Российского ВВП 2010-2015гг.



[Данные взяты с официального сайта РОССТАТ]

Рисунок 3. Динамика ВВП (валового внутреннего продукта) России, млрд. руб. 2010-2015гг.

По прогнозам экономистов, считалось, что уровень ВВП в 2015 году должен вырасти на 2%, но в связи с политическими разногласиями и тяжелым состоянием экономики цифра уменьшилась. И к концу 2015 года рост ВВП составил всего 0,6%. По данным за 2015 год экономика России по ВВП находится на шестом месте среди крупнейших экономик мира, доля ВВП России составляет 2,28% (рисунок 1).

Российский экспорт товаров и услуг в 2015 году снизился до 340,399 (млрд.долл.), то есть на 31,6% ниже, чем экспорт 2014 года. Структура экспорта товаров из России 2015г.: нефть составила 26,2%; нефтепродукты – 16%; газ- 15,9%; металлургическая продукция – 9,5%; пищевая продукция - 6,1%; машиностроительная продукция – 7,8%; древесина -2,9% другое -7,3%. На 2015 год Россия занимает 15 место по объему экспорта товаров и услуг в мире. Он составляет 337 ,млрд.долл.

Таблица 3. Экспорт России 2010-2015гг.

Год	Экспорт, млрд. долл	доля в ВВП, %
2010	439,6	29,1
2011	575,5	30,3
2012	597,2	29,7
2013	594,7	28,5
2014	492,1	31,2
2015	340,399	26,4

Рыночные преобразования в Китае были проведены в несколько этапов. Продолжительная экономическая дискуссия послужила началом этих

преобразований. Именно она позволила поставить цели этих преобразований и определить инструменты и механизмы через которые нужн их осуществить [11].

Были разработаны долгосрочные программы для развития науки и техники, социальных преобразований страны (обновление многих аспектов общества). Переход от государственной собственности к частной начался лишь на последнем этапе этих реформ [3] .

Быстрая приватизация в России заслуживает критики за ее экономическую бесперспективность, поскольку в начале трансформации в России не существовало легитимного класса зажиточных людей, которые могли бы приобрести государственные предприятия.

Основная задача неолиберальной стратегии перехода к рынку – отстранение государства от участия в экономике – оказалась полностью несостоятельной.

Рыночные реформы в Китае привели к влиятельному экономическому росту. Примерно 10 % составляет темп роста ВВП. И уже с начала 80-ых годов Китай вошел в десятку ведущих стран мира.

В развитии экономик России и Китая имеется много общих черт, но из-за разницы в целях, положенных в самом начале реформ, преобразования привели к различным результатам.

Использованные источники:

1. Авдокушкин Е. Ф. Теоретические основы экономической реформы в КНР: государство и рынок. М., 2012.
2. Г.Белоглазова, Л.Кроливицкая. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. [Текст]: СПб: Питер, 2013.- 384с.
3. Вэй Си Хун. Перспективы и последствия вступления КНР в ВТО. / Актуальные проблемы развития инфраструктуры бизнеса. Сб. науч. тр. - М.: МЭСИ, 2013. - 0,5 п.л.
4. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет, Уфа, 2014г.
5. Ефимов О.Н. Скрябин С.А., Ахматнабиев Р.Р.Малый бизнес: проблемы и решения. Научно – популярный журнал интернет-журнал «NovaInfo» («НоваяИнфо»), 2014.-№29. [Электронный ресурс]. URL: <http://novainfo.ru/>(Дата обращения: 02.05.2016)
6. Ефимов О.Н., Основы страхового дела: учебное пособие [Электронный ресурс]/ Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2014.
7. Гафарова Е.М. «Статистические методы оценки рисков экономической безопасности»// Журнал «Страховое дело», 2016.
8. Ефимов О.Н., Миниярова А.Ф. «Бизнес-модель и страхование предприятий в условиях кризиса»// Журнал «НОВАИНФО». Режим доступа:

<http://novainfo.ru/article/3510>.

9.Ефимов О.Н., Саматова Д.И. « Иностранные страховые компании в России»// Журнал «НОВАИНФО», Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/2683>

10. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 2002 г.-с. 540.

11. Стерликов Ф.Ф. Экономическая теория в вопросах и ответах. Учебное пособие. Части I – II. – М.: Соц.-полит. Журнал., 2012 г.-

12. Фишер, С. Экономика: учебник/ Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи., 2014г. - 580 с.

Чувелева Е.А., к.техн.н.

доцент

**кафедра горнопромышленной экологии и безопасности
жизнедеятельности**

Сибирский государственный индустриальный университет

Россия, г. Новокузнецк

СВОЙСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ КАК ФАКТОР РИСКОГЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

На фоне позитивного влияния корпоративных слияний/поглощений на развитие национальной экономики, очевидность проблемы недостижения их целей актуализирует задачу изучения его причин, которая кроется в проблеме управления рисками реализации данных проектов. Решение проблемы возможно на основе понимания о природе рисков, которое сформировано посредством выявления подобия сложных систем пространств реализации проектов естественным живым системам и признания свойств человеческой личности одним из факторов, движущих корпоративную интеграцию, и фактором, порождающим рискогенную природу пространств реализации проектов слияний/поглощений.

Ключевые слова: риски, слияния, поглощения, естественная живая система, подобие, рискогенность, человеческий фактор

Chuveleva E.A., candidate of technical sciences

associate professor of mining ecology and health and safety

Siberian state industrial university

Russia, Novokuznetsk

PROPERTIES OF THE HUMAN PERSON AS FACTOR OF A RISKOGENNOST OF IMPLEMENTATION OF PROJECTS OF MERGES AND ABSORPTION

Against positive influence of corporate merges/absorption on development of national economy evidence of a problem of not achievement of their purposes caused a problem of studying of its reasons which is covered in a problem of risk management of implementation of these projects. The solution is possible on the basis of understanding about the nature of risks which is created by means of

detection of similarity of difficult systems of spaces of implementation of projects to natural live systems and recognitions of properties of the human person by one of the factors moving corporate integration and the factor generating the take-risking nature of spaces of implementation of projects of merges/absorption.

Keywords: risks, merges, absorption, natural live system, similarity, take-risking, human factor

История развития и трансформации параметров корпоративной экономики России и стран мира свидетельствует о ставшем обыденным явлении слияний и поглощений. Позитивное влияние интеграционных процессов в корпоративной сфере на экономику [1, с.77-90] порождает актуальность исследования причин недостижения ожидаемого положительного результата реализации проектов слияний/поглощений (синергетического эффекта). В результате проведенных исследований установлено, что фактором, оказывающим негативное влияние на перспективы достижения синергетического эффекта корпоративной интеграции, является влияние большого числа рисков [2, с.271-284]. В этой связи, сформулирована задача изучения их природы. В настоящей работе она решается с использованием методов теоретического анализа и синтеза, абстрагирования и конкретизации на основе исследования подобия пространств реализации проектов слияний/поглощений естественным (живым) системам. Рассмотрим доводы в пользу признания данных пространств подобными упомянутому типу сложных систем.

Еще в середине XX века известным ученым биологом Людвигом фон Берталанфи было предложено использовать принципы деятельности открытых естественных (живых) систем для исследования любых других открытых систем, в том числе социальных и экономических. В приложении к задаче исследования корпоративной интеграции как системы тезис получил развитие у В.А.Виттиха. Следуя логике этого ученого, корпорации, вступающие в процессы совершения сделок слияний и поглощений и прибегающие к обусловленной изменениями параметров внешней среды и состояния компаний дезинтеграции как этапа эволюционного процесса трансформации пространства реализации проекта слияния/поглощения, обосновано уподоблять живым организмам (природным системам), «развивающимся и эволюционирующим в более сложные и жизнеспособные системы» в процессе новаторской непрограммируемой деятельности, осуществляемой в условиях неустойчивого и быстро изменяющегося внешнего окружения [3, с.55]. Данное мнение позднее подтверждено М.Джексоном, который живой природный организм признает поддерживающим себя в стабильном состоянии в процессе постоянного обмена информацией с окружающей средой, а также посредством внутренних изменений для лучшего приспособления к требованиям окружающей среды [4], что может признаваться признаком подобия пространств

реализации проектов слияний/поглощений и живых естественных систем.

В развитие утверждения упомянутых исследователей и в доказательство адекватности суждения о подобии пространств реализации проектов слияний/поглощений и естественных (живых) систем приведем ранее нами доказанное о воспроизводственной природе слияний и поглощений как условно бесконечного процесса развития корпоративного сектора экономики [5, с.55-67]. Оно характеризуется тем, что разнообразие характеристик участников проектов и разнообразие состояний их внешнего окружения, изменяющегося в пространстве и времени, порождают неповторимость характеристик процессов их реализации. Кроме того, отмена сделки на определенном этапе интеграции ее участников, связанная с финансовыми потерями для инвестора, недостижение целей проекта, обуславливающее последующую дезинтеграцию участников, порождают безусловное изменение характеристик последних и невозможность повторно реализовать идентичную стратегию корпоративного развития через слияние/поглощение. Данное обстоятельство еще раз свидетельствует о подобии пространств реализации проектов слияний/поглощений как сложных систем системам естественным, процессы развития которых, вступившие на одну из ветвей бифуркации, уже никогда не могут вернуться обратно, и способны лишь, но в другое время и в других условиях пойти по иной, альтернативной ветви, обеспечивая новую диверсификацию природной системы [6]. Нетождественность характеристик процессов стратегического развития корпорации в порядке слияния или поглощения той же или другой корпорации подтверждает подобие пространств реализации проектов слияний/поглощений естественным (живым) системам.

Таким образом, информационный обмен с окружающей средой и воспроизводственный характер диверсификации систем признаем критериями, подтверждающими подобие пространств реализации проектов слияний/поглощений как сложных систем естественным (живым) системам.

Утверждение об адекватности уподобления пространств реализации проектов живым организмам подтверждается доказанным учеными влиянием на системы психологии человека [7]. Несмотря на то, что социальные системы принято относить к искусственным [8], человеческий организм со свойственными ему характеристиками (настроениями, способностями и др.) может рассматриваться как сложная естественная (живая) система [9], созданная природой [8]. Ввиду природной сущности человека, движущие его действиями и решениями потребности могут, по мнению автора, признаваться порождаемыми не только социумом, но и природными свойствами личности человека (тем не менее без отрицания ведущей роли социума в их формировании). Исходя из признания очевидной, разработанной Маслоу, пирамиды человеческих потребностей, будем считать факт включенности человека (собственника, менеджера) в интеграционные процессы корпоративного развития (их результаты определяют финансовые

возможности собственника/менеджера и де-факто перспективы удовлетворения его потребностей) свидетельствующим, как минимум, о целесообразности признания пространств реализации проектов слияний/поглощений системами смешанного типа. Учитывая влияние на интенсивность и пропорции интеграционных процессов в корпоративной сфере самонастраивающихся стихийных рыночных механизмов, управляемых (настраиваемых, корректируемых) людьми, полагаем возможным относить пространства реализации рассматриваемых проектов системами, подобными естественным (живым).

Возможности тиражирования проектов слияний/поглощений (размножения) зависит не только от наличия и качества требуемой для этого инфраструктуры (впрочем также создаваемой людьми, движимыми потребностями по Маслоу), но и от желаний, предпочтений, устремлений, способностей людей, то есть качеств их личности. Это еще раз свидетельствует о подобии систем пространств реализации проектов слияний/поглощений естественным системам, и о целесообразности признания свойств человеческой личности фактором, влияющим на результативность интеграции, и, следовательно, участвующим в формировании ее рискогенной природы.

Выявленное нами подобие естественным (живым) системам пространств реализации проектов слияний/поглощений как искусственных сложных открытых социально-экономических систем, с движущим их развитие и трансформации человеческим фактором, позволяет выделять данный фактор и для выявления природы рискогенности пространств реализации проектов слияний/поглощений. Проведенные исследования позволили выделить свойства человеческой личности в качестве фактора рискогенности пространств реализации проектов слияний/поглощений.

В соответствие с концепцией ограниченной рациональности нобелевского лауреата Герберта А. Саймона экономические субъекты ограничены в способности оценивать долгосрочные последствия принимаемых ими решений ввиду их ограниченных умственных способностей (ограниченности человеческого интеллекта, ограниченности информационных и счетных возможностей людей, не способных выполнять роль «абсолютного калькулятора») и сложности окружающей среды, способны лишь к последовательному, не одновременному, решению нескольких возникающих перед ними задач [10]. Очевиден многокомпонентный характер планирования и реализации проекта слияния/поглощения. Достижение эффективности его реализации ограничено умственными способностями менеджеров по Саймону. Это порождает, по мнению автора, рискогенность пространств реализации проектов как сложных систем, подобных естественным (живым) системам.

Кроме того, Э.Лоренц и другие ученые доказали, что долгосрочное прогнозирование невозможно во всех открытых сложных системах и

незначительное изменение первоначальных условий приводит к иным результатам [4]. Полагаем, что пространства реализации проектов слияний/поглощений с их затяжным периодом зрелой интеграции [11] относятся к тем открытым сложным системам, долгосрочное прогнозирование развития которых крайне затруднительно, а чаще невозможно. Невозможность предвидения развития ситуации, предварительного однозначного адекватного планирования управленческих решений на долгосрочную перспективу и обусловленная этим необходимость гибкого управления процессом реализации проекта на основе повседневного планирования, эффективность которого зависит от свойств человеческой личности, определяет рискогенность процесса реализации проекта в условиях изменяющихся условий, а также возможное отклонение фактического синергетического эффекта интеграции, который предполагался на этапе планирования стратегического решения по корпоративному развитию на основе совершения слияния/поглощения, что признается автором важнейшей формой проявления рискогенности последнего.

Рискогенность пространства корпоративной интеграции как плоскости в сложной системе взаимодействия и взаимного влияния элементов глобальной, национальной, региональных и корпоративных иерархических подсистем метасистемы определяется обусловленностью сложности последней многообразной и многогранной деятельностью в ней человека [12, с.12], не застрахованного от совершения ошибок и просчетов. Очевидно наличие огромного множества связей между элементами пространства реализации проекта как внутри него (внутри системы), так и между ними и внешней средой, а также о постоянстве изменений связей внутри системы в зависимости от ее состояния. Согласно мнения М.Джексона, смоделировать и оптимизировать такую систему на основе применения принципов жесткого системного мышления, при котором «люди рассматриваются как элементы системы, а не как актеры, без готовности которых к изменениям, ни одна формальная модель не заработает» весьма и весьма затруднительно и часто невозможно. В ситуациях, где большую роль играют люди, а не механизмы, жесткое системное мышление не приводит к успеху [4], что свидетельствует о безальтернативности гибкого управления процессами реализации проектов, эффективность которого напрямую связано со свойствами человеческой личности. В свою очередь, модель пространства реализации проекта, проектирование которой для выработки управленческих решений представляется возможным с использованием достижений современных компьютерных технологий, слишком зависит от субъективного мнения людей и может отражать не реальность, а то, «что происходит в головах их создателей» [4], с результирующим формированием неверных управленческих решений. Данное обстоятельство еще раз свидетельствует о рискогенности процессов реализации проектов слияний/поглощений, обусловленной свойствами человеческой личности и являющейся, в том

числе, производной проблемы адаптации способностей менеджера к решению прикладных задач в условиях многопараметричного и турбулентного окружения.

Формируемые, в пространстве реализации проекта слияния/поглощения как сложной открытой системы, корпорации получают специфическое назначение в рамках ее взаимодействия с экономическими, социальными и политическими подсистемами метасистемы. Однако, в сложных социальных, социально-экономических, организационно-технических системах ясность их назначения утрачивается ввиду влияния человеческого фактора, что может создавать неопределенность в их проектировании [12, с.33-34]. Способности менеджеров как разработчиков и исполнителей проектных решений могут изменяться стихийно, не поддаются формальным прогнозам и самым непредсказуемым образом могут влиять на результат. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что реализация проектов слияний/поглощений имеет рискогенный характер, как минимум порождаемый влиянием человеческого фактора на качество проектных решений и перспективы их реализации.

От физических возможностей, усидчивости, сосредоточенности и других качеств исполнителя зависит результат любой работы, которая в этой связи не застрахована от просчетов и ошибок. В.Портнова провела анализ российских слияний и поглощений и пришла к выводу, что проблемой достижения эффективности сделок являются недостаточная приверженность менеджеров своим обязательствам, их неспособность принимать жесткие управленческие решения, решать одновременно большое число важных вопросов и расставлять приоритеты [13]. Кроме того, в России имеется острый дефицит менеджеров-интеграторов, способных разработать и реализовать проект зрелой интеграции бизнесов после юридического его оформления [14]. Данные обстоятельства свидетельствуют о рискогенности пространства реализации проекта слияния/поглощения как сложной системы, подверженной воздействию человеческого фактора. Дополнительным свидетельством изложенного вывода является также неповторимость и уникальность каждого проекта слияния/поглощения, являющаяся результатом многофакторного процесса объединения специфичных компаний [15]. Это порождает необходимость реализации индивидуального подхода к любой из них [16], разработка которого может выходить за рамки компетенций самого подготовленного менеджера, что порождает рискогенность пространства реализации проекта слияния/поглощения как системы.

Социально-экономические системы смешанного типа, каковыми мы признаем пространства реализации проектов слияний/поглощений, включающие людей, могут сами создавать себе корпоративные цели, которые могут не совпадать и, возможно, противоречить целям адаптации к изменяющимся внешним условиям и другим установкам, ориентированным на обеспечение тщательно продуманной и обоснованной деятельности

корпорации. Этому вопросу посвящена, например, теория гордыни Ричарда Роллома [17]. В связи с тем, что цели являются продуктом человеческого разума, немаловажное значение для соответствующего приоритетам адекватного выбора целей имеют модели сознания лиц принимающих решения. Эти модели зависят от сложившейся культуры, идеологии, образования, опыта и ценностей [4] (человеческого фактора, порождающего рискогенность слияний/поглощений).

Таким образом, свойства человеческой личности и способности людей, непосредственно задействованных в работе по планированию и реализации проектов слияний/поглощений, являются фактором рискогенности пространств реализации данных проектов как сложных систем, подобных системам естественным (живым). При качественном анализе причинно-следственных связей можно прийти к выводу о том, что человеческий фактор участвует в большинстве выявленных нами [2, с.271-284] рисков слияний и поглощений.

Использованные источники:

1. Чувелева Е.А. Интеграционные процессы как фактор реализации политики новой индустриализации в России // Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития: Монография / авт. – сост. Г.П.Журавлева. – М.: МИЭП, 2014. - 374 с.
2. Чувелева Е.А. Риски проектов слияний и поглощений организационных структур в промышленности и проблема управления ими // Современное общество и экономика: анализ состояния и перспективы развития в условиях экономической турбулентности: моногр. / под общ. ред. В.В.Бондаренко, П.Г.Яновой, М.А.Таниной, В.А.Юдиной, С.В.Самуйлова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 516 с.
3. Виттих В.А. Концепция управления открытыми организационными системами // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 31. 1999. С.55-76.
4. Джексон М. Введение в системное мышление // Альманах «Восток» №100. 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1052.htm (дата обращения: 06.06.2015)
5. Чувелева Е.А. Природа циклических трансформаций в корпоративном секторе в условиях турбулентности внешней среды // Современное общество и экономика: анализ состояния и перспективы развития в условиях экономической турбулентности: моногр. / под общ. ред. В.В.Бондаренко, П.Г.Яновой, М.А.Таниной, В.А.Юдиной, С.В.Самуйлова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. - 516 с.
6. Возможна ли наука об обществе? (популярное введение в теоретическое обществоведение). Понятия и методы теории систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econic.chat.ru/to/to01.htm> (дата обращения 06.06.2015)
7. Теория систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://serg.fedosin.ru/ts.htm> (дата обращения 06.06.2015)

8. Лапыгин Ю.Н. Теория организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.srinest.com/book_1421.html (дата обращения 27.09.2015)
9. Зайцев В. Человек как природная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.psyport.ru/publicaitions/Chel_prir_sis.htm (дата обращения 27.09.2015)
10. Герберт А. Саймон, Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, 1993, вып.3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf (дата обращения 04.10.2015)
11. Интеграция — это долгий, кропотливый процесс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bosfera.ru/bo/2012/08/integratsiya-eto-dolgij-kropotlivyj-protsess> (дата обращения 06.10.2015)
12. Романов В.Н. Техника анализа сложных систем. – СПб: СЗТУ. – 2001. – 287 с.
13. Портнова В. Особенности слияний и поглощений компаний в современной России [Электронный ресурс]. – URL: www.sobrd.ru/vklady-1025.html (дата обращения 10.03.2015)
14. Технологии проведения сделок по слиянию и поглощению с позиции менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ilts.ru/files/file42.pdf> (дата обращения 17.04.2015)
15. Гречухин Р.А. Стратегия слияния и поглощения компаний: этапы планирования // Российское предпринимательство. №9(69). 2005. С.73-78. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7150/> (дата обращения 10.03.2015)
16. Оценка эффективности сделок по слияниям и поглощениям // 26 марта 2011. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.maonline.ru/15970-ocenka-yeffektivnosti-sliyanij-i-pogloshhenij-kompanij.html> (дата обращения 10.03.2015)
17. Теории слияний корпораций: теория агентских издержек и теория гордыни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.markadvice.ru/lmans-84-1.html> (дата обращения 06.10.2015)

*Чудаева Е.М.
магистрант*

*ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»*

Россия, г. Москва

**РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ МОСКВЫ И САНКТ-
ПЕТЕРБУРГА)**

Аннотация

Актуальность исследования заключается в том, что в современных условиях, при увеличении нестабильности факторов внутренней и внешней

среды, растет и важность эффективного стратегического управления в области гостиничного бизнеса. В статье представлены результаты анализа статистической информации о развитии данного рынка, на основании которой определяются перспективы развития гостиничного бизнеса. Также в статье обоснован факт того, что для обеспечения устойчивой конкурентной позиции отелям следует использовать технологии стратегического управления.

Abstract

The applicability of investigation lies in the fact that under modern conditions, when the internal and external environment factors' uncertainty grows, the effective strategic management's importance for the hotel business also increases. The article contains the statistics data analysis' results concerning the development of this market. These data are the basis for the determination of hotel business's future evolution. In addition, the fact that hoteliers should apply some strategic management technologies to gain a strong competitiveness is proved in the article.

Ключевые слова: стратегическое управление, гостиничный бизнес, конкурентная позиция, Москва, Санкт-Петербург.

Keywords: strategic management, hotel business, competitiveness, Moscow, St. Petersburg.

В последние десятилетия значительно возросла важность стратегического управления для гостиничного бизнеса, поскольку в условиях жесткой конкуренции именно оно позволяет, с одной стороны, отслеживать состояние дел внутри самой гостиницы и, с другой - вырабатывать эффективную долгосрочную стратегию, которая учитывает изменения внешней среды. Важным аспектом является тот факт, что стратегическое управление помогает гостинице быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям рынка [5]. В качестве примера рассмотрим гостиницы Москвы и Санкт-Петербурга. Однако, сначала необходимо сформулировать определение понятия стратегического управления.

Существует несколько научных подходов к определению понятия "стратегическое управление". Некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1

Научные подходы к определению понятия "стратегическое управление".

п/п	Определение	Автор, источник
1	Стратегическое управление - это процесс решения пяти основных задач: «1. Формирование стратегического видения будущего компании. 2. Постановка целей. 3. Разработка стратегии. 4. Реализация стратегии. 5. Оценка результатов и корректировка стратегического видения, глобальных целей, стратегии и ее реализации с учетом	Томпсон А.А., А.Дж. Стрикленд.: Стратегический менеджмент – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с. [4]

	приобретенного опыта, изменившихся условий, появления новых идей и возможностей».	
2	Стратегическое управление состоит из: формулировки стратегий, развития деловых способностей компании, управления внедрением стратегий и развитие способностей.	Ансофф И.: Стратегическое управление – М.: Экономика, 1989. – 563 с. [1]
3	Стратегическое управление – это наука и практика разработки и реализации на основе системного подхода главных целей и направлений развития фирмы, стратегий и стратегических планов организации, обеспечивающих конкурентоспособность и устойчивость развития, экономическую эффективность, инновационное превосходство в долгосрочном периоде.	Маленков Ю.А.: Стратегический менеджмент - М.: Проспект, 2011. — 224 с. [3]

Обобщив данные научные подходы, далее в статье предлагается использовать следующее определение: стратегическое управление - это такое управление организацией, которое ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, адекватные воздействию окружающей среды и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что, в конечном счете, способствует выживанию организации и достижению ее целей в долгосрочной перспективе.

Теперь важно рассмотреть сложившуюся ситуацию на гостиничных Москвы и Санкт-Петербурга. Согласно данным консалтингового агентства JLL, за 1 квартал 2016 года был зафиксирован рост основных операционных показателей: ADR и RevPAR [6]. На рисунке 1 представлены значения данных показателей для гостиниц в Москве за январь-март 2016 года и аналогичные периоды в 2014 и 2015 годах.

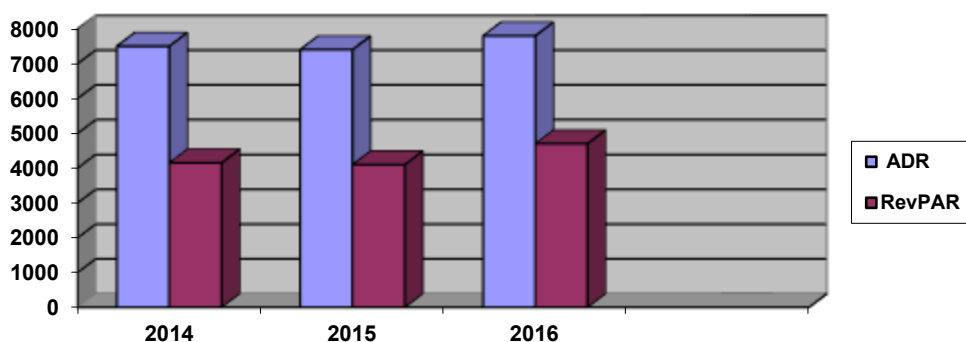


Рис. 1. Значения показателей ADR и RevPAR за январь-март с 2014 по 2016 гг. для гостиниц Москвы (в тыс. руб.).

По данным рисунка 1 видно, что по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года средний тариф за номер (ADR) в 2016 году вырос на 3,6%, до 7,7 тыс. руб., что привело к увеличению доходности на номер (RevPAR) на 10%. Что касается гостиниц Санкт-Петербурга, то значения данных показателей за аналогичные временные промежутки представлены на рисунке

2.

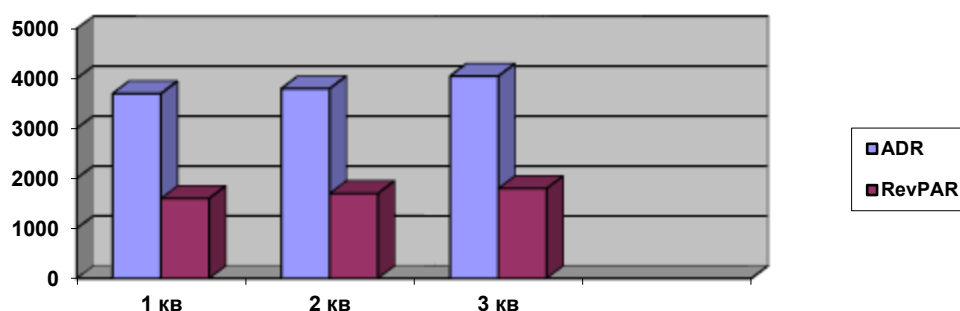


Рис. 2. Значения показателей ADR и RevPAR за январь-март с 2014 по 2016 гг. для гостиниц Санкт-Петербурга (в тыс. руб.).

Согласно приведенной диаграмме, в Санкт-Петербурге средний тариф на номер был повышен на 9%, до 4 тыс. руб., а показатель доходности на номер также увеличился на 8%, достигнув приблизительно 1,8 тыс. руб. В основном на это повлияло два фактора: рост внутреннего спроса и популярность Москвы и Санкт-Петербурга среди туристических групп из азиатских стран. Такую динамику значений приведенных показателей для двух гостиничных рынков можно оценить как положительную. За счет данного повышения тарифов, вкупе с ростом загрузки, гостиницы способны возместить потери, вызванные ослаблением рубля.

Тем не менее, не смотря на положительные тенденции, перед отельерами стоит проблема, связанная с прогнозированием операционной деятельности в долгосрочном периоде. Именно в такой ситуации, когда важно сохранить позитивный темп роста показателей и остаться "в плюсе", эффективное стратегическое управление будет залогом продуктивной организации деятельности предприятий.

Применение стратегического управления важно, поскольку одним из его конечных продуктов является такой проект структуры организации и изменений, который позволяет предприятию адаптироваться к условиям внешней среды [7]. Это дает возможность учитывать объективные факторы, влияющие на деятельность гостиницы, и сосредоточиться на их изучении.

Кроме того, стратегическое управление неразрывно связано с конкурентным преимуществом гостиницы, поскольку оно определяет базовую конкурентную стратегию [2]. Эффективный выбор такой стратегии ведет к минимизации затрат и дает шанс установить лидерство на гостиничном рынке.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что стратегическое управление в гостиничном бизнесе играет очень важную роль благодаря тому, что оно учитывает факторы внутренней и внешней среды организации. Это способствует созданию конкурентного преимущества и достижению целей в долгосрочной перспективе. А также позволяет все время оценивать результаты деятельности гостиницы и вовремя корректировать ее

стратегию и поведение на рынке.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегическое управление – М.: Экономика, 1989. – 563 с.
2. Гравшина И. Н. Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия // Молодой ученый. - 2013. -№6. - 819 с.
3. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент - М.: Проспект, 2011. — 224 с.
4. Томпсон А.А., А.Дж. Стрикленд. Стратегический менеджмент – М.: «Вильямс», 2006. – 928 с.
5. <http://www.iemag.ru/> - Официальный сайт журнала Intelligent Enterprise/RE («Корпоративные системы»). Дата обращения: 10.06.2016.
6. <http://www.jll.ru/russia/ru-ru> - Официальный сайт консалтингового агентства JLL. Дата обращения: 10.06.2016.
7. <http://mirznanii.com/> - Информационный портал "Мир знаний". Дата обращения: 10.06.2016.

Чурсинова Е.М.
магистрант

УО “Полесский государственный университет”
Республика Беларусь, г. Пинск

РИСК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Статья посвящена рассмотрению основных аспектов инновационной деятельности банка, как влиятельного фактора развития банковского бизнеса, и также аспекта усиливающейся рискованности, связанной с этой деятельностью. Сегодня инновации служат не только одним из важнейших факторов экономического роста и структурных изменений, они стали основой современного развития во всех сферах экономики, в том числе и на рынке банковских услуг. Таким образом, высокая подверженность рискам инновационной деятельности банка свидетельствует о необходимости грамотного определения и управления рисками.

Ключевые слова: инновации, банковская инновация, риск, риск инновационной деятельности, стратегия.

RISK OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF BANK

Article is devoted to consideration of the main aspects of innovative activities of bank as influential factor of development of banking business, and also aspect of the amplifying riskiness connected with these activities. Today innovations serve not only to one of the most important factors of economic growth and structural changes, they became a basis of modern development in all spheres of economy including in the market of banking services. Thus, high risk exposure of innovative activities of bank testifies to need of competent determination and risk management.

Keywords: innovations, bank innovation, risk, risk of innovative activities, strategy.

В условиях растущей конкуренции, усиления требований регулятора, постоянных внешних и внутренних угроз, банки должны постоянно реализовывать новые стратегии развития и продвижения на рынке. Именно на активном взаимодействии банка и клиента строятся стратегии современных банковских учреждений, согласно которым основной чертой банка будущего является ориентация на развитие высокотехнологичных продуктов и услуг, инновационная интернет – направленность и активная работа с клиентами через социальные сети.

Сегодня инновации служат не только одним из важнейших факторов экономического роста и структурных изменений, они стали основой современного развития во всех сферах экономики, в том числе и на рынке банковских услуг. В экономической литературе четкого и однозначного толкования понятия «банковская инновация» не существует. Так С. Б. Егорычева понимает ее как «... результат деятельности банка, направленный на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала с помощью нововведений, способствующих клиентам в получении прибыли»[1,с.51].

В современных условиях развития экономики Республики Беларусь использование инновационных продуктов для банковского сектора является крайне необходимым. Инновационность выступает влиятельным фактором развития банковского бизнеса, поэтому достижение стратегических и финансовых целей коммерческих банков становится почти невозможным без четкого определения ориентиров инновационной деятельности, определение масштабов и методов внедрения инноваций во все сферы их деятельности.

Формирование инновационной стратегии основывается на определенных предпосылках, которые устанавливаются в результате предварительного анализа внешней и внутренней среды банка. Однако реализация стратегии происходит в условиях неоднозначности протекания социально–экономических процессов, а при принятии решений по выбору инновационных альтернатив объективно отсутствует точная и полная информация о будущих условиях реализации стратегий, обо всех существующих или потенциальных факторах воздействия.

Несмотря на совершенствование механизмов прогнозирования, которые могут применяться банками, увеличение сложности и многовариантности развития усиливает неопределенность будущей среды их деятельности. Поэтому нежелательное протекание процессов может привести к не достижению тех целей, ради которых разрабатывались стратегии. В этом заключается объективная сторона рискованности инновационных стратегий. Одновременно, формирование и реализация этих стратегий связаны с большим спектром субъективных обстоятельств, которые способны усиливать их рискованность, поэтому для достижения желаемых результатов

эти процессы должны быть интегрированы с системой риск-менеджмента банков.

Риск подразумевает любое событие или действие, которое может помешать достигнуть поставленных целей. Поэтому риск-менеджмент можно охарактеризовать как комплекс мер по минимизации возможных убытков в связи с наступлением негативных событий [2].

Анализу банковских рисков посвящено множество работ, однако в экономической науке еще недостаточно полно изучены риски банков, возникающие при осуществлении инновационной деятельности.

В учебнике «Банковское дело» под редакцией О.И. Лаврушина под банковским риском понимается совокупность различных взаимосвязанных рисков (кредитных, процентных, ликвидности и т.д.) [3, с.391]. Т.М. Костерина считает, что банковский риск есть вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [4, с.169]. Т.В. Никитина выражает банковский риск возможными отклонениями результатов деятельности банка в худшую сторону от прогнозируемых [5, с.27]. А.Д. Шерemet рассматривает банковский риск как неопределенность будущих денежных потоков, вероятность потерь или недополучения доходов по сравнению с планируемым уровнем [6, с. 189].

Поскольку будущее состояние банка зависит от стратегических целей его развития, то можно согласиться с мнением, что «под риском банковской деятельности понимается вероятность отклонения от целевых установок, которые ставит банк в своем развитии».

Риск в инновационной деятельности представляется как вероятность потерь, возникающих при вложении организацией средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта [7, с.278].

Однако в состав банковских рисков учеными еще редко включаются инновационные, что связано, на мой взгляд, с недостаточной разработанностью проблематики инновационной деятельности банков в целом. Безусловно, такая ситуация не соответствует современному состоянию инновационной деятельности банков, которая является сложным многогранным процессом, осуществляется постоянно и охватывает практически все направления работы банковского учреждения. Используя существующие методологические подходы, инновационный риск можно определить как порожденную влиянием внешней и внутренней среды банка вероятность отклонения реального хода управляемого процесса создания и внедрения банковских инноваций от сценария, который предусматривался, и, соответственно, действительных результатов от ожидаемых (цели процесса) [1].

Риском можно управлять, т.е. использовать меры, позволяющие в

определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления рисками во многом зависит от классификации. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Поэтому одним из важных этапов при осуществлении банком любого вида деятельности, в том числе и инновационной, остается идентификация рисков.

Идентификацию инновационных рисков возможно осуществить методом составления и анализа их контрольных перечней, охватывающих сферы возникновения рисков. В дальнейшем контрольные перечни могут уточняться в процессе приобретения банковскими менеджерами управленческого опыта. Проведение идентификации инновационных рисков позволяет перейти к следующим этапам риск-менеджмента – их оценке и ранжированию, а также непосредственному управлению ими.

Использованные источники:

1. Смовженко, Т.С. Инновационные стратегии зарубежных банков / Т.С. Смовженко, С.Б. Егорычева/Деньги и кредит. –2010. –№ 8. –С. 51–56
2. Журнал «Вопросы регулирования экономики» - Том 6, №1, 2015г.
3. Лаврушин О.И. Банковские риски. М.: КноРус, 2008. - 232 с
4. Костерина Т.М. Банковское дело. М.: Маркет ДС, 2010. - 169 с.
5. Никитина Т. В. Банковский менеджмент. СПб.: Питер, 2012. - С.27.
6. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке. М.: Финансы и статистика, 2012. - 256 с.
7. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: учебное пособие. М.: Эксмо, 2008. - 432 с.

*Шаожева Н.А., доктор политических наук
старший научный сотрудник*

*Центр социально-политических исследований Кабардино-
Балкарского научного центра РАН
Россия, г. Нальчик*

К ВОПРОСУ ПОЛИТИЗАЦИИ ЭТНИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ КАЗАЧЕСТВА КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ В КОНЦЕ XX – НАЧАЛА XXI ВВ.

В статье рассматриваются процессы, касающиеся политизации этнической идентичности казачества Кабардино-Балкарской Республики, обусловленные общероссийскими социально-политическими и экономическими процессами. Исследован ряд факторов объективного и субъективного характера, способствующий современному процессу возрождения казачества Кабардино-Балкарской Республики. Определена специфика этнополитической идентичности казачества на современном этапе

Ключевые слова: Кабардино-Балкария, политизация, казачество, этническая идентичность.

Политизация этнической идентичности как проблема.

90-е годы прошлого столетия оказались тем периодом, который ознаменовался глубокой трансформацией общественно-политической и социокультурной жизни России. И все эти изменения, зачастую носящие негативный характер, не могли не отразиться на различных моделях идентичности, в том числе этнической, определяя ключевой их вектор развития – политизацию. В этой связи, проводимые в России реформы вызвали активизацию этносоциальных и этнополитических процессов.

Анализ социально-политической ситуации показывает, что вековая практика некорректной национальной политики по отношению к народам Северного Кавказа, авторитарное управление регионом без какого бы то ни было учета специфики национальной ментальности, образа жизни и исторических традиций, живущих здесь народов, видоизменили их статус [5].

Именно поэтому, в результате такой политики появились многочисленные очаги современных конфликтов и межэтнического напряжения. В сущности, на сегодняшний день некоторые народы Северного Кавказа продолжают жить в зоне определенной конфликтности, и речь может идти лишь о том, переходят ли они из латентной фазы в открытую [10].

Некоторая напряженность в межнациональных отношениях в КБР стала постоянно действующим фактором с конца 80-х годов прошлого века. С самого начала своей латентной фазы эти тенденции развивались как депривационные [3, с. 82]: для русскоязычного населения это был вопрос экономической компенсации за разрушительные годы горбачёвской перестройки; кабардинцы, помимо проблем материального благосостояния, были активизированы идеями этнокультурного характера; балкарцы и казачество находились в ожидании полноценной комплексной реабилитации их как репрессированных народов. И в этой части – базовой в формировании конфликтных настроений – каждая сторона была вполне самостоятельна и консолидирована [8, с. 93].

Главной причиной возникновения нежелательных социально-политических идеологических тенденций в современном информационном пространстве Северного Кавказа явилось обретение государственности и высокого уровня суверенности народами региона, которое реализовано де-юре, а этническое же самосознание народов Северного Кавказа осталось не адаптированным к новому статусу [1].

И на сегодняшний день государство не в состоянии полностью купировать эволюцию зон межэтнической напряженности и межэтнического недоверия. Речь может идти лишь о поддержании статуса-кво, а в определенных моментах – о консервации ситуации.

Сегодня процессы политизации этнической идентичности в условиях трансформации российского общества в контексте политологического знания представляются тем полем исследования, где могут быть выявлены основные черты, глубинные механизмы и факторы ее эволюции. В этой связи большой

интерес представляют работы Л.М. Дробижевой, Н.В. Лебедевой, А. Андреева, В. Тишкова, Н.Г. Орловой и др [4].

Социальные, политические и социокультурные факторы политизации этнической идентичности отражены в работах зарубежных исследователей: Э. Гидденса, Дж. Ротшильда. Э.Эриксона и др. [11].

Цель статьи заключается в раскрытии механизмов политизации этнической идентичности, которая выступает в качестве фактора мобилизации казачества КБР в условиях трансформации регионального общества.

Предпосылки

Как известно, государство всегда выступает в качестве организующего центра, а разрушение единой вертикали власти привело к появлению дихотомии – кавказские народы (в частности - кабардинцы, балкарцы) и русские (казачество). Именно эта модель организации русского общества и была подорвана так называемыми демократическими реформами. В условиях трансформации социальных, экономических и политических отношений в обществе, при выраженных кризисных экономических явлениях, которые не могли не отразиться на рынке труда в целом и на трудовых отношениях в частности [9, с. 101], не было возможности для самоорганизации русского (казачьего) населения; оно просто оказалось совершенно не приспособленным к рыночным условиям (из 1500 сельскохозяйственных предприятий Прохладненского и Майского районов (1990 г.) сегодня работают только 300). Но был сохранен механизм социальной организации кабардинцев и балкарцев, занятых преимущественно в традиционном аграрном секторе экономики.

Поэтому политизация этнической идентичности казачества во многом и была обусловлена не только политическими, социальными и духовными и процессами и потребностями, но, несомненно, и экономическими, проявляющимися в идее восстановления принципов и традиций казаков не только в качестве военно-служилого сословия, но и восстановления традиционных методов ведения хозяйства. В этой связи, этнические концепты политической социализации определенным образом повлияли на политические и социальные ориентиры казачества, их симпатии и антипатии, сформировав на этой основе образы «своих-чужих» и превратив этничность в локальный политический ресурс. И такое положение дел подспудно педалировалось органами государственной власти, которые хотели, чтобы возрождение казачества в целом имело бы место именно в виде сословия, а не этнической группы, заводя тем самым движение по его возрождению в тупик.

Важнейшей предпосылкой политизации этнической идентичности казачества Кабардино-Балкарской Республики является кризис этничности и потеря социально-статусных позиций. В этой связи она может быть выявлена, во-первых, как совокупность политических принципов, служащих законодательным основанием при ответе на вопрос – «мы-кто?». Во-вторых,

формирование определенных представлений об этнической и сословной уникальности казачества в рамках российского государства, ибо казачество нельзя рассматривать в контексте чисто этнического, так как к началу XX века оно представляло собой именно военно-служилое сословие, что и нашло отражение в его дальнейшей политической платформе. В – третьих, в совокупности представлений об историческом прошлом, осознании не только значимости казачества для республики, но и для государства в целом.

Факторы

Современному процессу возрождения казачества Кабардино-Балкарской Республике способствовал ряд факторов объективного и субъективного характера. Объективными трендами развития процесса по возрождению казачества явилась необходимость заполнения идеологических лакун; непростое социальное и экономическое положение казачества, в этой связи, порождение стремления его занять более заметную позицию в республике, что в обострившейся конфликтогенной обстановке на Северном Кавказе было чрезвычайно затруднительно.

Субъективными трендами современного процесса казачьего движения явилось, с одной стороны, стремление властных структур Центра, используя особенности традиционной культуры и образа жизни казачества, контролировать политическую жизнь регионов России. С другой стороны, казачество Северного Кавказа тоже пыталось создать устойчивую общественно-политическую организацию, способную противостоять катализации регионального общества тем самым восстановить и защитить свои интересы, возродить культуру и традиции, так как в провозглашенной Декларации о государственном суверенитете, принятой 31.01.1991 года Верховным Советом Кабардино-Балкарской Республики ее «субъектами стали только кабардинцы и балкарцы, казаки же были проигнорированы. Кроме того, неоднократные обращения в Верховный Совет о признании казачества одним из субъектов Кабардино-Балкарии не нашли поддержки» [7, л. 5].

В этой связи, проявляясь на индивидуальном и групповом уровнях этнополитическая идентичность казачества КБР на современном этапе находит свое выражение в различного рода институциональных моделях. И в постперестроечный период возникает такая необходимость формирования именно институциональной этнической идентичности, иными словами - это политизированная модель взаимодействия с политическими, социальными, экономическими институтами.

Специфика

Этнополитическая идентичность казачества Кабардино-Балкарии на современном этапе анализируется с точки зрения определения его политико-правового статуса (титульный и репрессированный народ). И в конце 80-х - начале 90-х годов XX века, по мере развития общественных движений в республике в целом казачье движение изначально предполагало, прежде

всего, возрождение казачьей этничности, проявляющееся в признании казачества как репрессированного народа, определение дальнейших векторов политической деятельности, возрождение и развитие традиций и культуры [2]. Кроме того, выдвигалось требование создания казачьих представительств в высших органах власти республики, совмещение административно-государственных и этнических границ в местах исторического проживания казаков, восстановление казачьего автономного округа, установление режима землепользования на основе исторических традиций казачьего землевладения и землепользования» [6].

Выводы

Таким образом, распад Советского Союза, породивший системный кризис и приведший к центробежным тенденциям в России, обозначил появление кардинально новой модели этнической идентичности казачества, выразившейся в стремительном росте этнического и национального самосознания (политизация), который представлял собой реакцию на проводимую советскими органами власти национальную политику, в результате которой была предпринята попытка нивелирования национальных различий. Рост этнического и национального самосознания казачества, выразившийся в синтезе политической идентичности предшествующей и современной эпох, привел к большей политизации всей общественной и политической жизни, связанной со сложными модернизационными тенденциями.

Следует отметить, что и сегодня большое влияние на статус русского (казачьего) населения Кабардино-Балкарской Республики оказывает та же невятная национальная политика, проводимая федеральным Центром в северокавказском регионе.

Поэтому изучение современного этапа развития этнополитической идентичности казачества Кабардино-Балкарии дает возможность очертить наиболее значимые проблемы, касающиеся не только политического, социального, экономического, этнокультурного статуса, но и его взаимодействия с органами государственной власти через осмысление предшествующего опыта и формирование на этой основе политической и правовой базы казачьего движения республики в целом.

Использованные источники:

1. См. Блиев М.М. О некоторых проблемах присоединения народов Кавказа к России // Северная Осетия. 1992. № , 173, 174.
2. Декларация казачества России от 30 ноября 1990 года. – Режим доступа: old.nasledie.ru/ - дата обращения 25 июня 2015; ЦГА КБР, Ф Р – 1186, оп. 3, ед. хр. 154, л. 1-6.
3. Дмитриев А. Конфликтология. - М.: Гардарики, 2000.
4. Дробижева Л. М. Этничность в социально-политическом пространстве Российской Федерации. Опыт 20 лет. / Л.М. Дробижева. - М.: Новый хронограф, 2013. - 336 с.; Тишков В.А. Очерки теории и политики

- этничности в России/В.А. Тишков. – М.: Русский мир, 1997. – 532 с.; Лебедева, Н.В. Новая Русская Диаспора: Социально-психологический анализ. М, 1997; Орлова Н.Г. Особенности формирования этнической идентичности в мегаполисе // Этнос. Идентичность. Образование. М., 1998. – С. 248-267; Андреев А. «Этническая» революция: причины и следствия/ А. Андреев // Москва. - 2002. - № 4. - С. 126 - 138.
5. См. Патиев Я. Хроника истории ингушского народа с древнейших времен до наших дней. – Махачкала: Издательство «Лотос», 2007. – 384 с.
6. Там же. ЦГА КБР, Ф Р-1186, оп.3, ед.хр. 41.
7. ЦГА КБР, Ф Р-1186, оп.1, ед.хр. 58.
8. Тхагазитов Ю.М., Шаожева Н.А. К проблеме прогнозирования межэтнических конфликтов на Северном Кавказе//Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. - № 10-1. – С. 92-96.
9. Шаожева Н.А. Региональные особенности женской занятости и безработицы в Кабардино-Балкарии на современном этапе/Н.А. Шаожева//Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. – 2010. - № 4. – С. 101-104.
10. См. Шнирельман В.А. Быть аланами: интеллектуалы и политика на Северном Кавказе в XX веке. – М.: Новое литературное обозрение, 2006.
11. Эрикссон, Э. Идентичность: юность и кризис / пер. с англ. - М., 1996. Гидденс, Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. — М.: Весь мир, 2004. Rothschild J. Ethnopolities: A conceptual framework. New York: Columbia University Press, 1981.

N.A. Shaozheva

TO THE QUESTION OF POLITICIZATION OF ETHNIC IDENTITY OF THE COSSACKS OF KABARDINO-BALKARIA IN THE LATE 20TH AND EARLY 21ST CENTURIES.

The processes relating to the politicization of ethnic associated with the politicization of ethnic identity of the Cossacks of the Kabardino-Balkarian Republic. It is shown that she largely was due to all the socio-political and economic processes. Researched a number of objective and subjective factors nature, contributing to the modern renaissance of the Cossacks in the Kabardino-balkariya Republic. Determined specifics of ethnopolitical identity of Cossacks at the present stage

Keywords: Kabardino-Balkaria, politicization, Cossacks, ethnic identity.

Шаповалов А.А.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Рынок ценных бумаг и финансовый инжиниринг»
Финансовый университет при Правительстве РФ
России, г. Москва

ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФЬЮЧЕРСА НА ИНДЕКС РТС

Аннотация. В статье автор обращает внимание на увеличение волатильности на финансовом рынке России, и, как следствие, возросшую необходимость в хеджировании рисков управляющих компаний. Рассматриваются такие вопросы, как: формирование и управление портфелем ценных бумаг, особенности хеджирования в российских условиях и текущее состояние рынка. В качестве примера выступает модельный портфель конкретной управляющей компании и фьючерс на индекс РТС как инструмент хеджирования.

Ключевые слова: фондовый рынок, хеджирование, управляющие компании, модельный портфель, фьючерс на индекс РТС.

Shapovalov A.A., 2nd year student of the Master program
Faculty of Equity market and financial engineering
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

FUTURES ON RTS INDEX AS A MEANS OF HEDGING RISKS OF EQUITY MANAGING COMPANIES

Abstract. The author of the article pays attention to the growing volatility of the Russian financial market and consequently the growing necessity to hedge risks of managing companies. The article covers such issues as managing equity portfolio, peculiarities of hedging risks in Russia and current state of the financial market. As an example a future contract on RTS index is used as a hedging instrument for a model portfolio of a certain managing company.

Key words: financial market, hedging, managing company, model portfolio, future contract on RTS index.

В кризисные времена, управляющие фондов с удвоенным энтузиазмом ищут способы борьбы с неопределенностью, так как неопределенность это и есть риск. Использование рынка производных инструментов может помочь управляющим компаниям показать заявленную доходность в условиях экономической нестабильности за счет хеджирования собственных позиций.

Согласно закону «Об инвестиционных фондах», управляющей компаний может быть акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью, имеющее необходимые для данной деятельности лицензии¹⁴². Управляющая компания (которая также может называться

¹⁴² Ст. 38, Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об инвестиционных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016)

«Инвестиционный фонд») имеет право осуществлять инвестирование или доверительное управление как с использованием собственных средств и ценных бумаг, так и переданных ей в управление, но принадлежащих другим лицам.

Суть доверительного управления заключается в том, что одна сторона передает другой стороне свое имущество в управление на определенный срок, а полученные в течение этого срока доходы направляются либо владельцу имущества, либо назначенному им лицу.

Договор доверительного управления заключается на срок до 5 лет и предполагает наличие инвестиционной декларации управляющего, в которой содержится следующая информация: цель ДУ; перечень объектов инвестирования; сведения об обязательной структуре активов, а также срок действия данной декларации¹⁴³.

Стратегия формирования портфеля ценных бумаг.

При формировании портфеля стоит уделить особое внимание двум следующим факторам: ожидаемая доходность портфеля и уровень совокупного портфельного риска. Именно соотношение дохода и риска является критерием эффективности сформированного портфеля.

Как правило эксперты выделяют два основных подхода к формированию и управлению портфелем ценных бумаг: а) пассивный, б) активный.

Пассивный подход подразумевает долгосрочный характер инвестиций; незначительные обороты по купле-продаже ценных бумаг; высокий уровень диверсификации портфеля и относительно низкую долю отдельных ценных бумаг.

В то же время активный подход является прямой противоположностью: как правило краткосрочный характер инвестиций; большие обороты по купле-продаже ценных бумаг; активная игра на повышение/понижение стоимости ценной бумаги; невысокий уровень диверсификации и спекулятивный характер операций.

Помимо этого, существуют и альтернативные подходы к формированию портфеля, например, инвестиции в недооцененные бумаги, продолжительный рост курсовой стоимости которых будет обеспечивать повышенную доходность портфеля.

В данной статье мы будем рассматривать хеджирование модельного портфеля управляющей компании, который относится к пассивному виду инвестиционной политики.

Цели и сложности хеджирования рисков УК в современных условиях.

Главной целью хеджирования является снижение инвестиционного риска. Именно хеджирование может помочь избавить управляющую

¹⁴³ Ст. 11, Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об инвестиционных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016)

компанию от возможных потерь при развороте рынка в неблагоприятную сторону. Однако на данный момент, вследствие нестабильной политической и экономической ситуации в стране, рыночная волатильность заметно увеличилась, что только способствует поиску способов как минимум сохранения инвестированного капитала.

Таким образом, хеджирование выглядит довольно привлекательным способом снижения риска до тех пор, пока вопрос не доходит до выбора конкретного инструмента.

Учитывая, что в данной статье мы рассматриваем модельный портфель, который, как правило, довольно неплохо диверсифицирован, выглядит не разумным предложение использовать производные инструменты на конкретные ценные бумаги внутри портфеля.

На мой взгляд, у управляющей компании, действующей на российском фондовом рынке, существует два возможных варианта хеджирования открытой позиции: это использование производных инструментов на индекс ММВБ или индекс РТС. Фьючерс на индекс РТС является самым ликвидным инструментом на срочном рынке, более чем в 15 раз превосходя фьючерс на индекс ММВБ по объему торгов. Поэтому для хеджирования рисков управляющих компаний будет рассмотрен именно фьючерс на индекс РТС.

Хеджирование рисков УК с использованием фьючерса на индекс РТС.

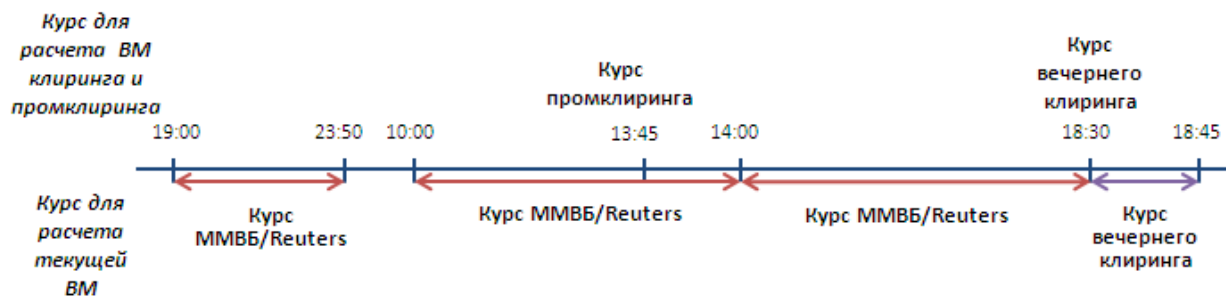
Прежде всего следует рассмотреть более детально саму спецификацию фьючерсного контракта на Индекс РТС.

Главный фактор, на который стоит обратить внимание, это цена контракта: она определяется в пунктах, как значение Индекса РТС, умноженное на 100144. Минимальный шаг изменения цены контракта составляет 10 пунктов. Стоимость минимального шага рассчитывается в рублях и составляет 0,2 доллара США, т.е. если Индекс РТС равен 850, а курс доллара равен 65 рублям, то стоимость контракта будет равна $850 \cdot 2 \cdot 65$ и получаем 110 500 рублей.

Каждый день происходит перерасчет вариационной маржи, сумма которой зависит как от изменения цены базового актива (в данном случае – Индекса РТС), так и от курса валют и которая уплачивается одной из сторон контракта. Если вариационная маржа положительна, то обязательство по уплате вариационной маржи возникает у Продавца. Однако, если вариационная маржа отрицательна, то обязательство по ее уплате возникает у покупателя, а сумма равна абсолютной величине рассчитанной вариационной маржи.

¹⁴⁴ Файловая библиотека Московской Биржи. Спецификация фьючерского контракта на индекс РТС <http://fs.moex.com/files/3244>

Для определения курса доллара при расчете ГО и вариационной маржи используется следующая логика:



Курсы валют рассчитываются каждую секунду с 10:00 до 23:50 каждого рабочего дня Биржи, причем базой расчетов выступает цена последней сделки с инструментом USD000UTSTOM. С целью увеличения объективности рассчитываемого значения устраняются нерыночные отклонения курса, а также рассчитывается скользящая средняя за последние 60 секунд.

В целях расчета ГО и вариационной маржи устанавливается ограничение на колебание Курса доллара, евро и кросс-курсов, в размере R процентов. Для долларовых контрактов R определяется следующим образом:

$$R = 2 * \text{ГОТ-1} / \text{РЦТ-1}, \text{ где}$$

ГОТ-1 – гарантийное обеспечение по фьючерс на курс рубль-доллар (с ближайшим квартальным сроком исполнения), установленного в ходе вечерней клиринговой сессии предыдущего Торгового дня;

РЦТ-1 – расчетная цена фьючерса на курс рубль-доллар (с ближайшим квартальным сроком исполнения), установленная в ходе вечерней клиринговой сессии предыдущего Торгового дня;

Гарантийное обеспечение и резерв отрицательной вариационной маржи (по закрытым позициям), увеличивается в $(1+R/100)$ раз. Следовательно, размер текущей вариационной маржи в рублях может меняться из-за изменения курса валюты, даже если: а) позиция была закрыта, но есть некоторый финансовый результат; б) позиция открыта, но цена контракта в пунктах не меняется.

Теперь давайте рассмотрим конкретный пример хеджирования конкретного модельного портфеля управляющей компании. С этой целью мы будем использовать модельный портфель «Независимый» от аналитического агентства ООО «Инвесткафе», который доступен через «Открытие брокер». В данный портфель подбираются только те акции, потенциал по росту цены которых, по мнению аналитиков ООО «Инвесткафе», не менее 12%¹⁴⁵. Структура портфеля – это акции АФК система, Акрон, Аэрофлот, ММК, МегаФон, МосБиржа, Ростелеком, Сбербанк, Э.ОН Россия, Яндекс и денежные средства. График доходности портфеля в сравнении с индексом ММБВ показан на Графике 1. График 2 отображает динамику индекса РТС, а

¹⁴⁵ Модельные портфели «Открытие – брокер» <https://open-broker.ru/common/otkrite-broker/landings/model-portfolios-3/img/model-portfolio.pdf>

График 3 – курс доллара по отношению к российскому рублю.



График 1. Сравнение доходности индекса ММВБ и портфеля «Независимый»¹⁴⁶.

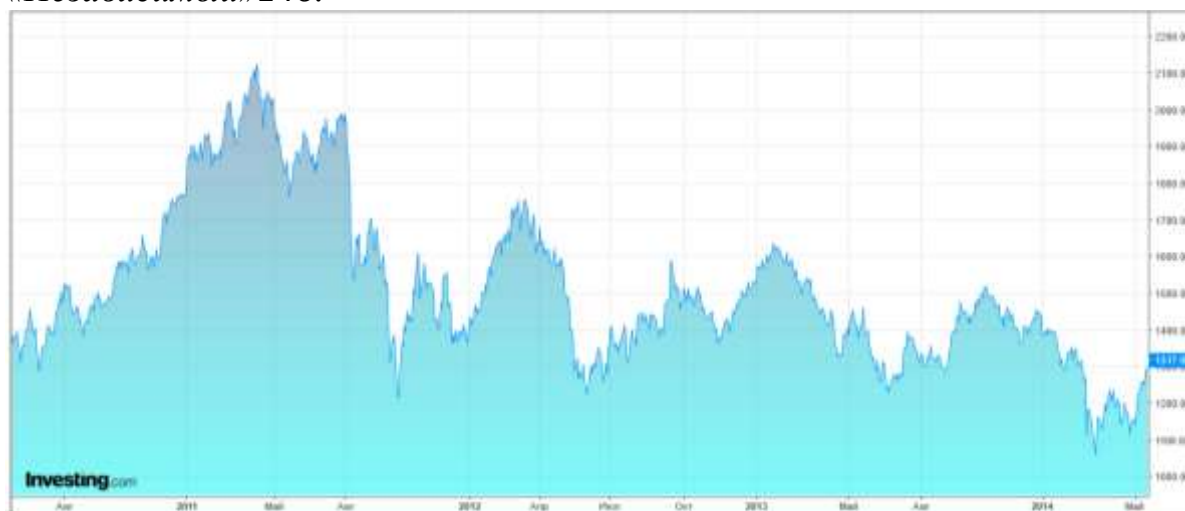


График 2. Динамика индекса RTS147.



¹⁴⁶ <https://open-broker.ru/common/otkritie-broker/landings/model-portfolios-3/img/model-portfolio.pdf>

¹⁴⁷ <http://ru.investing.com/indices/rtsi>

График 3. Динамика курса доллара США¹⁴⁸

По графикам видно, что портфель и индекс имеют разнонаправленную динамику, поэтому

В качестве примера рассмотрим четвертый квартал 2012 года. 1го сентября 2012 года индекс РТС находился на уровне 1475 пунктов, а курс доллара составлял 31,2 рубля, т.е. 1 контракт стоил $1475 \times 2 \times 31,2 = 92040$ рублей. Допустим размер гарантийного обеспечения в сентябре 2012 года был равен 10% (для удобства расчетов), тогда для покупки 1 контракта на счету должно быть 9,204 рубля. Предположим УК необходимо захеджировать позицию в 100 млн. рублей, что примерно соответствует 1000 контрактов. Для этого УК должна иметь на счету 9 204 000 рублей.

Т.к. динамика индекса РТС противоположна портфелю, то логичным вариантом для хеджирования выступает продажа фьючерса на индекс.

3 сентября 2012 года индекс РТС был на уровне 1480 пунктов, а в последующие 3 месяца его минимальное значение было 1382 пункта. Но так как цель использования фьючерса на индекс РТС не заработать прибыль, а свести возможные убытки к минимуму, то, как только РТС упал ниже 1480 пунктов, УК могла избавиться от контракта, даже получив небольшую прибыль при закрытии. Допустим был куплен встречный контракт при индексе РТС в 1440 пунктов (22 октября), что дает разницу в 40 пунктов, причем курс доллара на тот момент составлял 31,3 рублей. Тогда финансовый результат $40 \times 2 \times 31,3 \times 1000 = 2,504,000$ рублей.

Тем не менее, УК следует выработать некоторые правила, при соблюдении которых следует открывать позицию для хеджа. Такими правилами могут быть снижение стоимости портфеля более чем на 3% или последовательное снижение доходности портфеля на протяжении более чем двух недель и проч. Таким образом, УК не потребуется постоянно держать «замороженными» около 10% стоимости всего портфеля, т.к. хеджирование собственных позиций будет периодическим и краткосрочным.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об инвестиционных фондах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016);
2. А.Н.Буренин «Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов», г.Москва, 2011
3. Файловая библиотека Московской Биржи. Спецификация фьючерского контракта на индекс РТС <http://fs.moex.com/files/3244>;
4. Модельные портфели «Открытие – брокер» <https://open-broker.ru/common/otkritie-broker/landings/model-portfolios-3/img/model-portfolio.pdf>;
5. Сайт <http://ru.investing.com/>.

¹⁴⁸ <http://ru.investing.com/currencies/usd-rub>

Шарафутдинова Д.М.
студент 1 курса
Филиппова И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Ульяновский государственный технический университет
РФ, г. Ульяновск

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Актуальность данной темы неоднократно подтверждалась в истории, в процессе экономического развития многих стран. Переход нашей экономики на рыночные отношения резко повысил значение денег. Проблемы денежного хозяйства становятся основными и в практических мероприятиях по реконструкции народного хозяйства, и в теоретических исследованиях. Что же такое антиинфляционная политика? Антиинфляционная политика — это комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленный на подавление инфляции. Антиинфляционная политика может осуществляться двумя способами:

➤ Дефляционная политика - это регулирование денежного спроса через денежно-кредитный и налоговый механизм. Он осуществляется путем снижения государственных расходов, повышения процентных ставок за кредит, усиления налогового бремени, ограничения денежной массы. Данный вид антиинфляционной политики приводит к замедлению экономического роста.

➤ Политика доходов осуществляется в результате параллельного контроля за ценами и заработной платой путем полного их замораживания или установления предела их роста. Ее осуществление может вызвать социальные противоречия.

Основной целью денежно – кредитной политики (ДКП) Российской Федерации в 2000 – е годы было замедление темпов инфляции, показателем которой считается индекс потребительских цен (ИПЦ). В послании Президента РФ Федеральному собранию в 2004 году была поставлена задача снижения его до 3%. Прогнозом социально – экономического развития РФ на 2008 – 2010 гг. предусмотрено снижение ИПЦ в 2010 г. до 5 – 6% против 7 – 8% в 2007 г. Однако фактическое значение ИПЦ в 2007 г.(11,9%) увеличилось по сравнению предыдущим годом (9%) – впервые после 1998 года, а в 2008 г., и вовсе, составило 13,5%. Средние темпы инфляции в промышленно развитых странах являются низкими с начала 1990 – х годов, что отражает успехи в проведении мер по стабилизации инфляции 1970 – х – начала 1980 – х годов. В частности, ее темпы в среднем колеблются на уровне 2 -3 %, хотя в начале 1980 – х годов они составляли около 9 %. Инфляция в России имеет сложный характер и подвержена влиянию многих факторов. Одни из них оказывают влияние в долгосрочном периоде, другие – на коротком отрезке времени. При всех усилиях антиинфляционной политики российских денежных властей в посткризисный период уровень инфляции в стране остается высоким даже в

сравнении с другими странами СНГ, не говоря уже о странах Центральной и Восточной Европы. Так, к примеру, в 2006 году среди стран бывшего СССР только в Молдове(13%) и Таджикистане(12%) инфляция была выше, чем в России(9%). [1]

Высокими остаются темпы роста денежного предложения, что было вызвано, прежде всего, высокими ценами на товары российского экспорта (в первую очередь на энергоносители). Так, за 2004 г. прирост денежной базы составил 24,9%, за 2005 г. – 31,6%, за 2006 г. – 39,6% и за 2007г. достиг 37 %. За 2004 г. прирост денежной массы составил 35,8%, за 2005 г. – 38,6%, за 2006 г. – 48,8% и за 2007 год прирост составил 52 %. Превышение темпов роста денежной массы над денежной базой обусловлено снижением доли наличных денег в обращении.

Мы узнали, что по мнению В. Путина, рост цен на некоторые виды продуктов (молоко, подсолнечное масло, зерновые), достигший, в середине 2008 г., 60%, связан в том числе с ростом потребления альтернативного топлива, то есть так называемого биоэтанола, который производится из зерна и используется в различных энергосмесях. Кроме того, он заметил, что региональные и муниципальные власти должны "не крышевать перекупщиков, а создавать рыночные условия" для их работы.

Западные аналитики считают, что именно политика массированного наращивания бюджетных инвестиций в инфраструктуру и социальную сферу стала источником макроэкономической дестабилизации и инфляции. С этим трудно спорить, так как бюджетный дефицит вырос с 3,7 до 5,9 %. [2]

Итак, из данных рассуждений можно сделать вывод о том, что в настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций. Нужно бороться с инфляцией, так как это процесс, наносящий серьезный ущерб экономике страны, ее населению.

Использованные источники:

1. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевич Экономическая теория, СПб Питер, 2007.
2. А. Улюкаев, С. Дробышевский, П. Трунин Перспективы перехода к режиму таргетирования инфляции в России// Вопросы экономики №1-2008.

Шардакова О.В.
студент 4 курса
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Россия, г. Ярославль

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

В статье рассмотрен кредитный риск банков, как основной вид банковского риска, факторы на него влияющие, а так же основные направления и методы управления и минимизации кредитных рисков.

Ключевые слова: риск, банковский риск, кредитный риск, банковский менеджмент, минимизация банковских рисков.

In the article the credit risk of banks, as the main banking risk factors influence on him, as well as main directions and methods of management and minimization of credit risks.

Keywords: risk, Bank risk, credit risk, Bank management, minimize banking risks.

В условиях современной рыночной экономики [3] любая предпринимательская деятельность напрямую связана с опасностью потерь (риском). И умение проводить оценку степени риска и управлять им дает возможность получать эффективные результаты деятельности.

Деятельность банка, как любого хозяйствующего субъекта, подвержена рискам, и главный среди них – кредитный риск [7].

Кредитный риск – это риск невозврата (неплатежа) или просрочки платежа по банковской ссуде, величина которого зависит от влияния на него макро- и микроэкономических факторов. Управление этим риском определяет эффективность деятельности банка.

Эффективность управления кредитным риском весьма важна в процессе управления банковским риском. Размер экономического капитала, который банк резервирует против потерь вследствие кредитного риска, обычно значительно превосходит резерв, создаваемый против других видов банковского риска [6, с. 58].

Очень часто кредитный риск включает в себя риск невыполнения кредитных обязательств перед банком третьей стороной, как например уплата кредитной организацией бенефициару по банковским гарантиям, не взысканная с принципала; требования кредитной организации по приобретённым по сделке правам (уступка требования) и прочие.

На степень кредитного риска влияют следующие факторы:

- кредитоспособность, репутация и типы заемщиков и вообще состояние их финансов [4];
- банкротство заемщика;
- удельный вес кредитов и других банковских контрактов,

приходящихся на клиентов, испытывающих финансовые трудности;

- принятие в качестве залога труднореализуемых или подверженных быстрому обесцениванию ценностей или неспособность получить соответствующее обеспечение для кредита;

- утрата залога;

- вид, форма и размер предоставляемого кредита и его обеспечения и т.д.

Таким образом, можно выделить основные направления исследования проблемы управления и минимизации кредитных рисков, к которым необходимо отнести:

- выявление и оценка зон риска. Прогнозирование возможных рисков и возможных будущих потерь, измерение и минимизация рисков;

- контроль за рисками;

- наличие методологии управления кредитными рисками.

Рассмотрим подробно особенности управления и минимизации кредитных рисков. Система, направленная на кредитный процесс, является одной из важных и занимает ключевую позицию в управлении рисками. С помощью данной системы, которая также содержит и планирование, и контроль [5], и управление рисками, банки могут владеть всей необходимой информацией о характере и величине рисков. Нельзя забывать, что отсутствие или некачественный анализ информации затрудняют оценку качества активов и, как следствие, потребности на возможные покрытия ожидаемых убытков. Кроме того, впоследствии это может сказаться на оценке возможности предоставления дополнительных займов тому или иному заемщику, их размерах и условиях.

Все это определяет главную цель в управлении рисками – максимизация доходности активов при поддержании величины ожидаемых потерь в приемлемых пределах и снижении данных потерь. Следует обратить особое внимание риск-менеджмента на взаимосвязь кредитного и рыночного рисков, т.к. управление кредитными рисками находится в тесной взаимосвязи с другими видами рисков.

ЦБ РФ в последние годы проводится большая работа по заимствованию зарубежного опыта и новаций в части анализа качества кредитного портфеля. В результате чего на постоянной основе оптимизируется информационная база. Однако ряд проблем в этой области еще существуют, т.к. срочность, гарантии, залог, поручительство, страхование не всегда реально влияют на снижение рисков и кроме того это тенденции российской экономики применительно к инновациям [1; 2].

В российской практике можно выделить основные методы минимизации кредитных рисков:

- рационирование кредитов (условия предоставления кредита);

- резервирование средств на возможные потери по сомнительной и проблемной задолженности;

- диверсификация кредитного портфеля.

Важнейшим инструментом, влияющим на минимизацию рисков, является рационирование. Инструкцией ЦБ РФ от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков» определены предельные значения рисков на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков, максимального значения крупных кредитных рисков, максимального размера кредита и т.д. Контроль за лимитами кредитования позволяет не выйти за пределы установленного лимита потерь.

Резервирование как основной способ управления кредитным риском призван также для снижения риска ликвидности банка.

Страхование применяется для снижения рисков утраты залогового обеспечения.

Таким образом, минимизация рисков включает в себя комплекс мер, направленных на прогнозирование вероятности возникновения обстоятельств, приводящих к убытку, и на уменьшение размеров потенциальных потерь.

В целях оптимизации управления кредитными рисками необходимо:

- анализировать потребности и возможности заемщика (в т.ч. для избежания мошеннических действий со стороны заемщика, нивелирования эффекта скрытых потерь, для оценки реальной долговой нагрузки заемщика);
- усовершенствовать систему управления рисками (пересмотреть подходы к управлению кредитными рисками на всех этапах, оценку степени кредитного риска определять конкретными количественными и качественными показателями, тем самым исключив влияние субъективного мнения риск-менеджера).

В результате неверных оценок рисков или неверного противопоставления действенных мер у банков могут возникнуть неприятные последствия. Из чего следует, что умение правильно просчитать, выявить и минимизировать риски – это залог успеха банка.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
2. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Науч. тр. / Вольное экономическое общество России. – Т. 136. – 2010. – С. 102 – 113.
3. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
4. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 24.
5. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития

различных экономических систем». – Уфа, 2014. – С. 27 – 29.

6. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков. СПб.: ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.

7. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

Шатохина И.Г.

студент 3го курса

Азиева З.А., доктор экономических наук

доцент

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ВЫЯВЛЕНИЕ ИСКАЖЕНИЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассматривается такая проблема, как фальсификация бухгалтерского баланса. И поскольку каждая современная организация ведёт бухгалтерскую отчётность, вопрос о предотвращении искажения данных является актуальным и в настоящее время. Предоставление ложных или некорректных данных в финансовой отчётности в отдельных случаях может нести за собой необратимые последствия, поэтому очень важно иметь навыки их выявления и предотвращения.

Ключевые слова: бухгалтерская отчётность, финансовая отчётность, фальсификация, бухгалтерский учёт, искажение данных, баланс

Финансовая отчётность представляет собой систему данных о финансовом положении компании, финансовых результатах её деятельности и изменениях в её финансовом положении и составляется на основе данных бухгалтерского учёта.

Искажение бухгалтерской (финансовой) отчётности является актуальной проблемой, которая влечёт за собой риски для инвесторов, кредиторов, заёмщиков и других пользователей отчётности. Несовершенство методологии бухгалтерского учёта, противоречия в законодательстве и многие другие факторы способствуют искажению данных отчётности в интересах определённых лиц, и подобные деяния могут оставаться незамеченными.

Фальсификация баланса – это представление ложной экономической информации в результате противоречащих законодательству искажений в учёте и отчётности. Подобные действия уголовно наказуемы.

Статья 172.1 УК РФ гласит: «преднамеренное искажение данных бухгалтерской отчетности наказывается штрафом в размере от трехсот тысяч до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до четырех лет. Либо приговаривается принудительными работами на срок до пяти лет с лишением права занимать

определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового. Также грозит лишением свободы на срок до четырех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового»[1].

Чтобы не доводить дело до обращения к данной статье, стоит позаботиться о своевременном поиске искажений в отчетности.

Для выявления ошибок важно установить интервал времени перечень вероятных документальных носителей. Затем определяется точное место нахождения и конкретное ошибочное значение показателя.

При помощи внутреннего контроля и самоконтроля возможно выявление ошибок на ранней стадии формирования отчетности. Оно осуществляется следующими способами:

1. Инвентаризация
2. Динамический (горизонтальный) и структурный (вертикальный) анализ показателей бухгалтерской отчетности
3. Тестирование бухгалтерских записей;
4. Самоконтроль при составлении отчетов (арифметико-логический контроль, проверка взаимной увязки показателей).

Инвентаризация проводится посредством инвентаризационной комиссии, назначаемой руководителем организации. По результатам инвентаризации каждой балансовой статьи определяют фактические данные об остатках по всем видам активов и о размерах задолженности перед каждым кредитором. На основе полученных значений при необходимости корректируются сальдо соответствующих счетов, на которых отражаются выявленные излишки и недостатки.

Динамический (горизонтальный) и структурный (вертикальный) анализ показателей бухгалтерской отчетности предполагает построение специальных аналитических таблиц и дальнейшую обработку содержащейся в них информации. При проведении динамического анализа исследуется изменение показателей во времени с помощью рядов динамики. При этом рассчитываются темпы роста (прироста) каждой статьи по отношению к ее базисному значению.

Для получения объективных выводов динамический анализ дополняется структурным. Вертикальный анализ — это одна из систем финансового анализа, базирующаяся на структурном разложении отдельных показателей финансовой отчетности предприятия. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих объединенных в отчетности финансовых показателей.

Тестирование бухгалтерских записей находит широкое применение в условиях автоматизированной обработки данных и основано на очевидном факте наличия взаимосвязи между данными бухгалтерского учета и отчетными показателями. Тестирование включает формирование выборки

хозяйственных операций, внесение данных в компьютерную систему или ручную их обработку по принятым в организации алгоритмам и сравнение полученных итоговых показателей с заранее определенными результатами.

Самоконтроль при составлении отчетов находит выражение в проведении арифметико-логического контроля и проверке взаимной увязки показателей. Арифметико-логический контроль состоит в проверке правильности выполненных расчетов, группировки и разности показателей, порядка оформления отчетных форм. При этом показатели, подлежащие отражению в бухгалтерской отчетности, сравниваются с другими документальными данными, определяется объективная возможность достижения отчетными показателями тех значений, в размере которых их планируется в отчетности отразить.

Проверка взаимной увязки показателей различных форм бухгалтерской отчетности основана на наличии в указанных формах экономически взаимосвязанных, а в некоторых случаях — идентичных показателей.

Подводя итог, следует заметить, что в настоящий момент российские организации имеют проблемы с обеспечением достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, несмотря на наличие методов, позволяющих увеличить степень достоверности отчетных данных[2][3].

Следует обратить внимание на совершенствование отечественного бухгалтерского учета. В первую очередь, необходимо устранить разногласия в содержании нормативных документов всех уровней и привести их в соответствие с федеральным законом «О бухгалтерском учете». Данные меры позволят исключить пути обхода закона для мошенников при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности. Также следует дополнить «Положения по бухгалтерскому учету» примерами, объясняющими применение данных положений на практике, что позволит устранить ошибки бухгалтера.

Реализация предложенных путей устранения проблем позволит сделать российскую бухгалтерскую (финансовую) отчетность более конкурентоспособной на мировой арене, а также заслужить доверие внутренних и внешних пользователей.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 01.05.2016) Фальсификация финансовых документов учета и отчетности финансовой организации, [Электронный ресурс] //СПС «КонсультантПлюс».
2. Азиева, З.И. Фальсификация бухгалтерской (финансовой) отчетности / З.И. Азиева, В.В. Вакуленко // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности Материалы II Международной студенческой научной конференции. – 2015. – С. 147-153.
3. Шоль, В.В. Особенности и проблемы при составлении, анализе консолидированной финансовой отчетности / В.В. Шоль, З.И. Азиева, С.А. Челохсаева // Политематический сетевой электронный научный журнал

Шершнев Е.Ю.
студент 4го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент

Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация: Данная тема является актуальной, так как международные отношения имеют многовековую историю, и по сей день имеют тенденцию к развитию. Тем самым, внешнеэкономическая деятельность всегда является актуальной темой для экономического исследования.

Ключевые слова: Внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

Прежде всего, стоит начать с того, что именно представляют собой внешнеэкономические связи. Она является результатом мирового разделения труда. В зависимости от функциональных признаков выделяются следующие основные формы внешних экономических связей. Первая и самая основная форма это внешняя торговля. Также выделяют научно-техническое сотрудничество, экономическое сотрудничество и кооперирование.

В наше время внешнеэкономическая деятельность является одним из самых важных факторов развития народного хозяйства любой страны. Нет ни одной сферы деятельности, которая не была бы вовлечена в сферу внешнеэкономической деятельности. Вот почему эта тема актуальна, ведь все большее число предприятий вовлекается во ВЭД и на их пути возникает множество проблем, связанных с регулированием данной деятельности государством. В нашей статье мы уделим основное внимание регулированию внешнеэкономической деятельности в России.

Долгие годы в России господствовала государственная монополия внешней торговли. Главной характерной чертой данной политики является то, что при ней выбор стран-партнеров определялся, прежде всего, политическими и идеологическими интересами. Когда Россия перешла к рыночной экономике, это означало признание во внешней торговле эквивалентности обмена. Теперь у других стран появилась необходимость учитывать конкурентные преимущества России, анализировать состояние внешнеэкономического комплекса и разрабатывать стратегию развития ВЭД [1].

В начале 1993 г. вышел ряд федеральных программ Правительства

Российской Федерации, которые предполагали следующие концепции. Во-первых, это рациональное использование сложившейся сырьевой специализации России в МРТ. Во-вторых, концепция предполагала повышение валютной эффективности сырьевого экспорта. В-третьих, расширение рынков сбыта и изменение их географии. Также внешнеэкономическая деятельность России предполагала развитие экспортного потенциала и улучшение структуры экспорта, и развитие инфраструктуры ВЭД.

Разберем основные цели регулирования ВЭД в Российской Федерации. Для начала регулирование позволяет использовать внешнеэкономические связи для ускорения создания в России развитой рыночной экономики. Также это означает содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов. Для российских предпринимателей это создает условия на мировые рынки посредством оказания государственного, организационного, финансового и информационного содействия.

Стоит отметить, что регулирование внешнеэкономической деятельности для России в данный период времени имеет очень важно. Регулирование обеспечивает защиту национальных внешнеэкономических интересов. Выбрав правильную политику регулирования внешнеэкономической деятельности, страна обеспечивает равное соотношение импорта и экспорта. В данный момент РФ руководствуется защитой интересов, прежде всего, отечественного производителя.

Далее обратим внимание на основные методы государственного регулирования ВЭД РФ. По своему характеру методы делятся на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные – все прочие методы [2]. Отдельные инструменты государственного регулирования ВЭД чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт. Тарифное регулирование – это форма государственного регулирования ВЭД, применяемая в целях регулирования импорта и экспорта, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на установление таможенной пошлины на товары, перемещаемые через таможенную границу РФ. Главной функцией тарифов это фискальное регулирование. Посредством изъятия тарифов, происходит пополнение бюджета. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты государственного регулирования ВЭД чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Страны СНГ – это важный рынок сбыта российских не сырьевых товаров и услуг. И в первую очередь машин и оборудования. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность является важной сферой деятельности для всей страны, которая позволяет стимулировать отечественного производителя, расширять рынки сбыта и пополнять бюджет посредством

тарифов и экспорта товара.

Таким образом, мы видим, что регулирование внешнеэкономической деятельности является важной составляющей экономики страны в целом, и правильно выбранный метод регулирования определяет направление экономики страны в целом.

Использованные источники:

1. Сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://works.doklad.ru/view/INNEKE0xBog.html>. – Загл. с экрана. (дата обращения – 25.03.2016).
2. Сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stud24.ru/reactions/regulirovanie-vneshnejekonomicheskoy-deyatelnosti-rf/313853-939330-page6.html>. – Загл. с экрана. (дата обращения – 25.03.2016).

Шершнев Е.Ю.

студент 4 курса, группы БЭс-123

Казарян М.Т.

научный руководитель, старший преподаватель

Кузбасский государственный технический университет

имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ЗАЛОГ ФИНАНСОВОГО ЗДОРОВЬЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики и свободной конкуренции, каждый день нужно быть уверенным в будущем своего предприятия. А это значит что его «финансовое здоровье» всегда должно быть стабильным, дабы минимизировать возможные риски потери прибыли и снижение эффективности деятельности. Таким образом, анализа финансового здоровья предприятия в наше время остается актуальной темой в любой сфере деятельности.

Ключевые слова: финансовое здоровье, конкуренция, риски.

Для начала сформулируем, в чем же заключается «финансовое здоровье» предприятия. В настоящее время это понятие несет в себе состояние предприятия, в общем, его платежеспособность, ликвидность, конечно же, устойчивость к рискам и вероятность банкротства. Проводят оценку финансового состояния по максимально возможным показателям, так как с точки зрения одной методики все может оказаться положительным, с другой стороны могут быть найдены какие-либо недочеты и проблемы.

Представим что предприятие это некий механизм по созданию денежных ресурсов, и как всякий механизм предприятие может стать менее результативным и этому явлению всегда есть причина. Для выявления причины уменьшение степени отдачи оптимальным решением является анализ состояния, благодаря которому, всегда можно определить источник проблемы.

Любой анализ основывается на определенных принципах. Принципы

диагностики предприятия и мониторинга, обязаны соответствовать стратегическим направлениям анализа бизнеса. Данная особенность не позволяет скатиться в разнообразные мелкие детали. В то же время в теории и практике финансового менеджмента сформированы инструменты анализа бизнеса. Из этого вытекает необходимость всегда основываться на инструментах и строить целостную диагностическую систему, которая предполагает проведение диагностики предприятие один раз в год. [1]

При рассмотрении всех возможных инструментов, стоит выбрать самый оптимально подходящий и соответствующий принятым в стратегическом управлении компании KPI и отвечающий пожеланиям руководителя.

В законодательно-нормативных документах по антикризисному управлению рассматриваются различные методы финансовой диагностики, построенные преимущественно на коэффициентном анализе и моделях оценки вероятности угрозы банкротства. Рассмотрим данные методы.

Первую группу коэффициентов можно охарактеризовать как критерии оценки неудовлетворительной структуры баланса предприятия. В данную группу входят такие показатели, как коэффициент текущей ликвидности, обеспеченности оборотных активов собственными средствами. В некоторых случаях применяется дополнительная оценка показателей восстановления платежеспособности предприятия и суммы платежей по обслуживанию задолженности государства перед данным предприятием. [2]

После проведения анализа структуры баланса на предприятии проводится детальный анализ документов бухгалтерской отчетности. Анализируется валюта баланса, структура пассивов, наряду с источниками собственных средств и структурой краткосрочной кредиторской задолженности, структура активов, в том числе в части основных средств и оборотных активов, финансовые результаты деятельности.

Третьей группой принято считать системы показателей по финансовому оздоровлению и банкротству. Данная система принята к исполнению территориальными органами Федеральной службы России от 23 января 2001 года. Основной целью анализа данной системы является получение объективной оценки платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности организаций.

Расчет данных финансовых показателей необходим для представления общей картины состояния вашего предприятия, но данная необходимость основывается не только на желание руководителя, но и на основе распоряжения ФСФО России «О мониторинге финансового состояния предприятий и учете их платежеспособности» от 20 декабря 2000 года.

Таким образом, мы видим, что в настоящее время усиливается роль финансового анализа, так как он помогает в принятии решений по введению реорганизационных или ликвидационных судебных процедур. Финансовое здоровье предприятия играет очень важную роль, как в судьбе самого

предприятия, так и в судьбе других иных организаций. Во избежание утечки прибыли, при заключении контракта многие организации проверяют платежеспособность потенциального партнёра. Тем самым, чтобы избежать не благоприятных последствий, стоит знать о возможных рисках заранее. Как говорится в пословице «предупрежден, значит вооружен».

Использованные источники:

1. Электронный ресурс: [<http://bishelp.ru/business/upravljajem-biznesom/po-kakim-kriteriyam-ocenivaetsya-finansovoe-zdorove-predpriyatiya>].
2. Электронный ресурс: [http://www.cfin.ru/finanalysis/finance_diagnositics.shtml].

Шикалова К.А.
студент магистрант 2 курса
УрФУ
Россия, г. Екатеринбург

ГЕНЕЗИС И ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИМИДЖА

Корни имиджа уходят глубоко в историю, не смотря на то, что сам термин пришел из XX века. Имидж как явление общественной жизни, появился еще в древние времена. Первые предпосылки формирования конкретного образа появились с момента образования родовых общин и племен. Члены общины стремились выделиться и занять определенное место в ней, с этой целью применялись жесты и внешние атрибуты. Люди, занимавшиеся определенным делом (земледельцы, ремесленники, охотники, животноводы), отличались друг от друга внешним видом и использовали специфичные орудия труда. Таким образом, появились группы, члены которых занимались определенным делом, имели определенный социальный статус, отличались от других наличием своих традиций, определенного образа жизни и одежды.

Представление об имидже создавалось и эволюционировало в течение многих веков. С незапамятных времен вожди и императоры, политики и философы стремились управлять людьми, создавая необходимый для этого образ, используя ораторское искусство. Так в эпоху процветания Вавилона, Древней Греции и Древнего Рима люди активно изучали методы влияния на общественное мнение. Например, Аристотель (384– 322 гг. до н.э.) древнегреческий философ и ученик Платона, считал, что убедить аудиторию можно тогда, когда добьешься ее благосклонности и симпатии [2]. В Древнем Риме политический деятель, оратор и философ Цицерон (106–43 гг. до н.э.) изучал психологию, а в особенности интересы публики. Он полагал, что задача оратора – эстетически тешить публику, влиять на волю и поведение людей [5].

Вместе античные философы (Сократ, Платон, Аристотель) построили согласованную теорию гармоничного развития личности, изучали взаимосвязь души и тела человека, его природную и социальную сторону и

занимались вопросами воспитания, которое делает человека лучше.

Анализируя труды эпохи античности, можно выделить несколько аспектов понимания имиджа в то время. Во-первых, стоит упомянуть о взаимосвязи души и тела. Античные философы задавали себе вопросы о том, управляет ли тело душой или все же душа управляет телом? По-другому можно было бы сказать, как соотносятся между собой внутренне содержание и внешний облик человека. Философы считали, что внутренние характеристики человека были продолжением и завершением внешнего облика человека. Стоит сказать, что в то время каждый гражданин полиса должен был быть подобающе одетым, иначе он мог подвергнуться всеобщему порицанию. В античности был развит культ тела, он пронизывал все виды искусства: скульптура, вазопись, керамика и даже ораторское искусство. Красота гармонично развитого тела ассоциировалась с гармонией духа, наличием положительных нравственных качеств. В Древнем Риме политический деятель, оратор и философ Цицерон замечал, что «красота тела привлекает наши взоры удачным соединением членов и услаждает тем, что все части согласуются между собой в некоей красоте»[2].

Во-вторых, не менее важным аспектом является теория чувственного восприятия, т.к. она впервые затрагивает вопросы о восприятии человека человеком, а так же вопросы о том, как формируется мнение, на основе воспринятых образов объекта. Так, Аристотель, считает, что человека влечет к чувственному восприятию, в не зависимости от того, есть ли в этом выгода. Он так же указывает, что главным является зрительное восприятие: «ибо видение мы предпочитаем всем другим восприятиям. И причина этого в том, что зрение более всех других чувств содействует познанию»[11]. Другой философ Цицерон рассуждает о процессе формирования мыслительных образов и их связи со зрительными образами. Он утверждает, что именно по внешнему облику человек судит о внутренних качествах другого человека.

Античные мыслители того времени сделали важные выводы для современной теории имиджа: в начале человек познает предмет из окружающего мира, в том числе и человека, зрительно, воспринимая его внешний облик и очертания, причем этот процесс в большинстве своем самопроизволен. И только потом, человек стремиться отыскать внутренний мир, познать суть, идею. Именно зрительное впечатление лежит в основе формирования мнения о предмете или человеке.

В период средневековья теория «имиджа» продолжила свое развитие. Особую роль здесь сыграл символизм и иерархичность. Так в то время активно использовали знаки и символы для религиозного описания реальности, а так же в качестве идентификации, самоидентификации и самопрезентации. Имеется в виду символы и знаки власти, социального статуса (фамильных гербах, дворянском костюме и т. п.), которые создавали образ «рыцаря», «купца», «дамы сердца», «шута», «ремесленника» и т.п. При этом данные образы были «подвижны», т.к. могли быть подвержены

сомнению на карнавалах, где бедняки могли примерить образ богача, используя подобную одежду, манеру поведения и т.д.

Эпоха возрождения вновь выдвинула идею о гармонически развитом физическом теле. Образ, человека эпохи возрождения основывается на идее божественного начала в нем, что подразумевает творческую работу по изменению мира и способность человека к самореализации в различных сферах деятельности. Следует отметить, что в данную эпоху стала распространяться письменная коммуникация: были открыты университеты и появилась технология книгопечатанья. Можно сказать, что в эпоху Возрождения появляется новый имидж – «образ-изображение» - создаваемый, по большей части, средствами искусства, и, следовательно, преимущественно функционирующий на эмоциональном и эстетическом уровнях коммуникации. Таким образом, представление об имидже создавалось и эволюционировало в течение многих веков по сегодняшний день.

Сам термин «имидж» впервые употребил Зигмунд Фрейд (30-е годы XX века), он издал журнал с названием «Имидж», как следствие понятие имиджа перестало характеризоваться только как психологическое, однако широко в оборот оно так и не вошло. Известность данный термин приобрел только в 60-е годы XX века, этому способствовал американский экономист К. Болдуинг. Он ввел в деловой оборот термин «имидж», обосновав его экономическую целесообразность. Он же предлагал учредить новое направление, исследующее имидж – имиджеведение. В эти же годы (1961г) в Лондоне вышла первая книга по данной тематике американского автора Дэниэла Бурстина под названием «Имидж».

В России в 70-80-х годах этот термин имел негативный характер, т.к. рассматривался как средство манипулирования массовым сознанием и рассматривался в основном в политической сфере. О. Феофанов в своей книге «США: реклама и общество» вышедшей в свет в 1974 году, рассматривал имидж как средство психологического воздействия рекламодателя на потребителя. Конечно, все это не способствовало активному изучению данного феномена, однако и не привело к его полному игнорированию. Позже в 90-х годах в России в свет вышли первые работы по имиджологии, в которых рассматривались теория и практика формирования имиджа (Е. В. Гришунина, П. С. Гуревич, Ф. А. Кузин, Е. И. Манякина, Р. Ф. Ромашкина, В. Д. Попов, Б. Г. Ушиков, В. М. Шепель, И. А. Федоров и др.).

Обратимся к самому термину «имидж». В специализированной литературе существуют несколько версий касаясь этимологического происхождения данного слова. По одной из них, имидж происходит от латинского слова «*imago*» - образ, которое связано с другой лексемой – «*imitari*», т.е. имитировать [14]. Другая версия утверждает, что термин "имидж" имеет англоязычные корни и происходит от англ. «*image*» - образ, изображение, отражение [15].

Получается, что слово «образ» присутствует и в той и в другой версии

происхождения «имиджа», поэтому рассмотрим подробнее его толкование. В толковом словаре С.И. Ожегова слово «образ» имеет несколько значений: 1) Результат и идеальная форма отражения предметов и явлений материального мира в сознании человека. 2) Вид, облик 3). Живое, наглядное представление о ком-либо, чем-либо. 4) Обобщенное художественное отражение действительности, облеченное в форму конкретного индивидуального явления. 5) Тип, характер. 6) Порядок, направление чего-нибудь, способ [3]. В подходах так же присутствует слово «имитировать» по толковому словарю С.И. Ожегова оно означает: воспроизводить с возможной точностью, подражать кому-чему-нибудь[7]. Следует отметить, что в маркетинговой литературе не встречается определение образа как такового.

Таким образом, исходя из рассмотренных значений, имидж можно понимать как:

1. Внешний облик чего-либо;
2. Результат отражения внешней среды в сознании человека;
3. Мнение, суждение, оценка, сложившаяся о ком-либо, чем-либо.

Следует отметить, что многозначность одного и того же термина в иностранных языках в сочетании различными толкованиями его перевода на русский язык, привели к образованию разнообразных подходов в толковании имиджа. Автор обобщил и выделил, на основании тех или иных характеристик, несколько подходов в толковании и определении понятия «имиджа» (см. Таблица 1)

Таблица 1 - Подходы к толкованию понятия «имидж»

Название подхода и авторы	Дефиниция	Компонент
<i>Психологический</i> (Семенов А.К., Маслова Е.Л., Панасюк А.Ю., Петрова Е.А., Поплавский М.М., Ковальчук А.С., Ульяновский А.В., Зверинцев В.Г.).	Имидж - сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо[4]	Образ, стереотип
<i>Социально-психологический</i> (Бобби Джи, Алешина И.В., Радченко И.А., Федоркина А.П., Ромашкина Р.Ф., Нефедова И, Власова Е., Наумова С.А. Шарков Ф.И., Е.Б. Перелыгина Станиславский К.С.)	Имидж – это символический образ субъекта, создаваемый в процессе субъект - субъектного взаимодействия [8].	Социально-психологическое явление
<i>Маркетинговый</i> (Ф. Котлер, Багиев Г.Л., Васильев Г.А., Поляков В.А., Фрэнк Джефкинс, Дэниэл Ядин),	Имидж – это совокупность представлений, идей и впечатлений человека о том или ином объекте, в значительной степени определяющих установки потребителя и его действия по отношению к объекту [6].	Впечатление, определяющее отношение
<i>Бинарный</i>	Имидж - непосредственное или	«Искусственный»,

(Словарь современных иностранных слов, Апраксина М.В., Радченко И.А., Альтшуллер А.А., Блюм М.А., Молотткова Н.В.)	преднамеренное создание визуально-аудиального впечатления о личности или социальной структуре [9].	целенаправленно созданный или «естественный» стихийно созданный
<i>Символьно-информационный</i> (Панфилова А.П.)	Имидж - это набор определённых качеств и характеристик, которые люди обычно ассоциируют с индивидуальностью, постольку информативность имиджа заключается в том, что он сообщает о некоторой совокупности признаков, которые присущи конкретному человеку [13].	Знаки, символы, передача информации
<i>Информационный</i> (Маркин В.М., Почепцов Г.Г.)	Основное здесь – возможность передать (через определенные имидж-сигналы) информацию о себе, о своих истинных (личностных и профессиональных) устоях, идеалах, планах, деяниях. [12]	Передача информации
<i>Внешний</i> (Полли Берд, Ягер Д.)	Имидж – это полная картинка вас, которую вы представляете другим. Она включает то, как вы выглядите, говорите, одеваетесь, действуете; ваши умения, вашу осанку, позу и язык тела; ваши аксессуары, ваше окружение и компанию, которую вы поддерживаете [3]	Все характеристики доступные восприятию
<i>Иллюзорный</i> (Феофанов О.А., Гюстав Лебон, Андреевна Г.М.)	Имидж – это специфический “образ” воспринимаемого предмета, когда ракурс восприятия умышленно смещен и акцентируются лишь определенные стороны объекта. Поэтому достигается иллюзорное отображение объекта или явления [1].	Иллюзия
<i>Управленческий</i> (Словарь современных иностранных слов, Андреас Вайнцирл, Наталья Каплун, Зазыкин В.Г., Блюм М.А., Молотткова Н.В.)	Имидж - это манипулятивный, привлекательный, легко трактуемый психический образ, воздействующий на эмоциональную сферу человека (иногда на его подсознание), а через них - на объяснительные механизмы сознания и поведения, на выбор,	Эмоционально психологическое воздействие, манипуляция

Таким образом, можно утверждать, что дефиниция «имидж» еще не «устоялась» и понимается исследователями по-разному. Видно, что понятие «имиджа» содержит в себе аспекты, представленные различными отраслями научного знания, такими как психология, социология, маркетинг, семиотика и др. В дальнейшем уточнение данного термина возможно при установлении конкретного объекта исследования.

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: МГУ, 1980. 415 с.
2. Аристотель. Поэтика // Аристотель. Соч.: В 4 т. М., 1984.
3. Берд П. Продай себя! Тактика совершенствования Вашего имиджа / П. Берд; пер. с англ. Т. А. Сиваковой. - 2-е изд. - Минск: Амалфея, 2004. – 208
4. Головин С.Ю., Словарь практического психолога Текст. / сост. С.Ю. Головин. – Минск.: Харвест, 1998. – 800 с.
5. Кондрашов А.П., Великие мысли великих людей. Антология афоризма: В 3 т / Сост. А.П. Кондрашов. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1998. Т. 1. 512 с.
6. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент кспресс-курс. — 3-е издание. — СПб.: Питер, 2012. — 810 с. 262стр.
7. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.. Толковый словарь Ожегова. 1949-1992.
8. Перелыгина Е. Б. Психология имиджа: Учебное пособие. Раздел I. Параграф №1: Понятие имиджа (с сокращениями). М.: Аспект Пресс, 2002. Стр. 11-23. с.
9. Апраксина М. В. Имидж воспитателя дошкольного учреждения как педагогическая проблема. М., 2000.
10. Зазыкин В.Г., Имидж организации: структура и психологические факторы эффективности По материалам семинара: «Практические аспекты связей с общественностью» Автор: В.Г.Зазыкин
11. История эстетики. Памятники мировой эстетической мысли: В5-ти т. – М.: Изд. АХ СССР, 1962. Т.1.-С.200
12. Маркин В. М. "Я" как личностная характеристика государственного служащего // Имидж госслужбы. М., 1996. С. 122.
13. Панфилова Альвина Павловна, Развитие позитивного имиджа магистра в контексте обучения самопрезентации, Журнал Человек и образование Выпуск № 4 / 2010
14. <https://sites.google.com/site/kollektivnyjslovar/home/i/imidz> (дата обращения 01.06.16)
15. Википедия – сводная энциклопедия [Электронный ресурс] // <http://ru.wikipedia.org>

*Шишло С.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и маркетинга»
Колмагорова А.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Белорусский Государственный Технологический Университет
Лашукевич Д.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Беларусь, г. Минск*

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ

В статье рассматриваются методы стимулирования клиентов. Положительные и отрицательные стороны методов стимулирования.

Ключевые слова: стимулирование, продажи, клиент, реклама, скидки.

Предприятие, крупная компания или частный бизнес, все они производят определенную группу товаров или услуг, которые нуждаются в реализации. Для того чтобы развивать и наращивать размеры производимой продукции любому бизнес – проекту необходимо, чтобы произведенный товар раскупали. В свою очередь, чтобы готовый товар не залеживался, необходимо привлекать покупателей, для этого разработаны достаточно эффективные методы стимулирования клиентов [1].

Существует несколько способов, которые применяются и помогают наращивать приток новых клиентов и удерживать уже имеющихся покупателей.

Сегодня конкуренция на пространстве бизнеса, каким бы он не был, является основным движущим механизмом развития. Покупатели находятся в состоянии постоянного выбора, им каждый день предлагают разнообразные товары либо услуги в нескольких вариантах исполнения. Выдержать напор помогают грамотно выстроенные рекламные ходы по привлечению людей.

Методы стимулирования. Продажи товара, распространение услуг среди клиентов сопровождается рекламой. Именно она дает более чем половину новых потребителей, которые приходят, чтобы лично увидеть произведенную вещь.

Стимулирование может происходить различными способами. Один из самых часто используемых – активная реклама, имеющая в своей основе яркий слоган или некую интересную для многих людей информацию.

Кроме того, стимулированию помогает личное общение людей, в процессе которого один человек сообщает другому информацию о качестве продукции или услуги, которую он получил, купив товар определенной компании.

Немалую роль в процессе стимулирования клиентов играет способ, который используется также не менее часто – это акции, скидки и бонусы,

которые может получить клиент, в случае если приобретет именно этот и никакой другой товар [2].

Стимулирование клиентов, побуждающее покупать, имеет, как положительные черты, так и отрицательные стороны.

К положительным сторонам можно отнести личный контакт с покупателем, выбирающим товар по специальной акции. Естественно, покупатель желает выяснить причины снижения стоимости, поэтому вступает в диалог, в процессе которого узнает нужную для себя информацию. Однако и предприниматель может получить ценные для себя сведения, например, чего хочет клиент или что необходимо добавить или наоборот убрать из продукции, чтобы человек приобрел ее.

Стимулирование клиентов при помощи акций, скидок, купонов, накопительной системы, позволяет в значительной степени поднять объемы продаж, следовательно, увеличить и производство, что в свою очередь положительно скажется на доходах, которые получит бизнес.

Важно знать, что методы стимулирования клиентов могут повлечь за собой и отрицательные моменты:

- достигнутый результат рассчитан на достаточно непродолжительное время, по истечению которого необходимо все начинать сначала;
- неправильно выбранный метод стимуляции клиента может нанести ощутимый урон имиджу предприятия, исправить который не всегда возможно;
- допущенные в процессе подготовки к стимулирующим мероприятиям ошибки в ценовом сегменте могут нанести урон производству, то есть затраты могут оказаться выше ожидаемой прибыли.

Учитывать все положительные и отрицательные стороны необходимо в обязательном порядке. Если допустить малейший просчет в своих действиях относительно стимуляции клиентов, можно свести к минимуму интерес к продукции, что обязательно отрицательно скажется и на всем бизнесе, а это не выгодно в первую очередь для самого бизнесмена.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стимулирование сбыта – единовременные побудительные меры, призванные инициировать покупки потребителей. В современных условиях важным является установление крепких долговременных отношений со своими клиентами, позволяющих заметно укрепить позиции организации на рынке и повысить её долю рынка. Для этого можно использовать разнообразные стимулирующие методы, например, акции, скидки, бонусы, активная реклама, разнообразные подарки, сувениры и многое другое.

Использованные источники:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 2008. – 1199с.
2. Даскалу С. Эффективные инструменты 4Р. Маркетинговые коммуникации // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2009. – с. 458 – 465.

**Шишло С.В., к.э.н.
доцент**

кафедра «Экономической теории и маркетинга»

**Колмагорова А.А.
студент 4 курса**

факультет «Инженерно-экономический»

Белорусский Государственный Технологический Университет

**Лашукевич Д.А.
студент 4 курса**

факультет «Инженерно-экономический»

Беларусь, г. Минск

СИСТЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТОМ

В статье рассматриваются взаимоотношения с клиентами. Стадии прохождения этих отношений. Даны советы по улучшению отношений с клиентами.

Ключевые слова: клиент, взаимоотношение с клиентом, система.

Взаимоотношения с клиентом – это совокупность взаимодействий между продавцом и клиентом на протяжении некоторого периода времени. Хорошие взаимоотношения с клиентом – это та ценность, которую нельзя просто взять и купить за деньги. Взаимоотношения не появляются из одной встречи или звонка. Они строятся на частых коммуникациях с клиентом.

С момента появления взаимоотношения постоянно изменяются. Фрэнсис Батл в своей книге "CRM Concepts and technologies" выделяет 5 стадий, через которые могут проходить взаимоотношения с клиентом:

- Осведомленность (awareness). Происходит тогда, когда клиент понимает, какую услугу или товар предоставляет продавец. Активируется с помощью привлечения внимания рекламой.
- Изучение (exploration). Клиент тестирует качество продукта и возможности продавца. Если он недоволен, взаимоотношения на этом заканчиваются. Эту стадию можно сравнить с демо-версией продукта или триальным периодом сервиса.
- Расширение (expansion). Стадия, в процессе которой растет количество взаимодействий между сторонами и взаимозависимость.
- Обязательство (commitment). Возникает из доверия, разделяемых ценностей и уверенности в противоположной стороне. Сопровождается автоматизацией процессов, происходящих между сторонами.
- Расторжение (dissolution). Далеко не все взаимоотношения доходят до стадии принятия обязательств, большинство сразу переходят к последней стадии. Расторжение может быть как односторонним, так и двусторонним.

Завершение взаимоотношений может происходить по разным

причинам: клиент изменил требования к продукту, появился превосходящий аналог, клиент оказался неудовлетворенным услугой.

В любом случае построение взаимоотношений с клиентами принесет гораздо больше, чем вы потеряете при их окончании. Намного дешевле и эффективнее "использовать" клиентов для рекламы своей продукции, чем рекламировать самому.

Вот несколько советов для построения успешных взаимоотношений с клиентами:

- Постоянно изучайте ваших клиентов. Это фундамент, на котором зиждется все остальное. Зная своих клиентов, вы можете принимать соответствующие той или иной ситуации решения. Хорошим началом здесь могут послужить «десять заповедей», которым предприниматель обязан следовать в интересах. Как разные клиенты их понимают? Насколько важна, по их мнению, каждая из них? Соберите и проанализируйте всевозможную информацию о своих клиентах, чтобы их узнать лучше. Информация должна быть доступна компетентным сотрудникам, поэтому поместите ее в профили клиентов.

- Практикуйте индивидуальный подход. Это общеизвестная аксиома. Сила ее заключается в возможности оптимизации ценности взаимоотношений с каждым клиентом на основе индивидуального подхода.

- Предвидьте нужды клиента. Укрепление взаимоотношений с клиентом во многом положительно сказывается на продажах. Хорошее знание клиентуры предоставляет вам возможность сделать нужное предложение нужному человеку в нужное время. Анализ профилей клиентов, особенно с применением мощного программного инструментария, снабдит вас исчерпывающей информацией о том, кто, что и когда у вас покупает.

- Взаимодействуйте с клиентами. Нельзя достигнуть желаемых взаимоотношений с людьми без взаимодействия с ними. Владение информацией о ваших клиентах — это только первая ступень. Используйте эту информацию для углубления отношений с клиентами, когда бы вы с ними ни общались. Здесь не важно, какую технологию вы применяете для общения, поскольку ваши клиенты — люди, а людям нравится, когда их узнают, слушают и понимают. Важную роль в управлении взаимоотношениями с клиентами играет тот факт, даете ли вы им понять, что заинтересованы в них.

- Сконцентрируйтесь на результате. В отличие от многих инициатив в сфере бизнес-управления укрепление взаимоотношений с клиентами не сводится к экономии, хотя и влияет на нее. Здесь упор делается скорее на увеличении дохода от текущей клиентуры и стремлении сохранить наибольшее число ценных клиентов. Новый взгляд на взаимоотношения с клиентами может потребовать серьезной перестройки бизнес-процессов в масштабах всего предприятия, что неизбежно приведет к издержкам, которые тем не менее можно оптимизировать. Время телефонного разговора с клиентом, например, можно продлить, если операторы стремятся

максимально эффективно использовать любую открывающуюся в процессе общения с ним возможность для продажи. Это всегда окупится сторицей.

- Повышайте ценность ваших услуг. Лейтмотивом выстраивания взаимоотношений с клиентами является повышение значимости для них вашего бизнеса. Тон здесь задает контакт-центр.

- Унифицируйте ваши отношения с клиентами. Один из способов принести пользу вашим покупателям заключается в упрощении процедуры их общения с вашей фирмой. Получите точное представление о каждом своем клиенте, сконцентрировав в нем всю релевантную информацию.

- Культивируйте взаимодействие и совместное использование информации в масштабах всего предприятия. Для выстраивания взаимоотношений с клиентами недостаточно одного контакт-центра – во взаимодействии с ними должны участвовать все подразделения.

- Выработайте систему бизнес-правил для принятия решений. Бизнес-правила позволяют автоматизировать деловые процессы, описывая действия, предпринимаемые в конкретных ситуациях. Это значительно облегчает взаимодействие с клиентами.

- Вооружите персонал знаниями и опытом. Первое, что нужно сделать в отношении технологической поддержки взаимодействия с клиентами, это установить мощные настольные приложения. Подобно тому как на приборную доску кабины самолета выводится вся информация, необходимая пилоту для выполнения полета в любых условиях, настольное приложение должно выводить на экран все, что известно предприятию о данном клиенте.

- Не теряйте нужных клиентов. Одна из прописных истин бизнеса гласит следующее: дешевле сохранить клиента, чем найти нового, но этот постулат можно развить дальше. Компании извлекут немалую выгоду, если постараются сохранить наиболее ценных своих клиентов, не обязательно всех подряд.

- Помните, что развитие взаимоотношений с клиентами является критичным для успешного ведения бизнеса. Недостаточно применять только нужные инструментальный, технологии и ПО. То, как вы ведете дело, является отражением ваших взаимоотношений с клиентами.

- Всегда говорите клиентам, что происходит. Даже если у вас плохие новости или вы сами не знаете, что происходит. Не стоит оставлять клиентов в неведении.

- Старайтесь как можно чаще общаться с клиентами. Используйте любые средства: рассылки, встречи, звонки, семинары.

- Поощряйте лояльных к вам клиентов. Легче сохранить существующего пользователя, чем найти нового.

- Попробуйте удивить клиентов, дать им того, чего они не ждут. Клиенту будет приятно даже самая маленькая, но сделанная лично для него

мелочь.

Построив крепкие и надежные взаимоотношения с клиентами, вы получаете множество преимуществ: увеличение продаж, снижение затрат на маркетинг, узнаваемый бренд, статус надежного и клиентоориентированного бизнеса.

Использованные источники:

1. Дон Пепперс, Марта Роджерс – Управление взаимоотношениями с клиентами – Москва: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2006 – 35 с.
2. www.sails-crm.com

Шишло С.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономической теории и маркетинга»

Колмагорова А.А.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Белорусский Государственный Технологический Университет

Лашукевич Д.А.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Беларусь, г. Минск

ОСОБЕННОСТИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ СО СКЛАДА

В статье рассматривается что такое оптовая торговля. Возможность продажи товаров со склада. Виды оптовиков.

Ключевые слова: опт, продажи, оптовик, склад.

Оптовая торговля – это вид торговли, осуществляемой в целях последующего использования товаров в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним потреблением и иным подобным использованием. Данный вид торговли занимает промежуточное положение между промышленностью и розничной торговлей, активно воздействует на производство и реализацию товаров. При этом она охватывает всю совокупность товарных ресурсов, являющихся как средствами производства, так и предметами потребления. При оптовой торговле продукт закупается крупными партиями. [1].

По видам оптовики делятся на:

— оптовиков-купцов — независимые коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело. В разных сферах деятельности оптовиков-купцов называют по-разному: оптовые организации, дистрибьюторы, снабженческие дома. Оптовики-купцы бывают двух видов: с полным циклом обслуживания и с ограниченным циклом обслуживания;

— оптовиков-коммивояжеров, которые не только продают, но и сами доставляют продукт покупателям. Они занимаются ограниченным

ассортиментом продуктов и продают их за наличный расчет, объезжая магазины, универсамы, рестораны, гостиницы, заводские кафе;

— оптовиков-организаторов — они работают в отраслях, для которых характерна бестарная перевозка грузов, таких как тяжелое оборудование, лесоматериалы, уголь. Такой оптовик не держит товарных запасов и не занимается продуктом непосредственно. Получив заказ, он находит производителя, который отгружает продукт непосредственно покупателю на определенных условиях поставки и определенное время. С момента принятия заказа до момента завершения поставки оптовик-организатор принимает на себя право собственности на продукт и весь связанный с этим риск;

— оптовиков-консигнантов, которые обслуживают бакалейно-гастрономические магазины и розничных торговцев лекарствами, предлагая в основном товары непищевого ассортимента. Владельцы этих розничных предприятий не хотят заказывать и поддерживать запасы сотен непищевых продуктов. Оптовик-консигнант высылает в магазин автофургон, его представитель организует в торговом зале выкладку товаров — косметики, лекарств, книг, игрушек. Оптовик-консигнант сам назначает цену на товары, следит за их качеством, устраивает внутримагазинные экспозиции и ведет учет товарно-материальных запасов. Оптовики-консигнанты торгуют на условиях консигнации, т.е. сохраняют за собой право собственности на продукт, а счета различным торговцам выставляют только за то, что купили потребители;

— оптовиков-посылторговцев, которые занимаются рассылкой каталогов на косметику, ювелирные предметы торговли, пищевые деликатесы и другие мелкие товары клиентам из сферы торговли в розницу и различным учреждениям. Основными заказчиками оптовика-посылторговца являются коммерческие заведения, расположенные в близлежащих районах. Выполненные заказы высылаются клиентам по почте, доставляются автомобильным или другим видом транспорта;

— оптовиков-комиссионеров — агентов, вступающих в физическое владение товарами и самостоятельно заключающих сделку на их коммерцию. Они не работают на основе долговременных соглашений. К их услугам чаще всего прибегают компании, которые не хотят заниматься торговой деятельностью;

— оптовиков-скупщиков сельхозпродуктов, которые скупают продукцию у фермеров, собирают ее в крупные партии и отгружают предприятиям пищевой промышленности, хлебозаводам, пекарням и покупателям от имени госучреждений [2].

При складской форме партия товара от производителя поступает на склад оптовой компании, а затем распределяется по разным сбытовым каналам до розничной торговли. Не смотря на возросшие логистические издержки, в этом случае лучше удовлетворяются потребности торговли в предпродажной подготовке.

Улучшается также ритмичность снабжения магазинов, в том числе малыми партиями, что является удобным для них. Открывается возможность формирования требуемого для каждого магазина товарного ассортимента.

Наиболее распространенными видами оптовой торговли со склада является: личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Оптовая торговля с личным отбором целесообразна, когда розничное предприятие хочет быстро сделать закупку (заканчиваются складские запасы), рассчитывает на месте сформировать ассортимент, выбрать товары-новинки, получить скидки за самовывоз. Личный отбор часто используется при закупке тканей, швейных и трикотажных изделий, марочных вин, меховых товаров и т.д. Для демонстрации некоторых товаров, товаров-новинок, оптовое предприятие оборудует демонстрационный или выставочный зал. При личном отборе маркетологи оптовой компании могут провести опрос посетителей, протестировать товары, учесть замечания как со стороны розничного предприятия, так и покупателей. Для перемещения отобранного товара используются средства малой механизации: грузовые тележки, транспортеры рольганги, штабеллеры и т.д.

Оптовая торговля по письменной заявке или по телефону производится на основании предварительно подписанного договора между покупателем и продавцом. Там же оговариваются условия оплаты каждого заказа. Доставка товара в магазин может быть осуществлена транспортом оптовика или магазина.

Оптовая торговля с помощью активных (выходящих) звонков из офиса или отдела сбыта. Для этого организовывается диспетчерская, где работают специально обученные продавцы. Полученную информацию о потенциальных покупателях диспетчеры-продавцы передают менеджерам по сбыту. Диспетчерская служба также может принимать заказы от старых покупателей, выполнять маркетинговые телефонные опросы, вести статистику сбыта.

Оптовая торговля на выставках и ярмарках позволяет заключать договоры на поставку во время посещения выставки представителями покупателя или провести предварительные переговоры. На выставке должны обязательно присутствовать полномочные представители службы сбыта, отвечающие за эффективность работы на ней [3].

В последнее время получают распространение мелкооптовые магазины-склады типа «кэш энд керри» что в переводе означает «плати и увози». Этот тип магазинов ориентирован на обеспечение мелких потребителей: владельцев ларьков, павильонов, торговых лотков. Такого типа магазины-склады действуют по принципу самообслуживания. Они отличаются высокой товарооборачиваемостью с минимальными эксплуатационными затратами,

так как не имеют традиционных комплектовочных и экспедиционных помещений и дорогостоящего подъемно-транспортного и погрузочно-разгрузочного оборудования, присущих крупным складам. Сокращается также объем учетно-расчетных операций в связи с отсутствием безналичного отпуска и взаим. Невысокий уровень затрат позволяет устанавливать более низкие цены. Закупки для магазинов-складов ведутся напрямую с промышленных предприятий.

Использованные источники:

1. Гаджинский, А. М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика : учебно-практическое пособие / А. М. Гаджинский. – М. : ТК Велби, 2005. – 176 с.
2. Демичев, Г. М. Складское и тарное хозяйство : учеб. для ВУЗов. – 3-е изд., перераб. и доп. / Г. М. Демичев. – М. : Высш. шк., 1990. – 191 с.
3. Байбардина, Т. Н. Снабженческо-сбытовая деятельность : учеб. пособ. / Т. Н. Байбардина, И. А. Байбардин, И. И. Грищенко. – Мн. : ЗАО "Техноперспектива", 2004. – 319 с.

Шкиль Д.Э.

студент-магистр 1-го курса

**«Национальный Исследовательский Нижегородский
Государственный Университет им. Н.И. Лобачевского»
факультет «Институт экономики и предпринимательства»
Россия, г. Нижний Новгород**

ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ У ВЗРОСЛЫХ

Аннотация. В статье рассмотрена актуальность непрерывного обучения взрослых. В современном мире это обусловлено тем, что знания, а также мотивация к их постоянному обновлению, становятся общечеловеческой ценностью, важным фактором социального развития, средством повышения конкурентоспособности и эффективного рынка труда. Вместе с тем в настоящее время образование взрослых в России сталкивается с рядом проблем, которые замедляют процесс его развития, что существенно влияет как на социальный, так и экономический рост уровня жизни в нашей стране, уровня образованности и квалифицированности кадров.

Ключевые слова: взрослый, андрогогика, модель Колба, формы и виды процессов обучения, пирамида обучения, типы обучающихся, факторы эффективности обучения.

Abstract.

The article discusses the relevance of continuing adult education. Nowadays it is relevant, because the knowledge and motivation to their regular updating, are becoming universal values, an important factor in social development, means of enhancing competitiveness and efficient labor market. However, at the present time

adult education in Russia is facing a number of problems that slow down the process of its development, which significantly affects both the social and economic growth of living standards in our country, the level of education and qualification of personnel.

Keywords: adult, androgogics, Kolb's model, forms and types of learning processes, training pyramid, types of learners, learning efficiency factors.

Взрósлый - это социальная роль в обществе, определяющая набор прав и обязанностей, принятых в этом обществе. Более того, это человек, в большей степени осознанный и способный брать на себя ответственность за всё то, что происходит в его жизни без оговорок. Обладающий навыками: слушать и слышать, смотреть и видеть, говорить и доносить свою мысль до окружающих, признавать и принимать, извиняться, а также собирать информацию, анализировать, принимать решение и нести ответственность за это решение и результа. В нашем обществе мы называем взрослым человека, достигшего физиологической, психологической и социальной зрелости, обладающего определенным жизненным опытом, сформировавшимся и постоянно растущим уровнем самосознания, который выполняет роли, традиционно закрепленные обществом за взрослыми людьми, и принимает на себя полную ответственность за свою жизнь и поведение.[1]

Понятие образование взрослых охватывает собой весь комплекс непрерывных процессов обучения - как формального, так и весь спектр его неофициальных форм и видов. Под профессиональным обучением подразумеваются любые систематические действия, которые предпринимаются людьми, закончившими начальный цикл непрерывного образования, с целью изменения своих знаний, навыков, оценок и развития отношений с окружающими, для того, чтобы адекватно выполнять профессиональные задачи. Процесс образования должен продолжаться на протяжении всей жизни человека, в таком случае человек не отстанет от технологических и социальных изменений, сможет подготовить себя к изменениям в жизни, полностью реализовать потенциал.

Отличия взрослых учащихся от учащихся-детей постепенно осознавались наукой. В педагогике появился даже особый раздел дидактики, получивший название андрагогика. **Основное положение андрагогики**, в отличие от традиционной педагогики, заключается в том, что ведущую роль в процессе обучения играет не обучающий, а обучаемый. Функцией обучающего в этом случае является оказание помощи обучающемуся в выявлении, систематизации, формализации личного опыта последнего, корректировке и пополнении его знаний. В этом случае происходит смена приоритетности методов обучения. Вместо лекционных, андрагогика предусматривает преимущественно практические занятия, зачастую экспериментального характера, дискуссии, деловые игры, кейсы, решение

конкретных производственных задач и проблем. Кроме того, меняется подход к получению теоретических знаний. На первое место выходят дисциплины, содержащие интегрированный материал по нескольким смежным областям знаний, например управление проектами.

Проведенные в США в 1980-х годах исследования (National Training Laboratories in Bethel, Maine) позволили обобщить данные относительно эффективности различных методов обучения взрослых. Эти результаты представлены на схеме «Пирамида обучения»:[3]

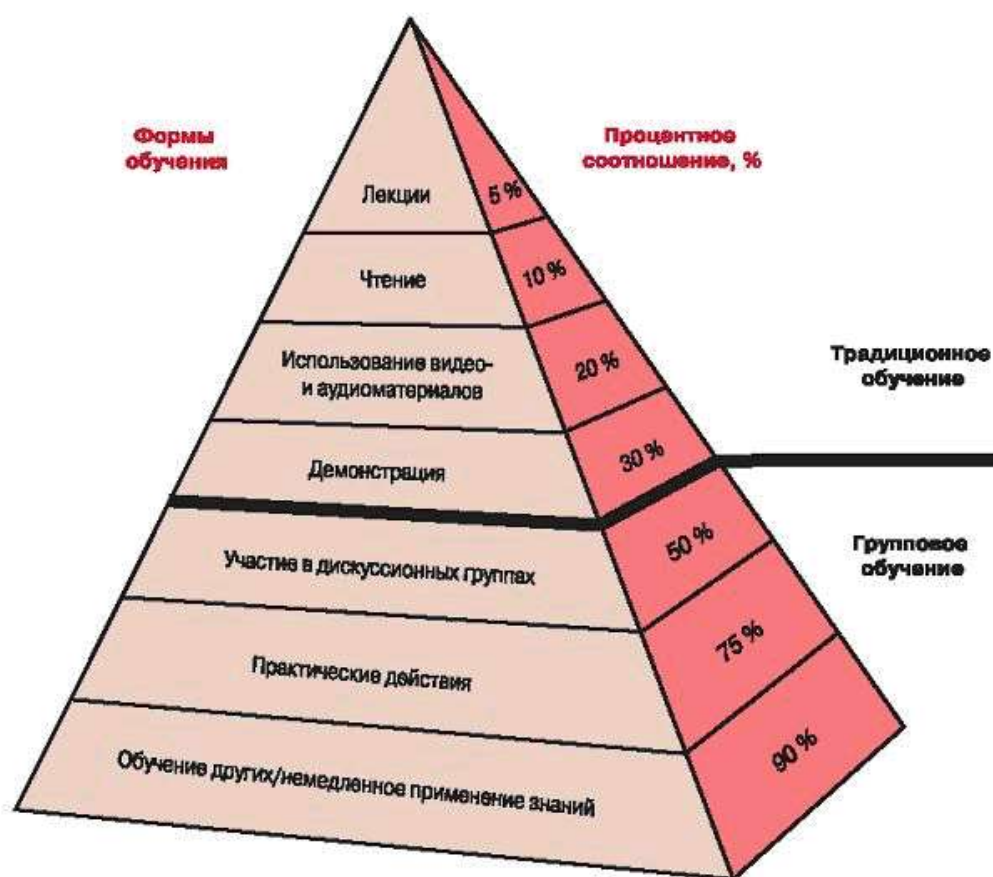


Рис. 1. Пирамида обучения

Обратите внимание на нижние три пункта, они явно относятся к активным методам обучения, то есть вовлеченность обучаемых в формировании у себя знаний, умений, навыков. Необходимо выделить все критерии по которым активные методы обучения отличны от академических:

1. **Научение – изучение.** Формирование знаний-умений, вместо традиционной передачи знаний.
2. **Общее – частное.** Академический подход создаёт фундаментальное образование позволяющее в попытке дать возможность неофиту упорядочить весь свой настоящий и будущий жизненный опыт (это рационально с точки зрения базового образования). Профессиональное же

обучение должно давать возможность в короткие сроки научить обучаемого решать типовые (но, тем не менее разнообразные задачи) актуальные здесь и сейчас для этого человека.

3. **Процесс - результат.** В академическом подходе главным считается содержание, то есть, все силы обучающих брошены на увеличение объёма и структурированность материала – априори считается что обучаемый, в результате получит в голове этот материал в неизменном виде. Активные формы обучения огромное значение придают помощи обучаемому в создании знаний – умений – и обозначают эту помощь как главную проблему обучения.

4. **Истинность – рациональность.** Профессиональное обучение помогает находить рациональные решения. Тогда и роль преподавателя помощник в поиске решений, а в другом гурзу – знающий правильные ответы.

5. **Внешний контроль - самоконтроль.** В активной форме обучения сам обучаемый принимает решение о достаточности своего уровня.

6. **Актуальность – резервность.** Академическое обучение – обучение «впрок», на будущее, на всякий случай. Бизнес-образование только то, что нужно сейчас, и здесь.

Современная наука выделяет следующие основные принципы андрагогики:[2]

1. Принцип приоритетности самостоятельного обучения.
2. Принцип совместной деятельности обучающегося
3. Принцип использования имеющегося положительного жизненного опыта.
4. Принцип корректировки устаревшего опыта и личностных установок, препятствующих освоению новых знаний.
5. Принцип индивидуального подхода к обучению.
6. Принцип элективности обучения.
7. Принцип рефлексивности.
8. Принцип востребованности результатов обучения практической деятельностью обучающегося.
9. Принцип системности обучения.
10. Принцип актуализации результатов обучения.
11. Принцип развития обучающегося.

Для максимально эффективного достижения целей андрагогики необходимо деление взрослых по различным возрастным категориям. Социальная наука выделяет три возрастных категории: до 25 лет, от 25 до 45 лет, свыше 45 лет.

Первая категория делится на две группы — имеющие и не имеющие профессионального образования. Соответственно первым необходимо дать это образование с тем, чтобы они включились в профессиональную деятельность, организовав производственные учебные классы. Вторым

следует создать условия для повышения профессионального уровня.

Вторая категория имеет профессиональное образование и опыт работы, для нее актуально профессиональное развитие, реализация потенциала.

Третья категория взрослых, несмотря на то что она достигла определенного социального и профессионального статуса, также требует постоянного, адаптивного по характеру обучения, но это обучение во многих случаях невозможно без взаимодействия с первой и второй категорией, в ходе которого осуществляется взаимообучение.

Из всех теорий, описывающий процесс результативного обучения, наиболее успешной является модель Колба. Согласно модели Колба люди предпочитают обучаются с помощью одного четырех способов:

1. опыт
2. рефлексия
3. концептуализации
4. экспериментирование

Несмотря на то, что каждый обучаемый отдаёт предпочтение одному из четырех названных способов, он не может обучаться, минуя остальные три. Прохождение этих трех способов обучения как этапов, собственно и составили модель Колба. Главная идея модели Колба заключается в том, что обучающийся перемещается из этапов «мыслительных» в «действующие» из обратно по кругу. Модель Колба в тренинге состоит из четырех этапов:

1. Работа с опытом обучаемых – совершенно не принципиально получили они опыт в результате действий, или только тренер вызвал воспоминание о каких-то событиях
2. Рефлексия - разложение опыта на элементарные составляющие и их оценка.
3. Создание концепции – создание более успешной модели поведения в ситуации, которая рассматривалась в качестве опыта.
4. Эксперимент - опробование вновь созданной концепции на практике.

Нетрудно заметить, что второй и третий этап являются соответственно процессами анализа и синтеза.

Оттолкнувшись от идеи Колба, об индивидуальном предпочтении способов обучения, английские исследователи Мамфорд и Хоней описали четыре типа обучающихся:[4]

1. Деятели
2. Аналитики
3. Концептуалисты
4. Экспериментаторы

С практической точки зрения обнаружить эти типы в чистом виде невозможно. Однако существенный индивидуальный перекос присутствует всегда. Это позволяет нам в тренинговой группе, выделить представителей

всех четырёх типов, и управлять группой в процессе прохождения микро и макро циклов Колба опираясь, прежде всего на реакции участников соответствующего типа. Это еще один источник эффективности обучения активным методом. Кроме этого можно выделить ещё один фактор эффективности связанный с моделью Колба – разные типы обучаемых позволяют, объединяя их в тренинговую группу разделять дефицитный личностный ресурс. Например: деятели компенсируют своей энергетикой нерасторопность аналитиков, концептуалисты подытоживают работу аналитиков, экспериментаторы придают практическую направленность концептуалистам, и т.п.

Итак, мы обнаружили еще два фактора эффективности активного обучения:

1. Использование типов обучаемых как движущей силы на соответствующем этапе обучения

2. Синергизм различных типов обучаемых

В этой статье мы рассмотрели основные закономерности и некоторые способы их использования для повышения эффективности обучения. В настоящий момент они реализованы далеко не во всех тренинговых курсах. В последнее время появилось направление развития рынка в сторону измерения результатов обучения. Будем надеяться, что в связи с этим явлением появятся стандарты качества краткосрочного обучения взрослых и мы увидим больше программ с использованием рассмотренных источников эффективности.

Использованные источники:

1. Никулина Н. Ю., Зиновьева Т. А. Особенности профессионального обучения взрослых // Молодой ученый. — 2015. — №1.
2. Колесникова И. А. Основы андрагогики. — М.: Академия, 2003.
3. <http://www.hr-portal.ru/>
4. Лебедева Н. В. Обучение взрослых на курсах переподготовки: принципы и условия // Научный диалог. 2013. № 4 (16)

Шорова С.Н.

студент 3 курса

факультет «Финансы и кредит»

Блохина И.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА МАКРОУРОВНЕ

Финансовое прогнозирование служит базой для принятия осознанных и обоснованных решений. Без прогноза невозможно обойтись, принимая любой проект, так как будущие финансовые показатели оказывают влияние на сегодняшнее поведение и дальнейшую тактику.

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, цель, макроэкономический уровень, экспертные оценки.

Financial forecasting is the basis for making informed-tion and informed decisions. No forecast is impossible to do, taking any project, since the future financial performance of an impact on today's behavior and further tactics.

Keywords: forecast, forecasting, goal -sky macroeconomic level , expert evaluation.

Прогноз – вероятностное суждение о будущем состоянии какого-либо процесса или явления.[2] В настоящее время отмечается непрерывно растущая потребность в прогнозах. Остро осознается практическая ценность предсказательной функции научных теорий с целью принятия необходимых мер и решений. Прогнозирование имеет важное значение как на уровне организаций, так и на уровне целого государства.

Составление прогнозов в финансовой сфере занимают особое место в теории научного прогнозирования, так как финансы являются важным инструментом регулирования экономики и способствует ее более устойчивому развитию.

Конечным результатом финансового прогнозирования является составление финансового прогноза, представляющий собой систему научно обоснованных предложений о возможных направлениях будущего развития и состояния финансовой системы, ее различных сфер и субъектов финансовых отношений. С помощью прогнозов можно рассмотреть различные варианты развития финансов, например при наихудших, усредненных и благоприятных сценариях развития экономики и ее различных сфер. Различают долгосрочное (до 10-15 лет), среднесрочное (на 5-7лет) и краткосрочное (до 3 лет) прогнозирование.

На макроуровне финансовая система любой страны зависит от множества внешних факторов, которые отражаются на показателях бюджета страны. К этим факторам можно отнести: глобализацию, интеграцию, санкции, изменяющиеся цены на нефть и газ.

В России прогноз социально - экономического развития разрабатывается исходя из комплексного анализа демографической ситуации, социальной структуры, научно – технического потенциала, накопленного национального богатства, положения Российской Федерации на внешнем рынке, а также состояния природных ресурсов и перспектив изменения перечисленных факторов. В настоящее время в России прогноз составляется на 3 года, так как нельзя точно предугадать какие изменения произойдут на мировом рынке и какими будут последствия.

Министерство экономики РФ с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и Центрального банка РФ разрабатывает и представляет в Правительство РФ сценарные условия функционирования экономики страны в течение прогнозного периода. В свою очередь Правительство Российской Федерации ежегодно, одновременно с

представлением проекта федерального бюджета представляет Государственной Думе прогноз социально-экономического развития на предстоящий год. [1].

Примером прогнозирования может служить проект сценарных условий и основных макроэкономических параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов.

Представлен прогноз социально-экономического развития страны на 2016 г. и плановый период 2017-2018 гг. Он разработан на вариантной основе в составе базового, целевого и консервативного вариантов. Первый предусматривает повышение среднегодовой цены на нефть с 50 долл. США за баррель в 2015 г. до 52, 55 долл. США за баррель в 2017-2018 гг. В 2016г ожидается снижение стоимости экспортируемого газа в связи с усилением конкуренции на европейских газовых рынках.

Рост ВВП в 2016 г. прогнозируется на уровне 0,7%, 1,9% в 2017 г. и 2,4% в 2018 г. В 2016 г продолжится снижение инфляции. К концу года по базовому варианту - до 7%. Целевой вариант предполагает выход российской экономики на траекторию устойчивого роста с темпами не ниже среднемировых, снижение инфляции до уровня 4% и рост производительности труда не менее чем на 5%. Целевой сценарий отражает переход к новой модели экономического роста. Для этого потребуются значительные структурные преобразования, радикальный пересмотр госпрограмм и др. Это позволит увеличить темпы экономического роста по сравнению с базовым сценарием и перейти к 2020 г. на устойчивую динамику экономического роста со средним темпом 4,5% в год, обеспечив при этом рост производительности труда не менее чем на 5% в год и достижение целевого уровня инфляции не выше 4 %. Консервативный вариант предполагает более низкую динамику цен на нефть и природный газ. Предполагается, что в 2016-2018 гг. среднегодовая цена на нефть Urals снижается до 40 долларов США за баррель и стабилизируется на этом уровне на протяжении всего прогнозного периода.

Снижение ВВП может составить до 1%, продолжится углубление инвестиционного спада, усилится негативная динамика в промышленности и розничной торговле, произойдет дальнейшее снижение уровня жизни населения. В 2016 г. инфляция может составить 8-9%. В 2018 г. наметится переход к положительной динамике (рост ВВП на уровне 2,3%), однако это не позволит вернуться на докризисный уровень.[3] Следует заметить, что базовый вариант использован для разработки параметров федерального бюджета на 2016 год.

В процессе составления прогноза необходимо оптимально учитывать совокупность противоречивых факторов. В настоящее время в Российской Федерации существует ряд факторов, которые ограничивают возможности использования финансового прогнозирования:

- глобальные изменения во всех сферах экономики, что вызывают высокую степень неопределенности;

- в сфере внутрифирменного прогнозирования отсутствует эффективная нормативно- правовая база;

- слишком много сценариев развития экономики из-за того, что эксперты не могут прийти к единому мнению.

Социально- экономический прогноз будет более точен, если снизить количество влияющих на него внешних факторов, а это возможно только за счет развития собственного производства страны. Следует отметить, что в России достаточно значим метод экспертных оценок, поскольку экономика стала рыночной не так давно и существует определенная нестабильность развития.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»
2. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под редакцией В.С. Степина 2001
3. Проект сценарных условий и основных макроэкономических параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов.

Шорова С.Н.

студент 3 курса

факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет

Неводова И.А.

ассистент

кафедра «Финансов»

Россия, г. Краснодар

ФИНАНСЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ

Благотворительный фонд – организация, создаваемая с целью финансирования различных благотворительных программ за счет средств фирм, банков, организаций и отдельных граждан. В данной статье рассматриваются особенности финансов благотворительных фондов и источники их формирования.

Ключевые слова: благотворительный фонд, финансирование, пожертвование, собственные и заемные средства.

Charity Foundation - an organization created to fund various charitable programs at the expense of firms, banks , organizations and individual citizens . This article discusses the features of the Finance charitable foundations and sources of their formation.

Keywords: charitable foundation , funding , donations, own and borrowed

funds .

Благотворительность - это добровольная деятельность граждан и юридических лиц, направленная на предоставление гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки, на бескорыстной основе.[1]

Благотворительная деятельность преследует множество целей:

- оказание материальной помощи малообеспеченным лицам;
- защита окружающей среды, культурных и исторических ценностей.
- поддержка развития здравоохранения, социальной защиты, образования и т.д.;

Благотворительный фонд - это юридическое лицо, которое имеет свой бухгалтерский баланс, корреспондентский счет в банке, свои печати, штампы и необходимые реквизиты. Государство не оказывает влияние на деятельность фондов, но может оказывать помощь, когда деятельность фонда направлена на решение общенациональных и региональных проблем.

Благотворительные фонды обладают собственными средствами, движимым и недвижимым имуществом, имущественными правами и т.д. По своим финансовым обязательствам фонды отвечают всем своим имуществом, но они не несут ответственность за обязательства своих членов.

Особенность организации финансов благотворительных фондов заключается в том, что государство не вмешивается в деятельность фонда, предоставляются налоговые льготы, средства фонда формируются за счет добровольных пожертвований и спонсорских взносов. Также фонд пополняет свои средства за счет займов и кредитов и доходов от собственной деятельности.

Необходимо учитывать, что в современном мире средства на благотворительность собираются с помощью телевидения и средств массовой информации. В таких случаях фонд заключает договоры с электронными платежными системами, такими как Cloud Payment, PayPal, Roborassa, «Яндекс.Деньги» и другие, при этом фонд отчисляет им по 2,1-4% с каждой транзакции. Фонды заключают договоры с мобильными операторами, чтобы они предоставили более удобные и короткие номера, на которые поступают денежные средства. Сумма списывается с телефонного счета пользователя, при этом комиссия составляет 6-7%.

Согласно исследованию фонда «САФ Россия», в 2015 г. 50% экономически активного населения России (44,5 млн человек) совершали денежные пожертвования благотворительным организациям, а в 2014 г. – 41% (33 млн человек). Растет и объем жертвований. Например, за первые девять месяцев 2015 г. через сервис «Яндекс.Деньги» россияне перевели 372 млн руб. на счета благотворительных фондов, это в 2,5 раза больше, чем за аналогичный период 2014 г. В сфере благотворительности выделилась даже особая когорта фондов, которые работают преимущественно с деньгами

мелких пожертвователей. Всего, по данным Минюста, в стране сейчас насчитывается 1684 благотворительных института.[2]

Не смотря на то, что объем благотворительных пожертвований в России возросло, фонды все еще испытывают трудности с финансированием. Это связано с рядом проблем:

- меценатство для России – это давно забытое явление. За период существования социалистического государства дореволюционный опыт меценатства был практически полностью утерян.

- современное состояние экономики не позволяет организациям безвозмездно передавать фондам значительные финансовые средства.

Благотворительная активность российского бизнеса сегодня носит скорее "ответный" характер - в большинстве случаев инициатива в запросе на помощь исходит от граждан и организаций, нуждающихся в ней. Инициативные благотворительные практики бизнеса встречаются заметно реже. Активность некоммерческих организаций в привлечении бизнеса к благотворительности сегодня также невысока и малоэффективна. Лишь 5% компаний-благотворителей оказывают благотворительную помощь на основании запросов от некоммерческих организаций. В свою очередь, представители некоммерческих организаций жалуются на то, что подавляющее число их запросов на помощь, адресованных коммерческим компаниям, так и не перерастают в конкретные благотворительные мероприятия.[3]

Для достижения целей развития благотворительности должны быть решены следующие задачи:

- Обновление законодательства, регулирующего благотворительную деятельность.

- Приведение в порядок системы налоговых льгот и других привилегий, способствующих благотворительной активности.

- Профессионализация сектора благотворительных организаций и укрепление его инфраструктуры.

- Изменение системы учета деятельности и отчетности благотворительных организаций, формирование механизмов прозрачности благотворительной сферы.

- Введение механизмов доступа негосударственных организаций к государственным ресурсам, включение благотворительных организаций в круг соисполнителей государственных программ.

- Формирование системы информационных и консультативных контактов между органами власти и руководителями, экспертами и исследователями, работающими в благотворительной сфере или занимающимися проблемами ее развития.

Использованные источники:

1 Анисина Е.А. Модели меценатской деятельности в современной России //Обсерватория культуры – 2012.

2. <http://www.vedomosti.ru>
3. <http://dislife.ru>

Шохирева Ю.А.
студент 4 курса
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Федчишин Ю.И.
научный руководитель
Россия, г. Ярославль

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье показывается важность развития рынка потребительского кредитования при сложившейся кризисной ситуации в России.

Ключевые слова: Кредит, потребительский кредит, банковское кредитование, кредитные риски, процентная ставка, заем.

The article shows the importance of the development of the market of consumer crediting in crisis in Russia.

Keywords: Credit, consumer credit, Bank lending, credit risks, interest rate, loan.

Потребительское кредитование является важной частью современного розничного рынка, покупателями на котором являются отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления, при этом необходимо учитывать, что российская экономика сейчас не в лучшем состоянии [1].

Проводя анализ развития потребительского кредитования в России можно выделить положительные и отрицательные черты.

К положительным можно отнести: получение банками стабильно высокой прибыли, увеличение объема продаж торговыми организациями и автосалонами, увеличение покупательской платежеспособности, увеличение клиентской базы, как для банков, так и для торговых организаций.

К отрицательным аспектам относятся: повышенные риски невозвратности денежных средств, для банков и значительные переплаты за товар, который покупает клиент [2].

С началом кризиса 2014 года меняются акценты в банковском кредитовании, портфель розничных займов за 2015 год сократился на 5,7%, кредиты компаниям растут очень медленно. За 2015 год портфель кредитов компаний увеличился на 12,7% против 31,3% в 2014 году. Опрошенные РБК банки говорят о замедлении кредитования компаний-импортеров, которые больше всего пострадали от сложившейся экономической ситуации, а также строителей, подрядчиков и девелоперов. «Есть отрасли, которые больше других подвержены негативному влиянию текущей экономической ситуации, — это строительство и непродовольственная торговля», — говорится в ответе пресс-службы ВТБ на запрос РБК. С компаниями этих отраслей банк работает

очень аккуратно, так как существует повышенный риск. Доли оптовой и розничной торговли в портфеле ВТБ снизились — с 36,1 до 32,6%, строительства — с 5,3 до 4,6%. Заметен спад в этих кредитах и у Сбербанка, у которого кредиты в торговле выросли на 3,2% за три квартала 2015 года против прироста на 17% за три квартала 2014 года, а строительным компаниям — на 2,5% против 22,5% в 2014 году. Сильнее всего упали кредиты компаниям в сфере коммерческой недвижимости, новые сделки в 2015 году носили единичный характер[3].

Количество просроченных розничных кредитов в России выросло на 30%. Об этом заявил заместитель директора по развитию Национального бюро кредитных историй. «В 2015 году мы наблюдали уверенный рост просроченных задолженностей. Как в рублях, так и в процентном отношении к объему действующих кредитов. Рост процента задолженностей представитель НБКИ объяснил реализацией рисков, которые банки набирали в 2012–2014 годах за счет активной раздачи кредитов. К тому же доходы населения за год значительно снизились, и не все могут гасить займы», — отметил Владимир Шишкин. Вместе с тем, как он отметил, потребность в заёмных средствах среди населения по-прежнему остается на высоком уровне. Если в секторе банковского розничного кредитования мы наблюдаем небольшой спад, то в сегменте микрофинансирования большой рост. Примерно 15% — это так называемые займы до зарплаты, остальное — потребительские займы. В мае 2015 года НБКИ сообщило о рекордном росте числа розничных кредитов с просроченными платежами. По данным бюро, за январь — март прошлого года доля просрочки выросла сразу на 0,9 процентного пункта (п.п.), составив на 1 апреля 2015 года 6,5% от общего объема выданных россиянам кредитов, что является самым высоким показателем за последние пять лет [4].

По оценкам Standard&Poor's, доля проблемных кредитов у 30 крупнейших по активам банков, работающих на рынке розничного кредитования, может вырасти с текущих 9% до 10–11%. При этом наиболее проблемные сегменты розницы — потребительские кредиты и кредитные карты. По оценкам агентства, в 2015 году доля проблемных кредитов в потребительском кредитовании составила 9,7%, в 2016 году она может вырасти до 11,2%. Также на 1,5 процентного пункта, по прогнозу S&P, вырастет доля просроченных кредитов по кредитным картам — с 11,4 до 12,9% [5].

По данным Банка России, в 2015 году портфель розничных кредитов банков снизился до 10,68 трлн. с 11,32 трлн. руб. в 2014 году. Уровень просрочки по розничным кредитам повысился на 2,6 п.п., до 10,5% [6].

Все указанные недостатки устранимы планомерным вмешательством государства. В то же время именно потребительским займам суждено сыграть важную роль в развитии реального сектора национального хозяйства, поскольку только с их помощью возможно достижение мультипликативного

эффекта при формировании совокупного предложения.

С 2016 года максимальные ставки по потребительским кредитам заметно снизятся. В первую очередь банкам придется снизить проценты при выдаче целевых займов до 30 тысяч рублей. Чаще всего их берут на покупку бытовой техники прямо в магазинах. Центробанк опубликовал среднюю по рынку полную стоимость кредита по всем видам займов – потребительским, автомобильным, ипотечным, в ломбардах, в микрофинансовых организациях. Эти ориентиры будут действовать весь первый квартал следующего года. На этот раз мегарегулятор снизил полную стоимость кредитов по сравнению с тем, что было определено на четвертый квартал 2015 года. Особенно по целевым займам до 30 тысяч рублей. Полная стоимость кредита включает все расходы, которые реально лягут на заемщика. В ней, например, учитываются платежи по погашению суммы основного долга и процентам, всевозможные комиссии, страховка и так далее. Сегодня действует правило: банки не могут превышать максимальное значение полной стоимости кредитов, установленное ЦБ.

Кредиты дешевеют на фоне того, что ЦБ снижает ключевую ставку, указывает финансовый омбудсмен Павел Медведев. «Конкуренция на рынке займов очень высокая, потому что хороших заемщиков не так много. Поэтому банки хотят привлечь тех немногих, которым еще можно выдать кредит. И для этого они вынуждены снижать ставки», - говорит эксперт. По его словам, в более выгодном положении в этом случае оказываются более крупные банки. Они не только дешевле привлекают деньги с рынка, но у них еще есть больше возможности провести докапитализацию. Однако, по словам ведущего эксперта Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Михаила Мамонтова, такие меры ЦБ, скорее, будут все-таки оказывать положительное воздействие на рынок. По его словам, это скажется на ограниченном количестве банков, работающих с высокорискованными кредитами. «Банковскую систему это не убьет. Сейчас государству важно ограничить риски в банковской системе», - говорит эксперт [7].

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Тенденции в экономике Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности». – 2016. – С. 69 – 71.
2. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрина. – Ярославль: 2013. – 114 с.
3. Татьяна Алешкина, Владислав Серегин «Импортозамещение в банках: кому теперь дают кредиты»// Российское новостное интернет-издание РБК. Статья от 19.02.2016
4. «Доля просроченных розничных кредитов в России за 2015 год выросла на 30%»// Российское новостное интернет-издание РБК. Статья от 08.02.2016

5. Альберт Кошкарров «S&P предсказал розничным банкам проблемы в 2016 году» // Российское новостное интернет-издание РБК. Статья от 17.03.2016
6. Центральный банк Российской Федерации <http://www.cbr.ru>
7. Василий Миронов «Проценты - дело техники» // Интернет-портал «Российская газета». Статья от 17.11.2015

Шукальская А.В.
магистрант
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И ОСОБЕННОСТЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: Актуальность данного направления исследования обусловлена тем, что успешное функционирование предприятия индустрии гостеприимства во многом зависит от эффективности трудовой деятельности его персонала. В связи с этим статья направлена на выявление сущности и оценки эффективности труда для повышения конкурентоспособности компании. Ведущим научным подходом к исследованию данной проблемы является анализ основных экономических показателей, характеризующих эффективность производственной деятельности предприятий индустрии гостеприимства. В статье автором сделан вывод о том, что эффективность трудовой деятельности персонала гостиничного предприятия необходимо оценивать, учитывая все показатели деятельности гостиницы.

Ключевые слова: трудовая деятельность, производственная деятельность, эффективность трудовой деятельности, результативность трудовой деятельности, производительность труда, оценка эффективности

Abstract: The actuality of this research area is determined by the fact that the success of a hotel depends largely on the efficiency of its personnel's performance. In connection with this fact the article aims to identify the nature and the features of work efficiency to improve the company's competitiveness. The leading scientific approach to the study of this problem is the analysis of the main economic indicators characterizing the efficiency of enterprises of the hospitality industry. In the article the author concludes that the efficiency of a hotel's staff should be evaluated adjusted for all indicators of the hotel's activity.

Keywords: labor activity, production activity, efficiency of labor activity, working efficiency, operational efficiency, performance evaluation

В современных условиях развития внутреннего туризма чрезвычайно важно совершенствование такого фактора, как фактор размещения, т.к. предприятия, предоставляющие путешествующим услуги проживания,

являются одним основополагающих элементов индустрии гостеприимства. Однако, чрезвычайно важно, чтобы это совершенствование было эффективным, чему способствует надлежащее выполнение персоналом средства размещения своей основной функции – обслуживания гостей.

Общеизвестно, что в любой сфере трудовая деятельность человека выступает в качестве одного из показателей, влияющих на коэффициенты прибыльности, но в сфере обслуживания, в том числе в индустрии гостеприимства, трудовая деятельность становится решающим звеном в механизме хозяйственного предприятия, работа которого напрямую зависит от качества труда сотрудников.

В рамках данной статьи под понятием «труд» понимается определение, данное А. Маршалом, - «всякое умственное и физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения получаемого непосредственно от самой проделанной работы». Из данного определения можно сделать вывод о том, что трудовая деятельность – это фиксированный во времени и пространстве целесообразный ряд операций и функций, совершаемых людьми.

Во многих источниках между понятиями «трудовая деятельность» и «производственная деятельность» ставится знак равенства. Производственная деятельность, в свою очередь, представляет собой «совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг». [2]

При оценке параметров трудовой деятельности в индустрии гостеприимства существуют разные точки зрения. Часто при проведении анализа учитывается и такой показатель, как результативность труда, с которым неразрывно связана эффективность. Согласно определению Шапиро, эффективность труда – это «совокупный показатель трудовой деятельности работников, включающий в себя количественную составляющую в виде производительности труда и качественную составляющую в виде удовлетворенности процессом труда и повышения качества производимой продукции». [9]

Результативность труда выступает как мера эффективности, которая характеризуется посредством достижения цели трудовой деятельности. При оценке результативности трудовой деятельности учитываются непосредственно показатели результатов труда и условия их достижения, профессиональное поведение и личностные качества.

Как было упомянуто выше, общая эффективность и прибыльность предприятия гостиничного бизнеса напрямую зависит от уровня производительности труда. В связи с этим можно утверждать, что оценке эффективности трудовой деятельности следует принимать во внимание общие показатели функционирования гостиницы, такие как:

1) Показатели рентабельности (рентабельность продаж, рентабельность капитала);

2) Показатели деловой активности (коэффициент оборачиваемости капитала, средний срок оборота капитала);

3) Показатели оперативной деятельности гостиницы:

- средняя цена номера (Average Room Rate);

- средние поступления на действующий номер (Revenue per Available Room per day);

- коэффициент загрузки.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что эффективность трудовой деятельности необходимо оценивать в разрезе трех групп показателей:

1) Показатели эффективности гостиницы в целом;

2) Показатели эффективности работы структурных подразделений гостиницы;

3) Показатели эффективности функциональных видов деятельности, а именно управления персоналом, маркетингом, финансовой деятельностью.

Именно использование комплексного подхода позволяет качественно оценить эффективность трудовой деятельности и вовремя выявить проблемы и предотвратить симптомы.

Использованные источники:

1. <http://www.grandars.ru/> - Энциклопедия экономиста. Дата обращения 12.06.2016.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015).

3. Агамирова Е.В. Управление персоналом в туризме и гостинично-ресторанном бизнесе. Практикум: учеб. пособие / Е.В. Агамирова. – М. : Дашков и К, 2007, 180 с.

4. Генкин, Б.М. Введение в теорию эффективности труда / Б.М. Генкин. – СПб.: Экономика, 2005. – 227 с.

5. Гурьянов С.Х. Справочник экономиста по труду / С.Х. Гурьянов, И.А. Поляков, К.С. Ремизов. – М.: Дело, 2006. – 372 с.

6. Зайцева Н.А. Управление персоналом в гостиницах: учеб. пособие. — М. : ФОРУМ, 2015. 416 с.

7. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 301 с.

8. Ларионова А.А., Зайцева, Н. А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: [учеб. пособие] / Н. А. Зайцева, А. А. Ларионова. – Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 318 с.

9. Шапиро С.А., Шилаев А.В. Факторы повышения эффективности труда персонала. Монография/ С.А. Шапиро, А.В. Шилаев - М.: ИД «АТИСО», 2012 – 222 с.

Щелокова И.А.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Инженерно-экономический»
Россия, г. Рязань

АНАЛИЗ МОДЕЛИ НОРМАТИВНО – ПОДУШЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматривается модель нормативно – подушевого финансирования. Описано сравнение этого метода со сметным методом. Раскрываются положительные и отрицательные аспекты применения нормативно-подушевого метода.

Норматив, финансирование, образование, учреждение.

In the article the model of normative per capita financing. Describes the comparison of this method with estimation method. Reveals positive and negative aspects of using a per capita method.

Standard, funding, education, institution.

Для развития социальной и экономической сферы общества образование играет одну из важных ролей. В эпоху научно – технического прогресса требуется квалифицированный персонал. Для этого необходимо повысить качество образования, его доступность для всех слоев населения, обеспечить нужными ресурсами образовательные учреждения. Наука совместно с образованием продвигают страну на более высокий уровень, повышают конкурентоспособность и эффективность народного хозяйства. Все эти факторы приводят к благополучию государства.

Для повышения доступности качественного образования было принято решение изменить организационное и финансовое устройство образовательной системы. В стране проведена реструктуризация бюджетного сектора, которая направлена на отказ от режима бюджетного финансирования по смете доходов и расходов.[1]

Более эффективным, по сравнению со сметным финансированием, является нормативный метод. Нормативно – подушевое финансирование представляет собой инструмент финансового – экономического механизма, позволяющего финансировать школу не как объект, а деятельность школы. При составлении бюджетной сметы используются два показателя – норматив расходов на одного обучающегося, изучающего определенную программу и количество обучающихся по этой программе. Норматив отражает фактические расходы бюджета на финансирование образовательных учреждений в расчете на одного ученика. Эти нормативы способствуют стимулированию образовательных учреждений в выборе стратегии развития и повышения качества образовательных услуг. При данном финансировании ответственность за использование финансовых ресурсов и полученных результатов полностью переходит на образовательное учреждение. Это

приводит к тому, что школы самостоятельно планируют свой бюджет, могут эффективно использовать выделенные средства и повысить качество предоставляемых образовательных услуг.

Нормативно – подушевое финансирование осуществляется в три этапа:

1. Формирование субвенций на нормативной основе;
2. Выделение сформированных средств муниципалитетам;
3. Доведение средств до образовательного учреждения.

Расчет норматива для образовательного учреждения имеет три уровня:

1. Региональный;
2. Муниципальный;
3. Уровень образовательного учреждения.

Для определения плановых сумм более приближенных к реальным затратам, связанных с оказанием образовательных услуг, нормативный метод имеет больше возможностей по сравнению со сметным. В связи с этим государство постепенно переводит учреждения образования на нормативно – подушевое финансирование, чтобы повысить эффективность расходования бюджетных средств. Объемы финансирования при такой модели зависят от специфики контингента учащихся, особенностей образовательной программы и типа образовательного учреждения. Расходы на содержание зданий, капитальный ремонт, приобретение оборудования, относящегося к основным средствам, финансируются дополнительно к подушевому нормативу из средств муниципальных бюджетов.

Применение данной модели имеет положительный эффект - бюджет учебных заведений формируется за счет наполняемости классов. В этой ситуации школы должны повышать качество образовательных услуг, чтобы привлечь как можно больше обучающихся. Появляется конкурентная среда, которая способствует развитию передовых образовательных учреждений. Для малокомплектных и школ, находящихся в сельской местности, затраты на образовательные услуги не зависят от количества обучающихся.

Существуют и трудности при внедрении данной модели. При нормативно – подушевом финансировании образовательным учреждениям придется перейти на двухсменную работу, что негативно скажется на образовательном процессе. Учебные заведения могут зачислять несуществующих учеников для того чтобы увеличить свой бюджет. К тому же шестидневная рабочая неделя, принятая для расчета нормативов считается отрицательным фактором в учебном процессе - происходит большая нагрузка учащихся. Единый норматив класса в 25 человек приводит к необоснованному занижению финансирования образовательного учреждения, так как эти цифры не соответствуют мнению многих педагогов, которые против такого количества обучающихся в классах, ни демографической ситуации в стране. В свою очередь единый норматив не в силах принимать во внимание все особенности каждой школы.

Механизм нормативно – подушевого финансирования не всегда

позволяет муниципальным образовательным учреждениям оперативно решать свои проблемы в сфере финансирования.

В случае полноценного нормативного финансирования, средства на обеспечение учебного процесса должны поступать непосредственно на счета образовательных учреждений, которые смогут распоряжаться ими по своему усмотрению

Таким образом, у нормативно-подушевого финансирования есть как достоинства, так и недостатки. Вместе с тем внедрение данного механизма в планирование расходов на финансирование образовательных учреждений позволит решить целый ряд проблем, связанных с достаточностью поступлений денежных средств, целевым характером их использования, повышения конкурентоспособности образовательных учреждений и качества предоставляемых услуг.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» от 7 мая 2012 г., № 599.

Щука К. В.
магистрант 1 курса
факультет «Банковское дело»
Петрукович Н. Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Банковское дело»

Республика Беларусь, Брестская область, г. Пинск

МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

В данной статье будут рассмотрены различные модели формирования портфеля финансовых активов, которые позволяют выработать оптимальный портфель финансовых активов с минимальными рисками. Так же будут определены основные требования к оптимальному портфелю финансовых активов.

Ключевые слова: Риск портфеля, портфель финансовых активов, оптимизация состава портфеля, диверсификация портфеля.

This article will examine various models of formation of financial assets portfolio, which allows to develop an optimal portfolio of financial assets with minimal risk. There will also be the basic requirements for the optimal portfolio of financial assets.

Keywords: risk portfolio, the portfolio of financial assets, optimization of the portfolio, the diversification of the portfolio.

Рыночная экономика включает в себя различные рынки, одним из которых является финансовый рынок. Финансовый рынок, в свою очередь, включает в себя такие виды рынков, как: рынок инвестиций, рынок ценных бумаг, рынок страхования, кредитный и валютный рынки. Внутри

вышеперечисленных рынков обращается большое количество инвестиционных активов с различными характеристиками. Данные активы характеризуются такими показателями, как: собственный риск актива, его рыночный риск, доходность, ликвидность, а также срок, на который мы инвестируем данный актив. Активы формируются в портфель, исходя из предпочтений инвестора. Каждый инвестор стремится сформировать полезный портфель финансовых активов, который принесет максимальный доход при минимальных рисках.

В настоящее время существуют различные подходы и модели к формированию портфеля финансовых активов. Наиболее известными считаются теории Г. Марковица и У. Шарпа.

Г. Марковиц сформировал математическую модель формирования оптимального портфеля, при котором образуется структура портфеля, позволяющая обеспечить наибольшую ожидаемую доходность при заданном уровне финансового инвестиционного риска либо минимальный финансовый инвестиционный риск при заданном уровне ожидаемой доходности. [1]

Исходя из данной модели, можно судить о том, что для предотвращения риска можно минимизировать стандартное отклонение доходности портфеля при помощи диверсификации портфеля. То есть сочетание различного рода активов в портфеле с разной степенью доходности позволит урегулировать уровень риска портфеля.

Для применения на практике в данном случае необходимо определить ожидаемую доходность, отклонение для каждого актива и ковариацию между ними. Далее, применив квадратичное программирование, можно выработать набор эффективных портфелей.

Недостаток данной модели заключается в том, что ее применение требует наличия достаточного объема информации, поэтому для выбора оптимального портфеля финансовых активов можно так же применять модель У. Шарпа. [2]

Исходя из модели У. Шарпа, вовсе не нужно определять ковариацию каждого актива друг с другом, достаточно выявить, как каждый актив взаимодействует с рынком в целом. В данном случае сразу напрашивается вопрос: «Как определить какие-либо показатели активов, если их количество на рынке достаточно велико?». В данном случае было установлено, что, если взять некоторое количество активов, то они смогут охарактеризовать в достаточной степени движение всего финансового рынка. В качестве показателя можно применять фондовые индексы. [3]

После изучения данных моделей можно сказать о том, что уровень риска во многом зависит от числа активов в портфеле. Так, проследив динамику, можно заметить, что степень риска портфеля, состоящего, например, из одного актива будет выше, чем степень риска портфеля, число активов в котором будет превышать, например, 10 единиц. То есть часть риска, принадлежавшего одному активу, может быть исключена, если

портфель будет включать в себя достаточно большое количество активов. Однако риск существует всегда, в какой бы степени не был бы диверсифицирован портфель.

Использованные источники:

1. Боровкова В.А., Боровкова В.А. Рынок ценных бумаг. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008, 400 с.
2. Халиков М.А., Максимов Д.А. Особенности моделей управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора – агента российского фондового рынка // Фундаментальные исследования. 2015. №2, 3136 с.
3. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1998, 128 с.

*Юдина О.И., к.пед.н.
доцент, магистрант*

*Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

**МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСХОДНЫХ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Аннотация: механизм финансового обеспечения с новой структурой, раскрывается последовательность действий механизма как процесса финансового обеспечения расходных обязательств

Ключевые слова: механизм финансового обеспечения, планирование, прогнозирование, SWOT- анализ, бюджетные риски, правовое, информационное и нормативное обеспечение, инструментарий, контроль

**THE MECHANISM OF FINANCING EXPENDITURE
OBLIGATIONS OF MUNICIPAL ENTITIES**

Abstract: the mechanism of financial support to the new structure reveals a sequence of actions mechanism as a process of financing expenditure obligations

Keywords: mechanism of financial support, planning, forecasting, SWOT analysis, budgetary risk, legal, information and regulatory support, instrumentation, control

Механизм финансового обеспечения расходных обязательств играет важную роль в деятельности муниципальных образований, особенно в рыночных условиях, т.к. местные бюджеты должны быть самостоятельными. В настоящее время механизм финансового обеспечения расходных обязательств муниципальных образований выступает своего рода регулятором финансовых ресурсов. Механизм финансового обеспечения расходных обязательств требует детального анализа всего комплекса предполагаемых процедур по исполнению расходных обязательств. Механизм финансового обеспечения расходных обязательств направлен на

формирование, распределение, использование бюджетных средств по исполнению расходных полномочий, это моделирование процесса исполнения расходных обязательств.

В данном исследовании механизм финансового обеспечения расходных обязательств определяется как комплекс мероприятий, совокупность взаимосвязанных форм, методов, инструментов, используемых для финансовых отношений с целью эффективного распределения средств для исполнения расходных обязательств и достижения количественных и качественных показателей исполнения расходных обязательств. Для целостного раскрытия механизма финансового обеспечения рассматривается с двух позиций: и как совокупность элементов, и как процесс, схематично который представлен на рисунке 1

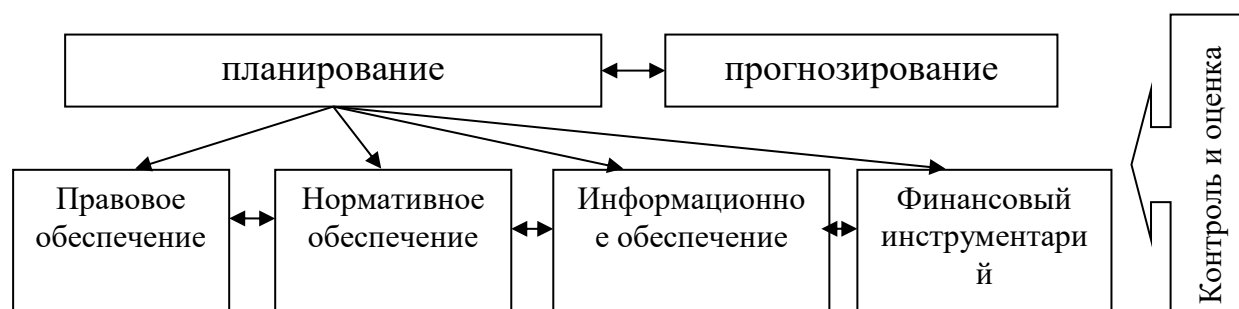


Рисунок 1 - Модель механизма финансового обеспечения расходных обязательств

Механизм финансового обеспечения расходных обязательств муниципальных образований приходит в движение с момента возникновения расходных обязательств. Далее начинается аналитическая деятельность, связанная с планированием и прогнозированием дальнейшей деятельности органов местного самоуправления и направленная на анализ, оценку бюджетных средств и источники финансового обеспечения исполнения расходных обязательств, нормативно-правового и информационного обеспечения. Анализ финансовых ресурсов позволит не только оптимально распределить их объем по расходным обязательствам муниципального образования, но и сопоставить расходные обязательства по решению вопросов местного значения и объем их финансового обеспечения, предотвратить несоответствие в этом соотношении, гарантируя в некоторой степени исполнение расходных обязательств.

Анализ нормативно-правового обеспечения определяет значимость (весомость), реальность исполнения определенного расходного обязательства муниципального образования. Затем запускается механизм финансового обеспечения данного расходного обязательства. И начинается с анализа законодательных актов федерального регионального и муниципального уровней, и соотношение данных законов между собой. Это связано с тем, что

не всегда федеральные законы являются основой для исполнения расходных полномочий муниципальных образований и данный факт необходимо учитывать на этапе планирования, и соответственно возникает необходимость разрабатывать законодательный акт на уровне субъекта РФ и муниципальном уровне, данном случае, (на примере муниципального образования Оренбургский район Оренбургской области) местным самоуправлением Оренбургского района.

Так, например, в соответствии с ФЗ № 131 на муниципальные образования возлагается полномочие - организация в границах муниципального района электро- и газоснабжения поселений в пределах полномочий, установленных законодательством РФ. Но в рассматриваемом примере законодательной основой на федеральном уровне будет ФЗ № 131, Постановления Правительства РФ № 858 от 03.12.2002 «О Федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2013г», далее анализируется законодательная база регионального уровня, в частности, существует целевая программа «Модернизация коммунальной инфраструктуры Оренбургской области на 2012-2016гг.» принятая Правительством Оренбургской области, на основании которой на муниципальном уровне утверждается муниципальная программа с аналогичным названием. В данном случае не возникает сложности с подтверждением расходов правовой основой. Если же анализ правовой базы показал отсутствие правовых актов, то возникает необходимость разработать такие акты. Также нужно отметить, что перенос федеральных или региональных законов и актов касающихся расходных обязательств на муниципальный уровень, может быть, не приемлем по разным причинам.

После определения правовой основы идет анализ нормативной обеспеченности, изучаются нормы расчетов и методики расчетов объемов бюджетных средств на исполнение расходных обязательств, устанавливается соответствующий функциональный и экономический коды и т.д. На этом этапе важным является установление параметров определяющих качество результата исполнения расходных обязательств, что позволит в дальнейшем соотнести затраты, полученный результат и заданной нормой.

Информационное обеспечение включает в себя совокупность средств, методов, используемых для хранения, обработки информации с учетом роста не только делегированных расходных полномочий и обязательств органам местного самоуправления Оренбургского района, но расширения круга вопросов местного значения. Необходимо установить взаимодействие финансового управления и министерство экономического развития, налоговых служб и Федерального казначейства с целью получения необходимой информации для более точного планирования и прогнозирования доходной части бюджета, налоговых и неналоговых поступлений и т.д. Установить более тесное взаимодействие и с юристами, с помощью которых будет обеспечиваться правовая основа расходных

обязательств.

Так же информационное обеспечение предполагает анализ и таких показателей, как ресурсный потенциал, например, налогооблагаемая база: земельные, лесные, водные и т.д. ресурсы; состояние в основной сфере деятельности муниципального образования Оренбургский район, в частности, в сельскохозяйственной, ее конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность и т.д. То есть оценить те ресурсы, с помощью которых возможно пополнение местного бюджета. Анализ состояния социальных сфер: образования, здравоохранения, культура, для того, что бы определить объем финансирования исполнения расходных обязательств этих сфер.

Используя SWOT- анализ, определяющий сильные и слабые стороны текущего состояния местного бюджета, возможности и угрозы, пути их устранения. В SWOT- анализе сопоставляя между собой сильные и слабые стороны бюджета, слабые стороны и возможности, сильные стороны и возможности, слабые стороны и угрозы, что позволит органы местного самоуправления минимизировать слабые стороны и усилить возможности и сильные стороны, тем самым способствуя более эффективному формированию бюджета, а соответственно, и финансовому обеспечению расходных обязательств муниципального района.

Так, например, используя SWOT- анализ, получили следующую информацию. К сильным сторонам бюджета можно отнести создание реестра расходных полномочий, реестра расходных обязательств, относительная открытость и прозрачность местного бюджета, ведение разного рода отчетности, что обеспечивает содержание деятельности, повышению ее прозрачности и открытости, способствует развитию аналитических умений у исполнителей.

К слабым сторонам состояния местного бюджета Оренбургского района можно отнести:

- недостаточность собственных доходов;
- недоимки по отдельным видам налога;
- не достаточная нормативная правовая база исполнения расходных обязательств;
- в реестрах не указываются методики расчетов объемов исполнения того или иного расходного обязательства;
- увеличение числа расходных обязательств по вопросам местного значения, и наименьшее их исполнение;
- увеличение зависимости от безвозмездных поступлений и дотации, что затрудняет самостоятельность муниципального района;
- сложность в установлении связи между результатами, объемами финансового обеспечения расходных обязательств и деятельностью организаций, участвующих в исполнении расходных обязательств;
- низкая налогооблагаемая база и т.д.

Используя теорию бюджетных рисков, которая в настоящее время

актуальна, но не сформирована полностью, тем не менее, определим потенциальные угрозы относительно местного бюджета. Отталкиваясь от понимания бюджетного риска как допустимость не выполнения запланированного бюджета, недополучения средств в бюджет, а соответственно, не исполнение бюджета по доходам, что отразится и на расходах и расходных обязательствах муниципального образования. [1] Определение возможных угроз и рисков позволит повысить эффективность исполнения местного бюджета. Нужно отметить, что в литературе существуют различные классификации и группы бюджетных рисков. В данной работе затронем лишь малую часть бюджетных рисков исходя из темы и цели исследования. Бюджетные риски возникают на всех стадиях бюджетного процесса, и это могут быть риски: искажения плановых показателей, неправильного прогноза экономического развития, не соблюдения сроков и регламента бюджетного процесса, неэффективного и не целевого использования бюджетных средств, несбалансированности бюджета, недостижения запланированных показателей, недополучения доходов в бюджет, превышения запланированных расходов и т.д.

Количественно бюджетные риски определяются вероятностной оценкой (ожидаемой величиной), вероятного максимального и минимального уровня собираемости доходов и финансирования расходов по сравнению с планом. Степень бюджетного риска оценивается разницей между максимальным и минимальным значениями при равной вероятности получения.[3] То есть другими словами, бюджетный риск заключается в количественном несоответствии параметров плановых с фактическими показателями бюджета. Так, анализ отчетов бюджетов Оренбургского района за период 2011-2015гг. показал, что риски недополучения доходов в бюджет и сбалансированности бюджетам проявились в 2014-2015гг. С 2014г. в бюджет перестают поступать некоторые налоги, например, в бюджет муниципального района с 2012г налог на имущество, что сказывается на объемах доходов местного бюджета. В 2014г. расходы не превышают доходы, но в этот же период идет увеличение объемов дотаций, основное предназначение которых – выравнивание бюджета. Риски проявляются и усиливаются и по части источников доходов. Риск снижения сборов по налогам является следствием сокращения объема денежных средств у организаций, предприятий и населения Оренбургского района. Так как снижение платежеспособности налогоплательщиков носит постепенный характер, этот факт учитывать при дальнейшем планировании бюджета. С каждым годом накапливается и недоимка по налогам и соответственно, существует риск в росте задолженности платежей в местный бюджет.

Ниже на рисунке 2 представлен анализ соотношения утвержденных и фактически исполненных доходов за период 2011-2015гг. Как можно увидеть из представленного рисунка, за период 2011-2013гг. у местного бюджета не возникало проблем, исполнялось больше, чем утверждалось. Однако в 2014г

ситуация изменилась, исполнено по доходам было меньше, чем планировалось. Возникает риск структуры доходов бюджета, который представляет собой не только не исполнение бюджета как такового, но и как показатель социально-экономического развития муниципального образования Оренбургский район. Бюджет в этом случае зависит в значительной степени от той сферы развития экономики, от которой данное муниципальное образование получает наибольшее налоговые поступления. Уровень доходов бюджета муниципального образования зависит не только от внутренних факторов, но и от внешних, которые необходимо учитывать при планировании бюджета. К таким факторам относятся: общее состояние и рост развития экономики страны, изменения в налоговом и бюджетном законодательстве, роста иностранной валюты, низкая цена на нефтегазовые продукцию и т.д.

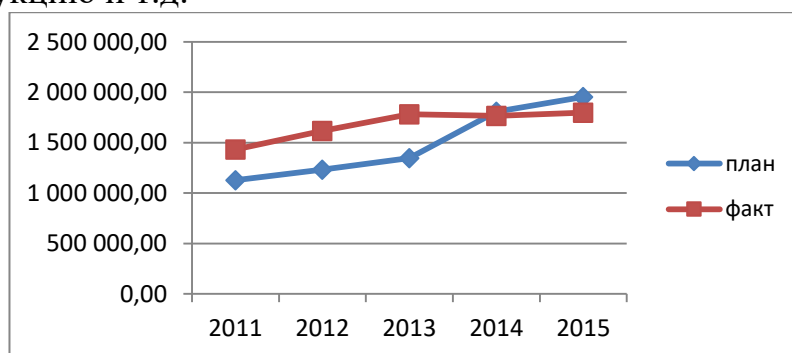


Рис 2- Динамика плановых и фактических показателей дохода муниципального образования Оренбургский район на 2011-2015гг.

Неотделим от риска структуры доходов местного бюджета риск структуры расходов местного бюджета с приоритетными расходами. Рассматривая динамику расходов Оренбургского района, то можно увидеть, что в общем виде расходы имеют тенденцию к увеличению, причем, до 2014г расходы превышали плановые объемы расходов. В 2015г происходит снижение, расходов по факту исполнено меньше запланированных. Если оценивать риски в части расходов бюджетного процесса, то здесь риск не правильных прогнозов – объемы расходов муниципального района по факту превышали запланированных в период с 2011г. по 2013г. В период 2014-2015гг. идет обратная ситуация, что выступает показателем недостаточной финансовой основы для осуществления расходов в запланированном объеме. В результате органы местного самоуправления вынуждены урезать расходы, что в свою очередь не позволит получателям бюджетных услуг получить их в полном объеме.

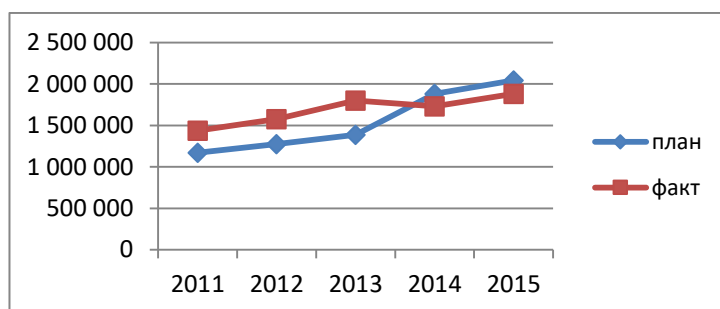


Рис 3 - Динамика плановых и фактических показателей расходов муниципального образования Оренбургский район на 2011-2015гг.

Существует риск несбалансированности бюджета, т.к. в период 2011-2015гг. в бюджете Оренбургского района объемы доходов не всегда покрывали расходы, прослеживается и профицит, и дефицит исполнения местного бюджета, что позволит прогнозировать степень разрыва между доходами и расходами. Анализируя соотношение собственных доходов и безвозмездных поступлений, видим, что доля безвозмездных поступлений в два раз больше, что представлено на рис 4. Как видно из представленного рисунка, доля безвозмездных поступлений ежегодно увеличивается, в то время как объемы собственных доходов в 2014-2015гг. снижаются. Данный факт необходимо учитывать при дальнейшем планировании бюджета, т.к. это отражение риска зависимости от внешних источников финансирования, который трактуется как соотношение собственных источников доходов к безвозмездным поступлениям.

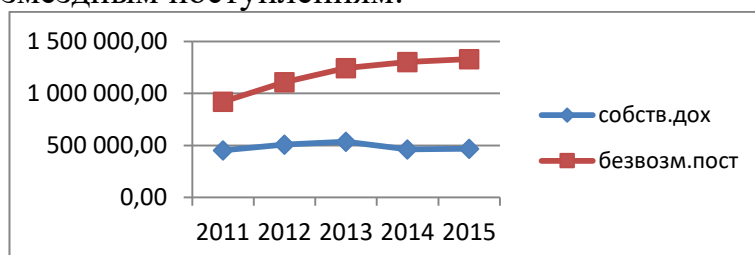


Рис 4 - Динамика видов доходов муниципального образования Оренбургский район на 2011-2015гг.

Учитывая тот факт, что наблюдается рост безвозмездных поступлений в местный бюджет Оренбургского района, необходимо отразить соотношение видов безвозмездных поступлений, которые позволят более четко понять их место и роль в местном бюджете данного муниципального образования, а также определить финансовое обеспечение той или иной группы расходных обязательств Оренбургского района.

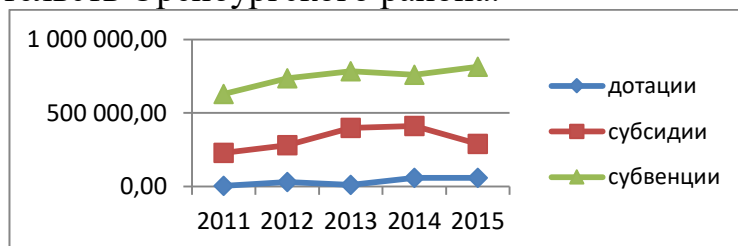


Рис 5 - Динамика видов безвозмездных поступлений муниципального

образования Оренбургский район Оренбургской области за период 2011-2015гг

Как видно из рисунка объем безвозмездных поступлений, субвенций и дотаций растет. В частности, дотации в 2014-2015гг. резко возросли (в 5раз, таблица 20), и можно предположить, что данная тенденция, учитывая социально-экономическую ситуацию в стране, продержится еще несколько лет, тем самым подчеркивая риск зависимости от внешних источников. Такая ситуация грозит увеличением неисполнения бюджета, и ставит перед органами местного самоуправления задачи - поиск дополнительных источников финансирования расходов муниципального образования.

Также нельзя исключать и риска объективной непредсказуемости ситуации, поскольку основная сфера деятельности Оренбургского района сельское хозяйство, не застрахованное от природных катаклизмов, возникновение которых обязательно отразится на бюджетном процессе. В качестве предотвращения такого развития событий необходимо провести профилактические меры, например, по предотвращению нашествия саранчи, что нередко возникает на территории области, но опять же, если местный бюджет позволяет это сделать.

При планировании местного бюджета необходимо учитывать и риск ошибки, суть которого сводится к не точным прогнозам получения доходов и расходов местного бюджета. Что и наблюдается, запланированные показатели по доходам или расходам порой оказывались ниже, чем исполненные по итогу. Что можно увидеть, анализируя реестры расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район и сельских поселений, входящих в его состав, показал, что исполнение расходных обязательств по факту были ниже запланированных – это еще один показатель бюджетных рисков. Ни в сельских поселениях, ни в муниципальном районе расходные обязательства не получили полностью запланированного финансового обеспечения.

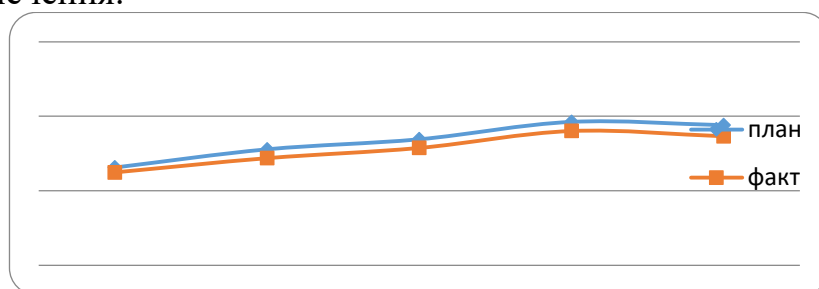


Рис 6 - Динамика плановых и фактических показателей расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район на 2011-2015гг.

И чтобы снизить последствия таких ошибок, необходимо расширить информационную базу получения сведений о возможных источниках финансирования и их объемах.

Таким образом, оценка бюджетных рисков позволила определить

комплекс возможных угроз, таких как возрастание зависимости от безвозмездных поступлений, в частности, дотаций, потеря самостоятельности бюджета, увеличение расходов при недостаточном объеме доходов и т.д.

Возможности по улучшению состояния местного бюджета Оренбургского района заключается в следующем: поиск путей решения по сохранению и расширению источников доходов бюджета, совершенствование нормативно-правовой основы в исполнении расходных обязательств, разработка системы показателей и критериев эффективного исполнения бюджета и расходных обязательств для осуществления контроля, привлечение инвестиций, расширение взаимодействия между министерством экономики, казначейством, налоговыми службами, усилить открытость и прозрачность бюджета и т.д.

Далее определяется финансовый инструментарий в механизме финансового обеспечения расходных обязательств представляет собой способы воздействия определенными финансовыми методами, рычагами на финансовые отношения и процесс деятельности. Это комплекс мероприятий, конечная цель которых предоставить результативно бюджетные услуги. Комплекс мероприятий может отражаться в муниципальной программе, если она имеется. В качестве финансового инструментария выступают бюджетные средства необходимые для исполнения расходных обязательств и представленные в виде собственных источников доходов, которые складываются из налоговых и неналоговых доходов, определенных бюджетным и налоговым кодексами РФ. И гарантирующих исполнение расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район по вопросам местного значения. И безвозмездные поступления (дотации, субсидии) и субвенции для исполнения делегированных расходных обязательств муниципального образованию.

Рассматривая в качестве примера расходное обязательство по организации в границах поселения электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом в пределах полномочий, то источником финансового обеспечения которого может быть местный бюджет, собственные доходы, но учитывая низкую доходность, то можно предположить, что расходное обязательство по организации в границах поселения электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом в пределах полномочий, установленных законодательством РФ будет исполнен не в полном объеме. Помня о том, что была принята Правительством Оренбургской области целевая программа, то можно расширить источники финансирования, подав заявку на участие в этой программе и получив бюджетные средства на исполнение этого расходного обязательства уже из бюджетов других уровней: областного и федерального.

Определив источники финансового обеспечения расходных обязательств можно рассчитать и предполагаемый результат. Но определить

качество исполнения и затраченных бюджетных средств на это исполнение затруднительно. Следовательно, контроль как элемент механизма финансового обеспечения расходных обязательств выпадает. Контроль обеспечивает количественную и качественную оценку и учет проводимых действий с точки зрения соответствия расходных полномочий, программы и бюджетных средства на достижение поставленных заданий. Для того, чтобы исправить это, как уже отмечалось ранее, необходимо разработать систему показателей качества исполнения для каждого расходного обязательства, а также систему показателей качества деятельности органов местного самоуправления, расходы на которые в муниципальном образовании Оренбургский район высокие. Именно от решений, принятых органами местного самоуправления Оренбургского района, и зависит исполнение тех или иных расходных обязательств, какие объемы бюджетных средств и на исполнение каких расходных обязательств они будут направлены и т.д. Контроль с опорой выделенные критерии и показатели качества и позволит обеспечить наибольшую эффективность исполнения расходных обязательств муниципального района.

Таким образом, планирование и прогнозирование своего рода системообразующие звенья механизма финансового обеспечения расходных обязательств, определяющее стратегию исполнения расходных обязательств на основе ранее выделенных компонентов (правового, нормативного и информационного обеспечения, инструментария). Определяется соответствие деятельности местного самоуправления новым полномочиям и вопросам местного значения, новому бюджетному законодательству, государственной программе, правовому обеспечению деятельности в связи с новыми полномочиями и вопросами местного самоуправления и выбранной стратегии реализации поставленных задач. То есть устанавливается соответствие между всеми элементами механизма финансового обеспечения расходных обязательств, такими как, правовое, нормативное и информационное обеспечение, финансовые методы и рычаги. Такой подход позволяет осуществлять прогноз исполнения и качества исполнения расходных полномочий муниципальных образований.

Использованные источники:

1. Набиуллина, Л. А. Бюджетные риски: понятие и актуальность / Л.А. Набиуллина // Молодой ученый. - 2013. - №10.- С. 366-369
2. Реестр расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район Оренбургской области за 2011-2015гг [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fin-or.narod.ru/RRO.html>
3. Яшина, Н.И. Теоретические и методические основы управления бюджетом: риски доходной части бюджета / Н.И. Яшина // Финансы и кредит. - 2004. - № 8. – С.30-37

*Юдина О.И., к.пед.н.
доцент, магистрант
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ РЕЕСТРОВ РАСХОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: рассматриваются особенности структуры реестра расходных обязательств муниципальных образований, проводится сравнительный анализ форм реестров расходных обязательств разных субъектов РФ.

Ключевые слова: реестр расходных обязательств, форма реестра расходных обязательств

FEATURES OF THE STRUCTURE OF REGISTERS OF EXPENDITURE OBLIGATIONS OF MUNICIPAL FORMATIONS

Abstract: discusses features of the structure of the register of expenditure obligations of municipal entities, a comparative analysis of the forms of registers of expenditure obligations of the different subjects of the Russian Federation.

Keywords: the register of expenditure obligations, the form of the register of expenditure obligations

Как отмечалось ранее, ведение реестра расходных обязательств является частью бюджетного процесса, и выступает как механизм обеспечения результативности расходов бюджета на всех уровнях власти. Для осуществления расходов требуется определить эти расходы в муниципальном образовании, т.е. принять на себя определенные обязательства, принять правовые акты по содержанию расходного обязательства, порядку его выполнения, нормативам, договорам и соглашениям. Так же определяется объем финансирования с соответствующими правовыми актами, устанавливающими финансовые нормы расходов или договора, определяющие величину и характер расходов.

Типы расходных обязательств определяются Минфином РФ с 2006г (от 29.06.2006 N 02-13-01/1697 «Методические указания по составлению плановых реестров расходных обязательств субъектов бюджетного планирования и государственных внебюджетных фондов Российской Федерации»; от 06.02.2006 № 02-13-01228 «Методические указания по составлению реестров расходных обязательств субъектов бюджетного планирования и государственных внебюджетных фондов РФ» и т.д.) [2,3] и которые периодически уточняются Минфином РФ. Обобщив «Методические рекомендации...» можно выделить следующие типы расходных обязательств:

- расходные обязательства РФ, возникающие в связи с оказанием государственных услуг (выполнением работ);
- расходные обязательства РФ по социальному обеспечению населения

и публичные нормативные обязательства РФ;

- расходные обязательства РФ по предоставлению бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся федеральными государственными учреждениями и федеральными государственными унитарными предприятиями, а также осуществлению бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности РФ в форме капитальных вложений в основные средства федеральных государственных унитарных предприятий;

- расходные обязательства РФ по предоставлению субсидий юридическим лицам (за исключением субсидий государственным учреждениям), индивидуальным предпринимателям, физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг и некоммерческим организациям, не являющимся бюджетными учреждениями, а также субсидий иным некоммерческим организациям, не являющимся автономными и бюджетными учреждениями, в том числе в виде имущественного взноса в государственные корпорации;

- расходные обязательства РФ по предоставлению межбюджетных трансфертов;

- расходные обязательства РФ по предоставлению платежей, взносов, безвозмездных перечислений субъектам международного права, а также предусмотренные соглашениями с международными финансовыми организациями;

- расходные обязательства РФ по обслуживанию государственного долга РФ;

- расходные обязательства РФ, не отнесенные к другим типам.

Типы расходных обязательств, как отмечалось ранее, находят свое отражение в реестре расходных обязательств представляющего собой свод законов, нормативных правовых актов и договоров (соглашений) и/или их отдельных положений, который позволяет с точностью до одного дня планировать даты расходования бюджетных средств, координировать закупки по контрактам и без них, а также оценивать объемы бюджетных ассигнований, необходимых для исполнения включенных в реестр расходных обязательств.

В реестре расходных обязательств фиксируется соответствие бюджетных ассигнований функциям и программа, реализуемые местным самоуправлением в рамках вопросов местного значения или переданных государственных полномочий. Введение реестра расходных обязательств в соответствии со ст.87 БК РФ является основой для планирования и исполнения расходных полномочий муниципальными образованиями. Реестр расходных обязательств корректируется ежегодно, выявляется несоответствие, определяются мероприятия, которые необходимы для решения вопросов местного значения или в результате возникновения новых правовых актов, соглашений.

Структура реестра расходных обязательств имеет рекомендательный характер и представляет собой таблицу со следующими столбцами:

1. Номер расходного обязательства
2. Код муниципального образования
3. Вид расходного обязательства (код в функциональной или экономической классификации)
4. Вопрос местного значения \ государственное полномочие
5. Мероприятия (содержание бюджетного обязательства)
6. Правовые акты введения (федеральные, региональные и (или) муниципальные) с указанием статей, пунктов и подпунктов
7. Правовые акты установления, с указанием статей, пунктов и подпунктов для вопросов местного значения – муниципальные, для переданных государственных полномочий – акты государственных органов соответствующего уровня)
8. Финансовое обеспечение (вид бюджета и правовые акты с указанием статей, частей, пунктов)
9. Расходование средств (правовой акт с указанием статей, частей, пунктов, разделов, строк для решения о бюджете)
10. Примечание

Рассмотренная структура реестра расходных обязательств была разработана и предложена в рамках сотрудничества ЕС и России в 2005г.

Однако, каждый субъект РФ имеет право изменять форму реестра, дополнять, детализировать разделы реестра расходных обязательств. Так, в частности, в Оренбургской области постановлением Правительства области от 25.06.2012 N 515-п были внесены изменения в форму реестра расходных обязательств Оренбургской области.[5] Также в рамках данного постановления были внесены уточнения и в форму реестра расходных обязательств субъектов бюджетного планирования. Для сравнения - реестр расходных обязательств других субъектов РФ. Например, форма реестра расходных обязательств Московской области содержит несколько упрощенную форму реестра расходных обязательств:[4]

- отсутствует графа «Код наименования главного распорядителя средств областного бюджета»;

- объединенная графа «Код и наименование полномочия и расходного обязательства»;

Далее структура реестра идентична с реестром расходных обязательств Оренбургской области:

- Код бюджетной классификации;
- Наименование и реквизиты нормативного правового акта, договора, соглашения;
- Номер статьи, подстатьи, подпункт, абзац правового акта;
- Дата вступления в силу и срок действия;
- Объем средств на исполнение расходного обязательства;

- Примечание.

Для сравнения рассмотрим структуры форм реестров расходных обязательств: рекомендованную Минфином РФ, разработанную в Оренбургской области (г. Оренбург) и Московской области (г. Наро-Фоминск).

Таблица 1 – Сравнение структуры форм реестров расходных обязательств муниципальных образований РФ

№ графы	Структура реестра расходных обязательств	Структура реестра расходных обязательств Оренбургской области (г. Оренбург)	Структура реестра расходных обязательств Московской области (г.Наро –Фоминск)
1	Номер расходного обязательства	Код и наименование полномочия	Код главного распорядителя бюджета
2	Код муниципального образования	Код наименования главного распорядителя средств бюджета	Наименование расходного обязательства
3	Вид РО (код в функциональной или эконо. классифик)	Код наименования расходного обязательства	Реквизиты нормативного правового акта, договора, соглашения
4	Вопрос местного значения \ госуdar. полномочие	Наименование и реквизиты нормативного правового акта, договора, соглашения;	Статья, пункт, подпункт, абзац нормат правового акта, договора, соглашен
5	Мероприятия (содержание бюджетного обязательства)	Раздел, глава, статья, подстатья, подпункт, абзац правового акта, договора или соглашения	Дата вступления в силу нормативного правового акта, соглашения, договора
6	Правовые акты введения (федерал., регион. (или) муниц.) с указанием статей, пунктов и подпунктов	Дата вступления в силу и срок действия	Срок действия нормативно правового акта, договора, соглашения
7	Правовые акты установления, с указ. статей, пунктов и подпунктов для вопросов местного значения – муниц., для передан. ос полном.– акты гос. органов соответств .уровня)	Коды бюджетной классификации	Код раздела функциональной классификации
8	Финан. обеспечение (вид бюджета и правовые акты с указанием статей, частей, пунктов)	Объем средств на исполнение расходного обязательства	Код подраздела функциональной классификации
9	Расходование	Примечание	Код целевой статьи

	средств (правовой акт с указ. статей, частей, пункт, разделов, строк для решения о бюджете)		функциональной классификации
10	Примечание		Код вида расходов функциональной классификации
11			Код подстатьи экономической классификации
12			Объем средств на исполнение РО
13			Код методики расчета объема ассигнований бюджета

Сравнительный анализ структур форм реестров расходных обязательств показал существенные отличия, как от рекомендованной формы реестров расходных обязательств, так и от форм реестров расходных обязательств муниципальных образований Оренбургской и Московской областях.

Так, реестр расходных обязательств Наро-Фоминска более детализирован, в частности, большое внимание уделяется функциональной классификации, отдельными пунктами выделяется код раздела, код подраздела, код целевой статьи, код вида расхода. А также выделяется код подстатьи экономической классификации. Такой подход отсутствует и в рекомендованном варианте формы РРО, и РРО Оренбурга. Еще одним существенным отличием РРО Наро-Фоминска является указание методики расчета объема ассигнований.

По своей структуре и форме реестр расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район Оренбургской области также имеет свои особенности. Форма реестра расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район и сельских поселений заполнялась в соответствии с постановлением администрации муниципального образования Оренбургский район от 19.10. 2009г. № 7158-п «Об утверждении порядка составления и ведения реестра расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район». Позднее были внесены изменения и дополнения в указанное Постановление от 30.10.2013г. № 3861-п. Существенных изменений не было внесено. Так, в части «Объем средств на исполнение расходного обязательства» исчезли графы «Потребность на обеспечение расходных обязательств (плановый год)» и «Примечание». Анализ формы реестра расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район показал наличие достоинств и недостатков в его заполнении.

Использованные источники:

1. Методические указания по составлению плановых реестров расходных

обязательств субъектов бюджетного планирования и государственных внебюджетных фондов РФ [Письмо Минфина РФ от 29.06.2006г № 02-13-01/1697] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=371214&div=LAW&dst=100059%2C0&rnd=211977.4146159798838198> - 12.20.2015

2. Методические указания по составлению реестров расходных обязательств субъектов бюджетного планирования и государственных внебюджетных фондов российской федерации [Письмо Минфина РФ от 06.02.2006 № 02-13-01228] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/472592> - 12.02.2015

3. Об утверждении порядка ведения реестра расходных обязательств муниципального образования «городское поселение Наро-Фоминск Наро-Фоминского муниципального района Московской области [Постановление от 16.09.2008 г. № 589] [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://uristu.com/library/moskovskaya-oblast/mosobl_49698/

4. Свод реестров расходных обязательств муниципального образования Оренбургский район Оренбургской области за 2011- 2015гг [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fin-or.narod.ru/RRO.html>

Юлдашев А. Е.
студент 4 курса
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Россия, г. Ярославль

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ КОНТРАКТЫ

В статье рассматриваются четыре вида объектов внешнеторговой деятельности и возможные варианты оплаты внешнеторговых контрактов.

Ключевые слова: *внешняя торговля, контракт, сделка, оплата.*

This article discusses the four types of foreign objects and possible payment options of foreign trade contracts.

Keywords: *foreign trade, contract, deal, payment.*

Внешнеторговый контракт является основным видом договора, опосредующего взаимоотношения российских и зарубежных предпринимателей. Именно он чаще всего является предметом исследования и оценки со стороны контролирующих органов. Как показывает практика, редкий внешнеторговый контракт не имеет замечаний со стороны обслуживающего банка, оформляющего паспорт сделки, не вызывает вопросов со стороны таможенных органов, проверяющих таможенную стоимость товара, и со стороны органов валютного контроля относительно валютно-финансовых условий и срока исполнения контракта, а также условий по проверке количества и качества товара.

В соответствии с законодательством различают четыре группы объектов (предметов) ВТД: товары, услуги, информация и интеллектуальная собственность. Попутно заметим, что такая классификация объектов торговли вполне применима как для внешней торговли, так и для внутренней торговли. В законе конкретизировано содержание внешней торговли по каждому из перечисленных объектов. Расшифруем соответствующие положения закона, сопроводив их некоторыми комментариями.

1. Внешняя торговля товарами — импорт и (или) экспорт товаров. Товаром как предметом ВТД считается движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу суда — воздушные, морские, внутреннего и смешанного (река — море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. При этом в качестве товара не рассматриваются транспортные средства, используемые по договорам международных перевозок.

Указанным определением сняты некоторые прежние разночтения в понимании термина «товар». По существу, это овеществленные объекты внешнеторгового обмена, так называемые «видимые товары». Вообще в российской внешней торговле, как и в международной торговле в целом, обращается множество товаров, являющихся продуктами материального производства.

2. Внешняя торговля услугами — оказание услуг (в том числе выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг и доставку услуг (работ). Оказание услуг осуществляется следующими способами:

- с территории РФ на территорию иностранного государства;
- с территории иностранного государства на территорию РФ;
- на территории РФ иностранному заказчику услуг;
- на территории иностранного государства российскому заказчику услуг;
- российским исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории иностранного государства, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени лиц на территории иностранного государства;
- иностранным исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории РФ, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени иностранных лиц на территории РФ;
- российским исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории иностранного государства;
- иностранным исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории РФ.

Приведенное определение по своей сути близко к содержащемуся в Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), где торговля услугами определена как их трансграничное перемещение, а также

производство и потребление иностранными юридическими и физическими лицами на таможенной территории страны-участницы.

3. Внешняя торговля информацией может осуществляться двояким образом: информация выступает либо в качестве самостоятельного объекта ВТД либо как неотъемлемое дополнение к другим объектам ВТД.

4. Внешняя торговля интеллектуальной собственностью — передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности российским лицом иностранному лицу либо иностранным лицом российскому лицу.

В последние десятилетия во многих нормативных актах и учебных материалах часто встречаются термины «экспортно-импортные операции», «внешнеторговые операции», «внешнеэкономические операции». Однако в официальных нормативных правовых документах отсутствуют определения этих понятий.

Внешнеторговая операция - это комплекс (совокупность) действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.

При оформлении внешнеторговой бартерной сделки обязательно должны указываться:

- дата заключения и номер внешнеторговой бартерной сделки;
- номенклатура, количество, качество, цена товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта (импорта) товара;
- перечень услуг, работ, интеллектуальной собственности, их стоимость, сроки оказания услуг, выполнения работ, передачи исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставления права на использование объектов интеллектуальной собственности;
- перечень документов, представляемых российскому физическому или юридическому лицу для подтверждения факта оказания услуг, выполнения работ, передачи исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставления права на использование объектов интеллектуальной собственности.

В экономике любого государства банковская система занимает особое место. Являясь элементом производственной инфраструктуры, своей деятельностью банки создают возможность эффективной работы в современной рыночной экономике. Банки являются особым типом финансовых посредников, перераспределяющих капиталы между их поставщиками и потребителями [3].

Внешнеэкономические и неэкономические связи между юридическими и физическими лицами различных стран приводят к возникновению денежных требований и обязательств. Основными посредниками в международных расчетах между физическими и юридическими лицами выступают банки. Международные расчеты осуществляют безналичным

способом через уполномоченные банки, которые организуют эти расчеты, кредитуют соответствующих клиентов и предоставляют им гарантии. Основными видами платежей в обслуживании субъектов внешнеэкономической деятельности являются аккредитив, инкассо, переводной вексель (коммерческая тратта), выписанный на покупателя, операции по открытому счету, международный банковский перевод, расчеты чеками. Оплата внешнеторговых контрактов происходит в одной из таких форм расчетов.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 15 – 19.
2. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 (30). – С. 24.
3. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учеб. пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрин. – Ярославль: 2013. – 114 с.

Якимчук А.В.

студент 2 курса

факультет «Информационных систем и технологии»

Кочеткова А.А.

студент 2 курса

факультет «Базового телекоммуникационного образования»

Поволжский Государственный Университет

Телекоммуникаций и Информатики

Россия, г. Самара

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

Очевидно, что тип маркетинга определяет и способ управления им. Управление маркетингом, по определению Филиппа Котлера, — это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных задач организации, таких, как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.п.

Задача управления маркетингом заключается в воздействии на уровень, время и характер-спроса таким образом, чтобы это помогло организации в достижении стоящих перед ней целей. Проще говоря, управление маркетингом — это управление спросом.

Выделяют пять основных подходов (концепций), на основе которых коммерческие организации осуществляют свою маркетинговую деятельность, т.е. деятельность по управлению спросом: концепция совершенствования производства, концепция маркетинга и концепция социально-этического

маркетинга. Использование каждой из них обязательно и, в первую очередь, ставит вопрос о том, каким должно быть соотношение интересов производителей, потребителей и общества в целом. Ведь довольно часто эти интересы вступают в противоречие друг с другом.

Эти концепции характеризуют различные периоды и основные социальные, экономические и политические перемены, произошедшие в развитых странах в уходящем столетии. В качестве доминирующей тенденции произошедших изменений выступает перенос акцента с производства и товара на сбыт, а также на проблемы, которые стоят перед потребителями и обществом в целом.

Далее мы кратко рассмотрим сущность названных ранее концепций управления маркетингом.

1. Производственная концепция, или концепция совершенствования производства. Согласно этой концепции потребитель ориентируется на доступные для себя товары, имеющие невысокую цену. Предприятия, придерживающиеся такой концепции, имеют преимущественно серийное или крупносерийное производство с высокой эффективностью и низкой себестоимостью, а продажа выпускаемых ими товаров производится с помощью многочисленных торговых предприятий. К основным предпосылкам существования этой концепции управления маркетинговой деятельности можно отнести следующие: а) большая часть реальных и потенциальных потребителей имеют невысокие доходы; б) спрос равен или немного превышает предложение; в) происходит быстрое снижение высоких производственных расходов (обычно по новой продукции), что приводит к завоеванию большей доли рынка.

Усилия предприятий, следующих этой концепции, как правило, должны быть нацелены на совершенствование процесса производства, а, следовательно, на снижение уровня издержек и повышение производительности труда и эффективности производства.

Производственной концепции придерживаются производители, которые четко ориентированы на отрасль с хорошими перспективами роста, имеют невысокую диверсификацию и действуют в условиях минимального политического и социального контроля.

Диверсификация — это расширение ассортимента производимых изделий и видов предоставляемых услуг на основе одновременного развития многих, не связанных друг с другом производств. Согласно этой концепции потребитель ориентируется на доступные для себя товары, имеющие невысокую цену.

Предприятия, придерживающиеся такой концепции, имеют преимущественно серийное или крупносерийное производство с высокой эффективностью и низкой себестоимостью, а продажа выпускаемых ими товаров производится с помощью многочисленных торговых предприятий. Усилия предприятий, следующих этой концепции, как правило, должны быть

нацелены на совершенствование процесса производства, а следовательно, на снижение уровня издержек и повышение производительности труда и эффективности производства. Производственной концепции придерживаются производители, которые четко ориентированы на отрасль с хорошими перспективами роста, имеют невысокую диверсификацию и действуют в условиях минимального политического и социального контроля. Диверсификация — это расширение ассортимента производимых изделий и видов предоставляемых услуг на основе одновременного развития многих, не связанных друг с другом производств.

Производственная концепция маркетинга исходит из того, что спрос превышает предложение. При совершенствовании производства появляется возможность увеличить выпуск товаров и снизить их себестоимость, а значит и цену для потребителя, что в свою очередь приведет к увеличению спроса.

Главной целью, на которую ориентируется менеджер, управляющий предприятием, является совершенствование производства, что способствует увеличению выпуска продукции и практически «автоматически» ведет к росту продаж, а, следовательно, к увеличению прибыли. Руководство предприятия в этом случае прилагает усилия для обеспечения большой серийности и продажи товара через разнообразные точки сбыта.

Применение этой концепции имеет место, например, в следующих случаях:

1. основная часть реальных и потенциальных потребителей на рынке имеет ограниченный, небольшой доход;
2. спрос на данный товар превышает предложение и часть потребителей, которые хотя им и не нравится предложенный товар, покупают его, удовлетворяя тем самым ненадолго свои потребности;
3. в условиях производства, особенно новой продукции, себестоимость велика и требуется найти способ ее быстрого снижения с целью достижения необходимой доли на рынке.

Данная концепция маркетинга востребована в условиях дефицита товаров, который наблюдается при ограниченном производстве. Ведущая идея концепции - увеличение производства товаров, которые уже выпускаются.

Основной инструментарий - себестоимость продукции, производительность.

Главная цель - совершенствование производства, что ведет к росту продаж и максимизации прибыли.

«Производственно-ориентированная концепция утверждает, что потребители отдадут предпочтение доступным и дешевым продуктам. Главная задача менеджера производственно-ориентированной организации – достижение высокой эффективности производства продукции и ее оптимальное распределение» Ф.Котлер.

Использованные источники:

1. <http://www.km.ru/referats/C500650D2E194D79894A327C17792B09>
2. <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Koncepcii-marketinga.php>

Яковлев М.А.

Уральский институт управления – филиал

РАНХиГС

Зерчанинова Т.Е., к.с.н.

руководитель, доцент

Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЛЕКСА ГТО В ШКОЛАХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

1. СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – КАК ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЛЕКСА ГТО

В наше время очень важно, чтобы спортсмены могли достойно представлять Россию на любых международных соревнованиях. Патриотический аспект нового всероссийского физкультурно-спортивного комплекса, должен стать важнейшей частью физической культуры личности и общества и выступить фактором, объединяющим и стимулирующим интересы всех категорий граждан России.

Сейчас в Свердловской области – как одной из 11 экспериментальных площадок ВФСК ГТО – более 70 процентов всех образовательных учреждений работает по системе нового комплекса. Массовой спортивной подготовкой при этом охвачены почти 80 процентов муниципальных образований региона. Свердловская область входит в число родоначальников и лидеров по внедрению содержания ВФСК в систему образования. В 2013 году подписан совместный Приказ министерства физической культуры, спорта и молодежной политики и министерства общего и профессионального образования Свердловской области по реализации проекта. В результате педагогическая общественность и жители региона получили нормативно-правовую основу, которая сегодня позволяет планомерно вести процесс массовой сдачи нормативов Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса ГТО в образовательных учреждениях.

20 ноября в Уральском Государственном Педагогическом Университете прошла Всероссийская научно-практическая конференция "Актуальные проблемы и подходы к внедрению Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО)".

Организаторы конференции - Министерство физической культуры, спорта и молодежной политики Свердловской области, Министерство общего и профессионального образования Свердловской области и Институт физической культуры Уральского государственного педагогического университета.

Во время пленарного заседания прозвучали доклады Рапопорта Леонида Ароновича, доктора педагогических наук, профессора, министра физической культуры, спорта и молодежной политики Свердловской области на тему «Модель управления внедрением Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) на муниципальном и региональном уровне.

В рамках работы секций участники обсудили проблемы внедрения содержания Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) в систему образования, в том числе образования и оздоровления лиц с ограниченными возможностями здоровья, а так же в систему профессиональной деятельности человека, общественно-государственного управления процессами внедрения Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) для привлечения населения к занятиям физической культурой и ведению здорового образа жизни, формированию и развитию патриотизма и духовно-нравственных ценностей.

По итогам конференции была принята резолюция, содержащая рекомендации о принятии мер, необходимых для эффективной организации внедрения Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО).

Наш регион на протяжении нескольких лет был «пилотной» площадкой, где отрабатывались разные аспекты, связанные с возрождением физкультурно-спортивного комплекса, его внедрением в образовательный процесс и проведением спортивно-массовых мероприятий, направленных на пропаганду здорового образа жизни.

2. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЕМ КОМПЛЕКСА ГТО В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Так, Свердловская область с 2007 года является передовой площадкой по реализации проекта возрождения комплекса ГТО, на первом этапе с 2007 по 2010 годы осуществлялась работа экспериментальной площадки совместно с Всероссийским научно-исследовательским институтом физической культуры, а начиная с 2010 года - началась практическая реализация сдачи норм комплекса ГТО

Приказом Министерства спорта Российской Федерации от 09 июля 2014 года № 574/1 по согласованию с Министерством образования и науки Российской Федерации Свердловская область включена в список субъектов Российской Федерации, осуществляющих организационно - экспериментальную работу по внедрению Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО)

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 11 июня 2014 года № 540 «Об утверждении Положения о Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе "Готов к труду и обороне" (ГТО) и Распоряжением

Губернатора Свердловской области «О поэтапном внедрении Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) в Свердловской области определена следующая модель внедрения ВФСК ГТО в Свердловской области, которая основана на создании нормативно-правовой базы, организационных, методических, практических и информационных условий для повсеместного внедрения ВФСК ГТО для повышения уровня развития физической культуры, спорта и здорового образа жизни среди населения Свердловской области на основе взаимодействия с различными государственными и муниципальными органами исполнительной власти, а также общественными организациями.

Для реализации этой модели предусматривается создание следующей организационной структуры - Координационный Совет Свердловской области по внедрению и реализации ВФСК ГТО, который включает в себя представителей органов государственной власти, общественных организаций, образовательные учреждения и организации Свердловской области и межведомственная рабочая группа по разработке нормативных актов по внедрению Комплекса ГТО в Свердловской области, а также Создана межведомственная рабочая группа по разработке нормативных документов по внедрению Комплекса ГТО в Свердловской области

За поэтапное внедрение ВФСК ГТО в Свердловской области определено ответственным - Министерство физической культуры, спорта и молодежной политики Свердловской области. Внедрение Комплекса ГТО носит межведомственный характер. Субъектами внедрения являются Министерство физической культуры, спорта и молодежной политики Свердловской области, Министерство общего и профессионального образования Свердловской области, Министерство здравоохранения Свердловской области. Начиная с 2016 года, планируется включить и Министерство социальной политики Свердловской области, так как в 2015 году будут разработаны нормативы для лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Оператором внедрения Комплекса ГТО определен – Институт физической культуры ФГБОУ ВПО «Уральский государственный педагогический университет»

Организационная структура внедрения ВФСК ГТО в Свердловской области на муниципальном уровне включает себя:

а) органы местного самоуправления, ответственные за поэтапное внедрение Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) в муниципальном образовании;

б) локальные места (центры) тестирования по видам испытаний (бассейны, тир, лыжные базы, центры туризма) в Управленческих округах для широких слоев населения и муниципальные места (центры) тестирования.

Внедрение Комплекса ГТО в Свердловской области отличается следующими особенностями:

- 1) организационные
- 2) методические
- 3) практические
- 4) информационные

Организационные особенности заключаются в реализации программно-целевого подхода к внедрению Комплекса ГТО в рамках следующих государственных программ:

1) государственная программа Свердловской области «Развитие физической культуры, спорта и молодежной политики в Свердловской области до 2020 года»

2) комплексная программа Свердловской области «Подготовка молодёжи к военной службе в Свердловской области до 2020 года»

3) комплексная программа Свердловской области «Патриотическое воспитание граждан в Свердловской области на 2014-2020 годы»

К методическим особенностям относится разработка:

1) методических рекомендаций по внесению изменений в учебные программы;

2) программ курсов повышения квалификации;

3) методических рекомендаций по самоподготовке для различных возрастных групп населения;

4) рекомендаций для организации физического воспитания детей и подростков по поэтапному внедрению Комплекса ГТО в загородных оздоровительных лагерях.

К практическим особенностям относится:

1) Переход на единую систему требований к организации процесса физического воспитания обучающихся образовательных учреждений и организаций всех типов.

2) Осуществление подготовки к сдаче Комплекса ГТО через духовно-нравственное патриотическое воспитание населения в контексте почетного гражданского достижения (сдача норм ГТО рассматривается как высший уровень социальной ценности)

3) Включение содержания Комплекса ГТО в программы туристическо-краеведческой деятельности позволит не только более разнообразно и содержательно осуществлять сдачу нормативов по туризму, но и расширит возможности по патриотическому и духовно-нравственному воспитанию.

4) С учетом исторических, культурных и национальных особенностей нашего Региона разработано и утверждено Положение о порядке сдачи норм Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) в Свердловской области.

5) Внесение изменений в образовательные программы в учебные дисциплины (физическая культура, история, география, обществознание, внеклассная деятельность) позволит комплексно подойти к всестороннему развитию обучающегося.

6) В целях стимулирования обучающихся к подготовке и сдаче нормативов Комплекса ГТО разработано и утверждено Положение о мерах поощрения обучающихся в образовательных организациях, выполнивших нормативы и требования золотого, серебряного и бронзового знаков отличия Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) в Свердловской области.

К информационным особенностям относится реализация информационной политики по пропаганде Комплекса ГТО в Свердловской области, а также создание системы мониторинга и анализа.

Актуальными проблемами внедрения Комплекса ГТО являются:

1) Совершенствование системы медицинского обеспечения для широких слоев населения. Отсутствие доступного механизма прохождения соответствующего медицинского осмотра для допуска к сдаче нормативов сдачи норм ГТО;

2) Развитие материально-технической базы с учетом требования норм комплекса ГТО на муниципальном уровне. Необходимо разработать механизм субсидирования финансирования мест центров тестирования различных форм собственности;

3) Доступность услуг спортивных объектов. Необходимо решить вопрос доступности в муниципальных и государственных спортивных объектах физкультурно-спортивных услуг для детей и подростков, в том числе на безвозмездной основе в рамках регулирования муниципального и государственного заданий;

4) Оптимизация системы спортивных соревнований. Необходимо создать систему внутри школьных и межшкольных соревнований от районного до общероссийского уровней для всех категорий обучающихся и прочих социальных групп населения в соответствии с возрастом и уровнем подготовленности;

5) Финансовые нормативы. Необходимо принять Финансовые нормативы для обеспечения деятельности по внедрению ВФСК ГТО.

3. ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЛЕКСА ГТО

Информация общероссийского опроса населения о результатах внедрения комплекса ГТО

Проведенный в ноябре 2014 г. общероссийский опрос населения страны с 9-ти летнего возраста показал, что большинство граждан страны (54%) поддерживают введение ГТО. Это в 5 раз больше по отношению к тем, кто не поддерживает (остальные затруднились ответить). За введение ГТО больше всего выступают лица старшего возраста (61%), далее обучающиеся и трудящиеся по 52%. Голосовавшие за ГТО объясняют это тем, что комплекс ГТО способствует укреплению здоровья, стимулированию занятий физической культурой и спортом, решению проблем воспитания, отвлечению население от курения, употребления спиртных напитков и др. Те, кто

высказался против введения ГТО опасаются, прежде всего, проявления «обязаловки» при реализации комплекса.

Если в первые годы в работе по ГТО будет процветать «формализм», безответственность и не профессиональный подход, то никакого эффективного внедрения ГТО на практике не будет!

Надо чтобы требования и нормы ГТО выполняли те лица, которые:

- а) добровольно сдают нормы (кроме силовых ведомств);
- б) обязательно занимаются физической культурой систематически (не менее 2-3 раз и в объеме не менее 3 часов в неделю);
- в) прошли медицинский контроль;
- г) готовились к сдаче норм, в том числе соблюдали рекомендованную 9-ти часовую недельную двигательную активность;
- д) повышают уровень своих знаний по вопросам физической культуры и спорта;
- е) в первый год (в каждой ступени) готовятся, а во второй сдают нормы.

Подготовка и выполнение норм и требований ГТО – это не только выполнение тестов, но и повышение уровня информированности и степени знаний, реализация рекомендаций по недельной двигательной активности, систематические занятия физической культурой и спортом и участие в спортивных соревнованиях и физкультурных мероприятиях.

Уточнение конкретных норм и требований по оценке физической подготовленности на первом этапе внедрения ГТО осуществляется в экспериментальном порядке в 12 субъектах Российской Федерации, как и апробация наиболее эффективных организационных форм работы с населением по внедрению ГТО, но это не должно сдерживать в целом внедрение ГТО среди всего населения.

Опрос еще раз показал, какое важное значение имеет физическая культура и спорт в оздоровлении, в воспитании населения и в реализации демографической политики. Так, среди обучающихся, занимающихся физической культурой и спортом, по отношению к не занимающимся, примерно в 10 раз меньше регулярно употребляющих алкоголь, в 5 раз меньше регулярно курящих. Кроме того, среди занимающихся спортом обучающихся на хорошо и отлично значительно больше, чем среди не занимающихся.

Исследование показало, что, по субъективным оценкам опрошенных, общий уровень физической подготовленности населения находится на уровне 3 баллов (по 5-ти бальной системе). Тогда как, у населения занятого в экономике этот показатель ниже 3 баллов, то есть почти неудовлетворительный. Именно поэтому только около 12% граждан страны выражают уверенность в том, что они смогут выполнить нормативы ГТО без дополнительных тренировок. Это говорит о том, что предстоит серьезная, системная и целенаправленная работа по созданию условий, позволяющих различным группам населения заниматься физической культурой, спортом и

готовиться к выполнению норм и требований ГТО.

Как правило, различные категории и группы населения желают готовиться и выполнять нормативы ГТО по месту жительства или обучения (работы), а также в Центрах, так называемого тестирования, при условии, если эти Центры станут использоваться как для подготовки и выполнения практических норм ГТО, так и для «распространения» необходимых людям знаний, умений и навыков. Пока же, как показал опрос, 63% трудового населения считают, что условия для подготовки и сдачи ГТО по месту их работы или плохие, или отсутствуют.

За последнее время Минспортом России и субъектами Российской Федерации уделяется большое внимание строительству объектов спорта, в том числе и по месту жительства. Об этом говорят результаты исследования. Так, почти 40% жителей страны отметили, что по месту их жительства имеются спортивные площадки, но, к сожалению, только 4% населения считают, что на данных площадках ведутся организованные занятия физической культурой и спортом.

Как известно с 1 сентября введен в стране комплекс ГТО и в настоящее время идет эксперимент по его апробации в 12 субъектах Российской Федерации, но это не значит, что все остальные субъекты Российской Федерации должны ждать своего этапа внедрения ГТО.

По мнению большинства опрошенных необходимо уже сегодня вести работу по подготовке кадров, волонтеров и решать организационные вопросы, вопросы нормативно-правового, научного и медицинского обеспечения, укреплять материально-техническую базу. Очень важно не терять время и приступить к разработке и внедрению различных программ, предназначенных тем, кто занимается в спортивных секциях, группах общефизической подготовки или в организованных формах при объектах спорта, по месту жительства населения, в образовательных организациях и трудовых коллективах.

*Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф.Горбачева*

Заикина М.Ф.

студент 4 курса

*Институт экономики и управления
Россия, г. Кемерово*

ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ

Статья посвящена новому направлению в экономической теории- «экономике счастья». Одной из главных проблем, которой, является поиск оптимальных индикаторов благосостояния граждан. А так же выявление

возможных рисков, угроз, последствий, связанных с официальным принятием данного показателя. Рассмотрение экспериментов, основанных на благополучном существовании общества, с целью выявить границы дозволенного в нем.

Ключевые слова: «экономика счастья», благосостояние, индикаторы, угрозы, последствия, эксперименты.

ECONOMICS OF HAPPINESS

The article is devoted to a new direction in economic theory – «economics of happiness». One from the main issues, which is the search for optimal well-being of the citizens of indicators. As well as the identification of possible risks, threats, consequences associated with the official adoption of the measure. Consideration of the experiments, which are based on well being, in order to identify the boundaries of what is permitted.

Key words: «economics of happiness», the well-being indicators, threats, consequences, experiments).

«Экономика счастья» – является достаточно новым направлением в экономической теории. Зарождение данного направления связано с противоречивостью понимания такого экономического термина, как «благополучие». В результате этого, подвергся критике один из показателей экономического благополучия страны – валовой внутренний продукт.

Сторонники «экономики счастья» утверждают, что данный показатель не может определить субъективное экономическое положение каждого человека и наличия в его жизни счастья. В узком смысле под благосостоянием понимается достаточность наличных денежных средств. А в широком смысле определяется более крупными масштабами. Благосостояние включает в себя многие другие ценности, производимые в стране, например, уровень и стоимость здоровья, продолжительность жизни, возможность отдыха, удовлетворенность семейным положением, экологией, жилищными условиями и т.д.

Несмотря на данные аргументы, многие ученые пришли к неожиданному заключению. При сравнении результатов ВВП на душу населения в разных странах, выяснилось, что данный показатель из года в год находился практически на одном уровне. И этот факт поставил под сомнение действительность благополучия стран.

В таблице 1 представлена величина ВВП по паритету покупательной способности на душу населения разных стран, в долларах США [1].

Таблица 1 – ВВП по паритету покупательной способности на душу населения, доллар США

Страна	2013 г	2014 г	2015 г	Темп роста, %		
				2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Кувейт	71545	70769	70166	99,14	98,07	98,9
Франция	39950	40498	41181	101,68	103,08	101,37
Аргентина	22067	22299	22554	101,14	102,2	101,05
Азербайджан	17135	17762	17993	101,3	105	103,65
<u>Афганистан</u>	1933	1944	1947	100,15	100,72	100,57

Из данных в таблице 1 следует, что темп роста величины ВВП на душу населения каждый год изменяется незначительно и, следовательно, не может являться определяющим показателем «экономики счастья».

Главной проблемой определения индикаторов благосостояния состоит в том, что как ученые-экономисты так и социологи дискутируют по поводу оптимальных индикаторов «экономики счастья». Поэтому они предлагают в качестве индикаторов следующие: среднюю продолжительность жизни, устойчивое материальное развитие, здоровый образ жизни, сохранение окружающей среды, развитие личности, духовное совершенствование, ощущение безопасности и т.д. Но ученые не могут прийти к единому мнению, в связи с тем, что ценностные ориентиры существенно различаются в разных странах мира.

Но в мире существует реальный пример альтернативы ВВП. Это показатель ВНС (валовое национальное счастье) [2]. Он используется в государстве Бутан. Его ввел король Бутана Джигме Сингье. При этом он сделал следующее заявление: «Счастье народа важнее процентов валового внутреннего продукта». Данными словами Джигме Сингье хотел сказать, что создаст такую страну, которая достигнет экономического процветания, сохранив при этом свою уникальную культуру, основанную на духовных ценностях буддийской философии. В то время как в традиционных моделях экономики основной целью считается рост богатства страны. Бутанская модель предлагает при оценке благосостояния народа использовать наряду с показателем материального развития также показатель духовного развития. Необходимо учитывать не только богатство, но и качество жизни. В основе ВНС лежит простая философия: настоящий прогресс возможен тогда, когда материальный рост и духовное развитие идут рука об руку, а значит, подкрепляют и дополняют друг друга. Уровень процветания, таким образом, является одновременно и количественным, и качественным индексом, который учитывает четыре основные ценности. Первая состоит в уровне устойчивого и справедливого социально-экономического развития, вторая – в сохранении и развитии культурных ценностей, третья – в охране окружающей

среды и проявлении к ней уважения, а четвертая – в формировании ответственного правительства. Поэтому в настоящее время Бутан является одной из развивающихся туристических стран.

Несмотря на вышеизложенный положительный пример, прежде чем сделать данный показатель легальным и принять его официально во всех странах, необходимо задуматься о возможных последствиях и угрозах, связанных с ним.

Первым возможным негативным последствием является фальсификация данных.

В случае низкого уровня индикатора и последующего его снижения существует вероятность подрыва доверия населения к государству и государственным институтам. Данное снижение будет означать, что правительство работает не эффективно и не справляется со своими задачами. Учитывая эти моменты, могут возникнуть общественные противоречия, недовольство граждан, а так же волнения, вплоть до митингов и государственного переворота. Поэтому государство заинтересовано в том, чтобы данный показатель не имел понижительной тенденции и не оставался ниже критической отметки.

Второй не менее значимой проблемой является перенаселение наиболее «счастливых» государств.

Считается, что страна с наиболее высоким значением индикатора ВНС, успешно справляется со своими задачами, заботится о материальном и духовном развитии граждан, может активно заинтересовать большое количество людей из других стран и это вызовет массовую миграцию. Из этого вытекает два вопроса.

1. Почему бы не отправиться в страну «мечты» за лучшей жизнью, ведь по своей сути каждый человек хочет жить в хороших условиях и иметь дальнейшие перспективы?

2. Готово ли государство справиться с большим потоком людей и принять их со своей культурой, традициями, уровнем грамотности и т.д., а так же продолжить свою политику? – это основная проблема.

Практика показывает обратное. Во второй половине 2015 года после обострения ситуации в Северной Африке на Ближнем Востоке в Европу хлынул колоссальный поток беженцев и нелегальных мигрантов. Их целью стали страны с высокими пособиями и уровнем жизни. Вследствие резкого увеличения числа беженцев, возник миграционный кризис, так как страны ЕС не готовы были принять такое количество людей. Что в дальнейшем привело к массовым беспорядкам.

Допустим «счастливое» государство приняло всех мигрирующих людей, произошло перенаселение, идентификатор счастья остался на прежнем уровне, но возникнет другая угроза, как ни странно вымирание нации. Вспомним про эксперимент «Вселенная-25», поставленный

американским ученым Джоном Кэлхуном в 1960-70 гг. [3]. В качестве подопытных Д. Кэлхун неизменно выбирал грызунов, хотя конечной целью исследований всегда было предсказание будущего для человеческого общества. Кэлхун сформулировал новый термин, «поведенческая раковина» (behavioral sink), обозначающий переход к деструктивному и девиантному поведению в условиях перенаселения и скученности. Для популяции мышей в рамках социального эксперимента создали райские условия.

В результате многочисленных опытов над колониями грызунов выявились следующие стадии (проведем параллель).

1. Быстрый рост популяции.

2. Рост популяции замедлился.

3. Появилась категория отверженных (молодые особи) – ранее в Китайской народной республике из-за нехватки ресурсов гражданам страны, в 1979 году была принята политика «одна семья – один ребёнок». Нарушителей демографической политики облагали высоким штрафом. Негативные последствия отразились в 2003 году: старение населения, гендерный дисбаланс и т.д. В настоящее время, чтобы улучшить демографическую ситуацию 27 декабря 2015 г. был принят закон, разрешающий всем китайским семьям иметь двух детей, а не одного в случае, если один из родителей был единственным ребенком в семье.

4. Рост пассивности самцов – на сегодняшний день для вступления в брак, мужчинам необходимы финансовые возможности. Способность материально обеспечивать будущую семью, уверенность в завтрашнем дне. Поэтому происходит рост поздних бракосочетаний. Например, средний возраст для вступления в брак для мужчин в Италии – 34 года.

5. Агрессия самок – в 21 веке продолжает свою историю движение феминизма, отличие заключается в том, что в прошлом женщины боролись за свои права, **но, ни как не против мужчин. На сегодняшний день движение приобрело характер экстремизма**, феминизм из движения за права женщин превратился в **движение против мужчин**.

6. Появление новой категории мышей «красивые», отказ от продолжения потомства и любованием собой – движение «childfree» («свободные от детей»), появившееся в 2004 году, набирает обороты в России и Европе. Люди намерено отказываются от зачатия детей, считая, что появление детей нарушит их планы на свободную жизнь и карьеру.

7. Последняя стадия – вымирающие. Мыши практиковали гомосексуализм, девиантное поведение – легализация однополых браков во многих странах. Самый первый однополый брак был зарегистрирован в Нидерландах в 2001 году. В 2016 году однополый брак уже легализован в 20 странах мира. В конечном итоге произошла смерть «Вселенной 25».

Казалось бы такие разные примеры «Вселенная 25» и ВНС Бутана. Что их может связывать? По моему мнению, прежде всего эти эксперименты являются стремлением выявить границы дозволенного, дать социальную

оценку происходящему, попробовать заглянуть в будущее, которое основано на условиях благополучного существования.

Соответственно возникает следующий вопрос, «счастье» и «удовлетворенность жизнью» – это одно и то же, или все-таки понятия смежные?

«Счастье» – это скоротечное душевное состояние, психо-эмоциональный подъем, на который могут влиять разные как и внешние факторы, так и сам человек.

А «удовлетворенность жизнью» – более долгосрочное состояние удовлетворенности. Ключевые оценочные слова, которые будут отражать данное понятие наиболее точно – устраивает или не устраивает: материальное положение, образование, досуг и т.д.

Нельзя дать оценку счастью, так как оно просто есть либо его нет.

Вернемся к примерам, данные понятия будут строго разграничиваться. На «Вселенную 25» влияла «удовлетворенность жизнью». А бутанская модель прежде всего направлена на «счастье» своего народа.

На сегодняшний день «Экономика счастья» остается спорным теоретическим направлением. В условиях быстро развивающегося мира наблюдается переход от исключительно материально ориентированного определения благополучия к приоритетности группы социально-экономических ценностей – устойчивое развитие, здоровый образ жизни, сохранение окружающей среды, развитие личности, духовное совершенствование – которые выступают критериями счастья личности. Поэтому возникает проблема какие индикаторы для определения «экономики счастья» выделить, какие будут наиболее точно определять уровень благополучия, сколько их должно быть, каким способом собирать информацию, будет ли это анкетирование или анонимные опросы.

Помимо этого не стоит исключать возможные риски и угрозы, последствия после введения данного показателя, создания в дальнейшем новых контролирующих органов (институтов), чтобы пресечь возможные преступления связанные с осуществлением политики «Экономики счастья», составить регламент – правила регулирующие деятельность контролирующих органов.

И в конечном итоге, изначально определить, что из себя должна представлять «Экономика счастья». На данном этапе возникает больше вопросов, чем ответов. Ведь счастье для каждого индивидуально.

Использованные источники:

1. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.widia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)_на_душу_на_селения//](https://ru.widia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС)_на_душу_на_селения//). – Загл. с экрана.
2. Валовое национальное счастье Бутана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.onlyinbhutan.ru/bhutan/vns//>. – Загл. с экрана.
3. Эксперимент «Вселенная 25» [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

<http://www.cablook.com/mixlook/eksperiment-vselennaya-25-kak-raj-stal-adom/>.
– Загл. с экрана.

*Янкина И.А., д.соц.н.
доцент, зав.кафедрой управления
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»
Россия, г. Таганрог*

ОЦЕНКА СТУДЕНТАМИ СВОИХ ПЕРСПЕКТИВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Аннотация. В статье рассматриваются основные установки молодых людей по поводу своей профессиональной деятельности и выбора специальности. Поднимается вопрос о взаимном влиянии двух факторов: соотношение спроса и предложения на рынке труда и мотивах выбора специальности молодёжью. Среди ведущих мотивов выделяются: стремление соответствовать требованиям рынка и желание самосовершенствоваться.

Ключевые слова: молодёжь, рынок труда, трудовая деятельность, перспективы трудоустройства молодого поколения.

Summary. The article discusses the basic attitudes of young people about their professional activities and choice of profession. It raises the question of the mutual influence of two factors: the ratio of supply and demand in the labor market and motives of choice of profession by young people. Among the leading motives are: the desire to meet the demands of the market and the desire to improve oneself.

Key words: youth, labor market, employment, employment prospects of the young generation.

Современная система высшего образования ориентирована на углубленное погружение студента в ходе образовательного процесса в профессиональную деятельность, максимально согласуя основные профессиональные образовательные программы с профессиональными стандартами и квалификационными требованиями, прописанными в квалификационных справочниках. Параллельно с этим актуализируется проблема адекватной оценки результатов обучения. В данном контексте интересно то, как сами студенты оценивают свои профессиональные качества и перспективы на рынке труда. В связи с этим обратимся к результатам исследования (2015 г.), которое проведено среди студентов Южного федерального университета (опрошено 987 человек), проживающих и обучающихся в городе Таганроге.

Результаты социологического исследования оценок студентов позволяют зафиксировать следующее. Уверенность в завтрашнем дне является одним из важнейших индикаторов социального самочувствия. Для молодёжи гарантия трудоустройства открывает перспективы на успешное будущее, возможность профессиональной самореализации и финансовой независимости. Поэтому гарантия трудоустройства по выбранной специальности - это показатель уверенности в будущем и признание в

правильности сделанного выбора.

Положительные оценки заслуживает мотивация опрошенных: 65% ответили, что в вузе их привела возможность получить желаемую специальность; 3% чувствовал призвание. Это указывает на то, что молодыми людьми был сделан осознанный выбор, который обозначил их профессиональный путь. Остальные респонденты не были столь целеустремленны. Среди мотивов выделяются следующие:

- 8% - посоветовали родители;
- 2% - посоветовали друзья;
- 5% - не было иного выхода;
- 4% известность учебного заведения;
- 4% - нужен документ об образовании;
- 9% - другое.

Эти респонденты дифференцированы по мотивам и объединяются в немногочисленные группы. Несмотря на то, что только 8% опрошенных указали, что по совету родителей пришли на конкретную специальность, мнение родителей имеет очень существенное значение на выбор специальности/направления на это указало 47%. Таким образом, старшее поколение предопределяет структуру будущего предложения трудовых ресурсов на рынке труда. В меньшей степени влияют СМИ и друзья (13% и 11% соответственно). Нельзя не обратить внимание на тот факт, что учителя (4%) и представители вузов (9%) влияют не так сильно, как иногда это обозначается.

Оценивая свои перспективы на рынке труда, студенты считают, что после окончания вуза:

- 37% - найдут работу по специальности и буду хорошо зарабатывать;
- 22% - найдут работу по специальности;
- 5% найдут работу с большим трудом;
- 5% откроют собственное дело;
- 7% не знают, что будут делать.

Вместе с тем, только каждый пятый собирается дальше повышать свой уровень образование и поступить в магистратуру или аспирантуру.

Оценка студентами гарантии своего трудоустройства отражает восприятие своих перспектив, выстраиваемых на основе соотношения возможностей и ожиданий. Полностью подобное совпадение зафиксировано у каждого третьего (32%). Половина опрошенных указывает на уверенность в своём трудоустройстве, т.к. считают, что вуз «в основном» это гарантирует. Только небольшой процент опрошенных указывает на недостаточные гарантии трудоустройства (или их отсутствие).

Таким образом, основные мотивы поведения молодёжи на рынке труда связаны со следующим. Выбранная специальность предопределяет профессиональную карьеру молодого человека. Выбор профессии существенно влияет на жизненный путь конкретного человека. Совокупный

результат подобного выбора всей молодёжи формирует предложение на рынке труда.

В то же время выбор специальности, предопределяется мнением родных (фактически той частью социума, у которой есть опыт трудовой деятельности, позволяющий откорректировать поведение только вступающих в трудовую жизнь, направляя молодёжь на использование более перспективных практик). Это можно объяснить более высоким уровнем доверия у молодёжи к данному источнику информации, чем к друзьям, учителям и представителям вузов.

Весомой причиной выбора профессии стало желание самосовершенствоваться, развивать свои способности (41%). Ещё один немаловажный фактор, определяющий выбор – это высокий спрос на рынке труда (32%). Итак, треть молодёжи стремиться выстроиться в систему рыночных отношений и стать востребованным на рынке труда. Они проявляют адаптивный стиль поведения, пытаются вписаться в уже существующие правила рыночных отношений. Однако они могут столкнуться с рядом проблем. Динамично развивающиеся экономическая и политическая сферы могут корректировать структуру спроса и предложения на рынке труда. В связи с этим нет гарантий, что через 4-5 лет обучения выбранная специальность останется такой же востребованной, какой она была в год поступления абитуриента в вуз. В итоге, заканчивая вуз, молодой специалист может столкнуться на рынке труда с невостребованностью выбранной специальности и высокой конкуренцией за желаемое рабочее место. Выходом из данной ситуации может быть ориентирование молодых людей на получение дополнительных профессиональных навыков в рамках ДПО (или ФПК) и корректировка вузом учебных планов под актуальные на рынке труда тенденции. Таким образом, выбор профессии – это отклик на рыночные реалии, попытка подстроиться и адаптироваться под требования внешней среды.

Второй (более многочисленный) повод выбрать конкретную специальность – это желание самосовершенствоваться. С позиций конкретного человека – это означает выстраивание профессионального пути как составляющей своего саморазвития. Стратегически такой подход может быть перспективным только в том случае, если профессиональное мастерство достигает очень высокого уровня. Это становится залогом конкурентоспособности и востребованности данного специалиста на рынке труда. С другой стороны это существенно усиливает уровень конкуренции за конкретное рабочее место по конкретной специальности. Ориентация абитуриента только на собственные предпочтения при выборе профессии обязывает его к получению наивысшей квалификации и максимально овладеть необходимыми профессиональными компетенциями. В противном случае он рискует не найти достойную работу из-за избытка специалистов его квалификации. Последнее происходит в силу асимметрии спроса и

предложения на рынке труда [1], которое возникает из-за игнорирования абитуриентами требований рынка труда.

Использованные источники:

1. Янкина И.А. Диагностика социальных проблем на рынке труда провинциального города (на примере Таганрога)//Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. – № 1. – С. 148-152.

Яхонтова Д.В.

студент

кафедра региональной экономики

Уральский Государственный Экономический Университет

**ВВЕДЕНИЕ ТЕРМИНАЛОВ ПЛАТНЫХ СТОЯНОК В ГОРОДЕ
ЕКАТЕРИНБУРГ**

Аннотация

Мнения горожан по поводу того, нужны ли платные парковки в центре, сильно разнятся. Одни радуются тому, что теперь в течение дня можно найти место для парковки, другие жалуются, что дворы забиты автомобилями тех, кто работает в центре и не хочет ежедневно платить по 270-300 рублей за стоянку. Какие имеются преимущества у этого нововведения, а также к чему такие изменения привели за рубежом?

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, производственная инфраструктура, дорожно-уличная сеть, платные парковочные зоны, загруженность, центральные улицы, бизнес-центры, паркоматы, «перевалочные» пункты.

Развитие транспортной инфраструктуры является одним из наиболее актуальных вопросов жизни города.

Дорожно-уличная сеть является неотъемлемой частью как социальной, так и производственной инфраструктуры любого региона. Одной из главных проблем дорожной сети в мегаполисах является ее высокая загруженность.

Стоит отметить тот факт, что количество автомобилей на дорогах непрерывно растет.

К примеру, в Санкт-Петербурге в 1991 году было 75 автомобилей на тысячу жителей города, а к 2015 году это число возросло почти в 4 раза – 295 автомобилей на тысячу жителей [1].

Екатеринбург занимает площадь в 1142,9 кв. км и считается одним из самых компактных мегаполисов России. Однако проблема транспортной доступности в городе стоит очень остро. Усугубляется ситуация еще и тем, что строительство нового жилья ведется в основном на окраинах.

Таким образом, отдаленные новые жилые микрорайоны практически оторваны от центра. Дороги, соединяющие их, не справляются с потоком машин, а жители новых районов вынуждены ежедневно простаивать в многокилометровых пробках.

Так, Екатеринбург со значительным отрывом лидирует по числу легковых автомобилей относительно населения. По данным ГИБДД и открытых источников, к 1 ноября 2015 г. в городе насчитывалось 496 машин на 1000 человек. Показатели других городов существенно ниже: в Москве – 388, в Красноярске – 407, в Нижнем Новгороде – 345, в Челябинске – 330, в Новосибирске – 327, в Казани – 315, а в Ростове-на-Дону – 250.

В результате перед государством встает задача разгрузки транспортных потоков.

Одним из способов решения этого вопроса является организация платных парковок. Создание платных парковочных зон способствует решению основных дорожно-транспортных проблем: недоступность парковочных мест в центре города, низкая скорость движения транспорта, небезопасные условия передвижения автомобилей и пешеходов [2].

Многие зарубежные столичные мегаполисы давно используют платные парковки как решение проблемы транспортной перегрузки в центральных районах.

В Лондоне приходится платить не только за парковку на улицах города, но и за въезд в центр.

В Риме же существует запрет на въезд в историческую часть города в рабочие дни с 6.30 до 18.00.

В Вашингтоне, Париже, Мадриде, Вене введено ограничение времени парковки, обычно занимать платное парковочное место нельзя дольше двух часов [2].

В большинстве европейских столиц парковать машину бесплатно можно в ночные часы и в воскресенье.

В России первопроходцем в организации платных парковок стала Москва. С 1 июня 2013 года автомобильная парковка в центре города стала платной. Данный инструментарий дал положительный эффект, было замечено снижение загруженности в центральной части города.

Загруженность внутри Садового кольца сократилась на 18%, а загруженность зоны между Садовым кольцом и Третьим транспортным увеличилась. Это можно связать с тем, что после ввода платных парковок автовладельцы стали предпочитать оставлять свои автомобили за Садовым кольцом.

В Екатеринбурге платные парковки в центре города введены с 26 мая 2014 г. Стоимость парковки составляет 30 руб. в час. Оплата услуг производится с помощью банковской карты или «Екарты» через терминал, либо по SMS. Наличные деньги паркоматы не принимают.

По состоянию на 01.01.2016 установлено и работает 74 паркомата, которые обслуживают 2 307 платных машино-мест. В 2015 г. было проведено 258,2 тысячи операций по оплате (из них с помощью банковской карты проведено 77%, с помощью SMS-сообщений – 16%, с помощью электронной карты «Е-карты» – 7%) на общую сумму 11,7 миллиона рублей. Существует

специальное мобильное приложение для смартфонов на базе популярных операционных систем, благодаря которому пользователь может оплатить услуги парковки за считанные минуты, не выходя из машины.

Мнения горожан по поводу того, нужны ли платные парковки в центре, до сих пор разнятся. Одни радуются тому, что теперь в течение дня можно найти место для парковки, другие жалуются, что дворы забиты автомобилями тех, кто работает в центре и не хочет ежедневно платить по 270-300 рублей за стоянку.

Введение платных парковок в Екатеринбурге способствует улучшению транспортной ситуации на центральных улицах города и повышает привлекательность деловых объектов для потенциальных арендаторов.

Если центральные улицы Екатеринбурга будут свободнее от хаотичной парковки, то пробок станет намного меньше. А именно они – одна из ключевых проблем города Екатеринбурга.

Бизнес-центры Екатеринбурга за счет внедрения платных парковок на текущий момент получают существенный прирост свободных парковочных мест. Это положительно сказывается на возможностях бизнеса, как для арендаторов офисной недвижимости, так и для их партнеров.

Реальные преимущества получают клиентские офисы компаний, для которых важно располагаться в центральной части города с удобной транспортной инфраструктурой и при этом быть уверенным, что их клиент найдет свободное место для своего автомобиля рядом с офисом.

Таким образом, востребованность офисных объектов в центре Екатеринбурга с внедрением платного паркинга не уменьшилась. Напротив, для потенциальных и новых арендаторов наличие свободных мест для гостей бизнес-центра является положительным фактором при принятии решения об аренде. Единственное, чего бы хотелось владельцам офисных объектов с высокой проходимостью, – это выделения нескольких бесплатных парковочных мест или возможности организации парковки для тех гостей, которые не готовы самостоятельно оплачивать услугу. Проблема нехватки парковочных мест в офисных объектах с каждым годом становится все более актуальной – уже сейчас хорошая парковка является значимым конкурентным преимуществом объекта, а по мере расширения зон платной парковки станет одним из ключевых элементов бизнес-центра.

Внедрение платного паркинга – большой плюс для клиентов бизнес-центров. Они могут в любое время приехать в бизнес-центр и припарковаться. Однако следует отметить, что для руководителей и владельцев компаний 60 рублей за два часа – не проблема, а рядовые специалисты не всегда готовы платить. Хотя если человек забегает только отдать или подписать документы, то ему за парковку платить не надо, потому что 15 минут бесплатны.

Рассчитаем стоимость оплаты парковки за 8 часов (при работе в центре города) для одного жителя Екатеринбурга: в день он потратит 240 р., а в месяц – в среднем 5 760 р. Сумма в год уже является довольно внушительной –

69 120 р.

Из этого расчета как вывод можно отметить, что у платных парковок образовался минус: всегда встречаются люди, которые занимают места, но не оплачивают их. Однако администрация Екатеринбурга уже занимается решением данной проблемы. Степень наказания за подобное нарушение уже определена. В данный момент обсуждается механизм выявления автовладельцев, которые воспользовались услугой, но не оплатили ее.

Помимо так называемых «халявщиков», существует еще одна проблема новой системы – недостаточная информированность о ней горожан и гостей города Екатеринбурга. С одной стороны, жителям города становится легче парковаться. С другой стороны необходимо дополнительно сообщать людям, что парковки платные. И это создает некоторые неудобства. Не хватает информации, как пользоваться паркоматами. Особенно это актуально для людей из других городов.

В настоящее время в Екатеринбурге расположено несколько тысяч квадратных метров под складские помещения. Муниципальная дорожно-транспортная система не всегда в состоянии обеспечить проходимость автотранспорта при столь масштабном увеличении площадей. На текущий момент дорожные пробки в Екатеринбурге стали обычным явлением, а приток крупногабаритных фур только обострит проблему.

По этой причине в Екатеринбурге ведется работа над организацией «перевалочного» пункта.

Таким образом, главной задачей создания платных парковок в Екатеринбурге является разгрузка транспортных потоков.

Создание платных парковочных зон способствует решению основных дорожно-транспортных проблем: недоступность парковочных мест в центре города, низкая скорость движения транспорта, небезопасные условия передвижения автомобилей и пешеходов.

Использованные источники:

1. Петербург догоняет Москву по количеству автомобилей // РКБ.
2. Платная парковка в Москве: опыт 10 мировых столиц. // Информационный портал Forbes.
3. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный портал Екатеринбурга. Режим доступа: <http://www.ekburg.ru/>
5. Благинин В.А. ПАРКОМАТЫ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРУПНОГО ГОРОДА // Сб. мат. межд. научно-практ. конф "Безопасность городской среды". 2016. [Электронный ресурс]

Яхонтова Д.В.

студент

кафедра региональной экономики

Уральский Государственный Экономический Университет

ДОГОВОР ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ

Аннотация

В работе проанализированы теоретические и практические проблемы, возникающие по управлению чужим имуществом в интересах его собственника по договору доверительного управления. Сделан вывод, что обозначенные сущностные признаки рассматриваемого договора доверительного управления имуществом, определенный в законе круг основных прав и обязанностей сторон свидетельствуют, что это достаточно самостоятельный вид договора, отличный от иных договоров гражданского права. По целевому назначению он относится к группе договоров по оказанию соответствующих услуг. Его главная цель - осуществление по просьбе собственника его прав в отношении передаваемого по заключенному договору имущества.

Ключевые слова

Договор доверительного управления имуществом, учредитель управления, выгодоприобретатель, душеприказчик, управляющий, управомоченное лицо, бездокументарные ценные бумаги.

Доверительное управление является сравнительно новым институтом современного российского права. Доверительному управлению посвящена глава 53 ГК РФ¹⁴⁹ (ст. 1012 – 1026 ГК РФ). Согласно ст. 1012 ГК РФ «по договору доверительного управления имуществом одна сторона (то есть, учредитель управления) передает второй стороне (то есть, доверительному управляющему) на соответствующий срок имущество, а иная сторона обязуется проводить управление данным имуществом в интересах учредителя управления либо указанного им лица (то есть, выгодоприобретателя)».

Стоит сказать и том, что в науке российского гражданского права институт доверительного управления имуществом в целом до настоящего времени не подвергался всестороннему рассмотрению.

Научные разработки данного правового явления содержатся в отдельных комментариях части второй ГК РФ¹⁵⁰ и в специальной учебной литературе. Изначально доверительная собственность, а после этого и доверительное управление вызвали широкий интерес к себе со стороны многих ученых.

¹⁴⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1994. - № 32. - Ст. 3301.

¹⁵⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) // Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 5. - Ст. 410.

Однако комментировались некоторые нормы, рассматривающие определенную проблематику (к примеру, регулирование налогообложения при доверительном управлении). Данная тенденция привела к тому, что отдельные положения гл. 53 ГК РФ не находят однообразного понимания в учебной и другой литературе. Речь идет, к примеру, о существенных условиях договора, о проблеме доверительного управления ценными бумагами, также денежными средствами, об основаниях ответственности доверительного управляющего и так далее.

Сказанным как раз и определяются актуальность, научная и практическая значимость изучения договора доверительного управления имуществом.

Договор доверительного управления закрепляет отношения по управлению чужим имуществом в интересах его собственника (либо же другого управомоченного лица - кредитора в обязательстве, субъекта конкретного исключительного права) или другого указанного им (третьего) лица. Насущная необходимость в управлении имуществом может быть обусловлена, к примеру, неопытностью определенного собственника или управомоченного лица либо невозможностью самостоятельного использования ими определенных видов своего имущества.¹⁵¹

В отдельных случаях управляющий должен полностью заменить собственника (или другое управомоченное лицо) по прямому указанию действующего закона в связи с имеющимися особыми обстоятельствами - установлением опеки, попечительства либо же патронажа (согласно статьи 38 и 41 действующего ГК РФ), признанием определенного гражданина безвестно отсутствующим (согласно ст. 43 ГК РФ) или же его смертью (в тех случаях, когда исполнитель завещания - душеприказчик распоряжается имеющейся наследственной массой до самого момента принятия наследниками этого наследства).

В ходе доверительного управления производится профессиональное (предпринимательское) применение вверенного определенному управляющему имущества, что подразумевает совершение управляющим в интересах такого собственника (либо управомоченного лица) или выгодоприобретателя как юридических, так и отдельных фактических действий для последующего получения определенного материального дохода. Взаимоотношения данного лица со своим управляющим обозначаются заключенным между ними договором, который называет их взаимные права и обязанности.

Учредителем доверительного управления должен являться собственник имущества - гражданин, юридическое лицо, определенное публично - правовое образование. Лицо, которое обладает ограниченным вещным

¹⁵¹ Власова Т.А. Некоторые вопросы исполнения доверительным управляющим договора доверительного управления имуществом, заключенного в интересах получения прибыли // Хозяйство, право и наука. Сборник научных трудов. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. - Вып. 3. - С. 37

правом на имущество, не может являться учредителем, поскольку оно не в состоянии наделить такого управляющего реальной возможностью осуществлять все необходимые правомочия собственника (как того требует п. 1 ст. 1020 ГК РФ), так как само не имеет подобного рода правомочий.¹⁵²

Это касается в первую очередь унитарных предприятий и учреждений - субъектов права хозяйственного ведения либо оперативного управления.

В виде доверительного управляющего может выступать профессиональный участник соответствующего имущественного оборота - индивидуальный предприниматель либо же коммерческая организация, так как речь идет об имеющейся необходимости постоянного совершения им определенных юридических действий. Доверительными управляющими не могут являться органы публичной власти.¹⁵³

В таких ситуациях, когда отношения доверительного управления возникают не в силу заключенного договора, а по другим основаниям, прямо предусмотренным действующим законом, в роли соответствующего доверительного управляющего может являться и гражданин, который не является индивидуальным предпринимателем (к примеру, опекун малолетнего либо же душеприказчик, который был назначен наследодателем).

Объектом доверительного управления может являться как все имущество определено взятого учредителя, так и его отдельная часть (какие-либо вещи либо же права). Но в данном качестве способно выступать далеко не все имущество. Согласно п. 1 ст. 1013 ГК РФ объектами доверительно управления могут выступать: определенные объекты недвижимости, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы; любого рода ценные бумаги; права, которые были удостоверены бездокументарными ценными бумагами; имущество (например, движимые вещи, а также права требования или пользования) при возможности его обособления и учета на определенном балансе либо банковском счете (согласно п. 1 ст. 1018 ГК РФ).

Вывод из судебной практики: договор доверительного управления имуществом может признаваться сделкой, связанной с отчуждением или возможностью отчуждения имущества акционерного общества.¹⁵⁴

Таким образом, обозначенные важнейшие признаки договора доверительного управления имуществом, закрепленный в законодательстве круг главных прав и обязанностей сторон свидетельствуют о том, что это

¹⁵² Смирнова Н.А. Правовая природа прав доверительного управляющего в договоре доверительного управления имуществом: Актуальные вопросы юридической науки и практики // Иваново-Вознесенский юридический вестник: Актуальные вопросы юридической науки и практики. Научно-практический журнал. - Иваново, 2005. - № 1. - С. 33.

¹⁵³ Лачуев К.Г. Правовая природа прав доверительного управляющего по договору доверительного управления имуществом // Государство, право и управление. Материалы IV - й Всероссийской научно-практической конференции, 23 апреля 2014 г. - М.: Изд-во ГУУ, 2014. - Вып. 2. - С. 126.

¹⁵⁴ Постановление ФАС Московского округа от 03.02.2010 № КГ-А40/14920-09-П по делу № А40-50830/07-138-335 // Документ опубликован не был. – СПС КонсультантПлюс. – 2016.

достаточно самостоятельный вид договора, который существенно отличается от иных договоров в российском гражданском праве. По целевому назначению он относится к группе договоров по оказанию соответствующих услуг. Его главная цель - осуществление по просьбе определенного собственника его прав в отношении передаваемого по такому договору имущества. Отношения доверительного управления имуществом носят длящийся характер, вследствие этого закон относит срок действия такого заключенного договора к существенным условиям.

Из законодательного определения договора доверительного управления имуществом следует закономерный вывод о том, что он относится к категории реальных договоров, считается заключенным в момент непосредственной передачи имущества. Договоры о доверительном управлении недвижимым имуществом являются заключенными непосредственно с момента государственной регистрации.

Договоры доверительного управления бывают возмездными. Условие о размере и форме вознаграждения выбранному доверительному управляющему должно содержаться в договоре как существенное условие.

Договоры доверительного управления имуществом выступают взаимными (двусторонне обязывающими), так как обязанности находятся не только лишь на одном доверительном управляющем, но также и на самом учредителе управления, который должен уплатить доверительному управляющему вознаграждение, возместить расходы по ведению управления, предупредить о существующем залоге передаваемого имущества.

Обозначенные признаки договора доверительного управления имуществом, определенный в законе круг основных прав и обязанностей сторон свидетельствуют, что это достаточно самостоятельный вид договора в гражданском праве. По целевому назначению он относится к группе договоров по оказанию соответствующих услуг. Его главная цель - осуществление по просьбе собственника его прав в отношении передаваемого по заключенному договору имущества.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1994. - № 32. - Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) // Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 5. - Ст. 410.
3. Власова Т.А. Некоторые вопросы исполнения доверительным управляющим договора доверительного управления имуществом, заключенного в интересах получения прибыли // Хозяйство, право и наука. Сборник научных трудов. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. - Вып. 3. - С. 37.
4. Лачуев К.Г. Правовая природа прав доверительного управляющего по договору доверительного управления имуществом // Государство, право и

управление. Материалы IV - й Всероссийской научно-практической конференции, 23 апреля 2014 г. - М.: Изд-во ГУУ, 2014. - Вып. 2. - С. 126.

5. Смирнова Н.А. Правовая природа прав доверительного управляющего в договоре доверительного управления имуществом: Актуальные вопросы юридической науки и практики // Иваново-Вознесенский юридический вестник: Актуальные вопросы юридической науки и практики. Научно-практический журнал. - Иваново, 2005. - № 1. - С. 33.

6. Постановление ФАС Московского округа от 03.02.2010 № КГ-А40/14920-09-П по делу № А40-50830/07-138-335 // Документ опубликован не был. – СПС КонсультантПлюс. – 2016.

Оглавление

<i>Магомадова М.М., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИСЛАМСКИХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ</i>	<i>3</i>
<i>Магомадова М.М., ОСОБЕННОСТИ ВИДОВ ТАКАФУЛ-СТРАХОВАНИЯ: СЕМЕЙНОГО И ЛИЧНОГО</i>	<i>5</i>
<i>Магомадова М.М., СТАНОВЛЕНИЕ ТАКАФУЛА В РОССИИ</i>	<i>8</i>
<i>Магомедова З.О., Гасратова М.И., АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ И ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА.....</i>	<i>10</i>
<i>Макарова А.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>17</i>
<i>Маковская А.В., Шаповалова И.С., ВЫЯВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ ПОВЫШЕНИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ АКТИВНОСТИ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ ШЕБЕКИНСКОГО РАЙОНА</i>	<i>25</i>
<i>Маковская А.В., СОЦИАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ ТОРМОЖЕНИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ АКТИВНОСТИ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ.....</i>	<i>29</i>
<i>Мальшиев А. А., Нуштаева С. А., АНАЛИЗ И ОЦЕКА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМ КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ.....</i>	<i>31</i>
<i>Мамедова Э.Ф., Ширяева Н. В., ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>44</i>
<i>Манукян О.А., ТОРГОВО–ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ</i>	<i>47</i>
<i>Маркина А.Н., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>51</i>
<i>Марченко А.В., РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>58</i>
<i>Маршанская А.В., АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РФ</i>	<i>60</i>
<i>Масленникова М.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ.....</i>	<i>64</i>
<i>Масленцева Н.Ю., ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ УСЛУГИ ПО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТНЫХ ЖЕНЩИН.....</i>	<i>67</i>
<i>Масловский А.А., ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА-ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ».....</i>	<i>72</i>
<i>Матвеева О. А., Ширяева Н. В., СТРАХОВЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>75</i>

<i>Матвишин М.С.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ЭЛЕМЕНТ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА В РОЗНИЧНОМ СЕГМЕНТЕ.....	77
<i>Матвишин М.С.,</i> НАДЕЖНОСТЬ БАНКА КАК ОСНОВА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ГАЗПРОМБАНК»).....	79
<i>Матюхина Ю.С.,</i> АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РФ	82
<i>Мацкель Д.И., Босая Д.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА.....	90
<i>Мацкель Д.И., Босая Д.А.,</i> САМОМОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	93
<i>Мацкель Д.И., Босая Д.А.,</i> ABC-XYZ-FMR-VEN-АНАЛИЗ.....	97
<i>Мацкель Д.И., Босая Д.А.,</i> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СБЫТА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ	102
<i>Медведева А. Э.,</i> МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ..	104
<i>Медведева А. А., Ширяева Н. В.,</i> ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ.....	108
<i>Мезенцева А.А.,</i> ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА МОНОРОДИТЕЛЬСКОЙ МОЛОДОЙ СЕМЬИ	110
<i>Мезинова К.О.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК».....	113
<i>Мерзлякова С.Б., Жернов Е.Е.,</i> ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ	117
<i>Меринова Т.А.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА В РФ.....	120
<i>Мешкова Ю.О., Костяная В.И.,</i> НЕОБХОДИМАЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ В 2016 ГОДУ	125
<i>Мешкова Ю.О., Костяная В.И.,</i> ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ВУЗА (ОТКРЫТИЕ НОВОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ).....	128
<i>Мешкова Ю.О.,</i> РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	131
<i>Милакова А.С., Шевчук Т.В.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....	135

<i>Минеева В.М.</i> , НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ФОРМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, СЛОЖНОСТИ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЙ	137
<i>Минеева В.М.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	141
<i>Минеева В.М., Гайнетдинова Г.Р.</i> , ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	146
<i>Минеева В.М., Мусина А.И.</i> , ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ	149
<i>Минеева В.М., Сагитова Р.В.</i> , ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ, ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	152
<i>Мисевич Д.Ю.</i> , ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	155
<i>Мовсисян К.А., Косников С.Н.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ ПОДБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНАХ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ	158
<i>Моисеенко Д.А.</i> , ПОНЯТИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ СОГЛАСНО ПБУ 14/2007 «УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ»	165
<i>Молодцова К.Г.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ООО «СИБЗАВОДАГРО»	168
<i>Монгуш О.Н., Ооржак А.О., Монгуш А.Ч.</i> , СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	171
<i>Монгуш О.Н., Дембирел Ш.С., Монгуш Б. Ш.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕТОДОВ	173
<i>Монгуш О.Н., Монгуш Ч.О., Монгуш Ш.Э.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ	176
<i>Монгуш О. Н., Доржу М. Д., Ондар Д. Ш-Б.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	178
<i>Монгуш О.Н., Кара - Сал А.С., Донгак С.М.</i> , УЛУЧШЕНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	180
<i>Монгуш О.Н., Шумакова Г.П., Тыхеев К.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ФИРМЫ	183
<i>Монгуш О.Н., Сарыглар С.А., Кежик-оол Б.Н.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	184

<i>Монгуш О. Н., Коршунова Н. В., Коржевская А. Ф.,</i> УЛУЧШЕНИЕ ФУНКЦИЙ МОТИВАЦИИ ФИРМЫ	187
<i>Монгуш О.Н., Кендиван Я. А.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	189
<i>Моргунова С.Ю., Зайцева Н.А.,</i> ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ...	191
<i>Морозова Д.А.,</i> ОБЩИЙ ЦЕНТР ОБСЛУЖИВАНИЯ: «ПАЛОЧКА- ВЫРУЧАЛОЧКА» ИЛИ ПУСТАЯ ТРАТА ДЕНЕГ ОРГАНИЗАЦИИ?	195
<i>Морозова Т.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ АПК	199
<i>Морозова Т.А.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ	203
<i>Мосейчук А.В.,</i> МИНИМИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ПО ОПЕРАЦИЯМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК В РАБОТЕ «ФРОНТ-ОФИСА»	206
<i>Мосиянчик О.В.,</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	211
<i>Мостовая Е.В., Носова Т.П.,</i> ИПОТЕКА КАК РЕШЕНИЕ «ЖИЛИШНОГО ВОПРОСА».....	216
<i>Мостыка К.С., Воробьев А.В., Шишло С.В.,</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.....	220
<i>Мостыка К.С., Воробьев А.В., Шишло С.В.,</i> ПОСТРОЕНИЕ ГИБКИХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК	223
<i>Мошкова А.С.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ.....	225
<i>Мулюкова Г.Р., Мусина А.И.,</i> УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	232
<i>Мурзин Д.Л.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЭРОПОРТОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА	235
<i>Мурзин Д.Л.,</i> ВЛИЯНИЕ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА В РЕГИОНАХ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ	238
<i>Муртазина Ю. Ш., Ширяева Н. В.,</i> КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	245
<i>Мусёна Г.И.,</i> БИЗНЕС-АНГЕЛЫ КАК ВИД ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	247

<i>Мустафина А.И., Зарипова Г.М., РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)</i>	253
<i>Мылтасова О.В., Корнильцева Е.Г., СТУДЕНТ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ: ХОРОШО УЧИТЬСЯ И ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ – РЕАЛЬНО?</i>	254
<i>Мысык В.А., Михно Е.С., РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	258
<i>Нагапетян А. С., Сивиргина С. А., ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ</i>	262
<i>Нарицына А., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ PR - СПЕЦИАЛИСТА С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ</i>	265
<i>Наумова П.Д., АНАЛИЗ СПОСОБОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕПЛООВОГО РЕЖИМА РУДНИКОВ СЕВЕРА</i>	268
<i>Некрасова Ю.В., НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ В ОБЩЕСТВЕ</i>	271
<i>Нестеров В.Р., СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	275
<i>Нестеров Р.П., Солодовникова У.Н., ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ</i>	279
<i>Низамутдинова Д.М., УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	282
<i>Никишов Н.А., ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</i>	284
<i>Николаев А.О., ПАДЕНИЕ РУБЛЯ И РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО</i>	288
<i>Николаев А.О., ВЛИЯНИЕ КУРСА ЮАНЯ НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ</i>	291
<i>Ниязов М.А., АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ ПЛОДОВОДСТВА</i>	293
<i>Носова Т.П., Мелик М.Д., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	298
<i>Нуриев Р.А., Галимова М.П., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ, ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ ТРАНСПОРТНОЙ И КОСМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: АСПЕКТЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ</i>	301
<i>Нурова А.Р., КОНКУРЕНТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ</i>	308
<i>Нурова А.Р., АНАЛИЗ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА УФЫ</i>	313

<i>Овчинникова И.В., Блажиевский А.А., НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ</i>	<i>317</i>
<i>Окорокова О.А., Цубер Д.С., ОПЕРАТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЛЯ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>321</i>
<i>Окорокова О. А., Есипова Е.С., РЕОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАЦИЙ: СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ</i>	<i>326</i>
<i>Олейник Ю.В., ОСОБЕННОСТЬ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА</i>	<i>331</i>
<i>Олешко М.С., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АПК В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>333</i>
<i>Опарин П.А., РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>337</i>
<i>Орлова М.А., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АРХИВНЫХ КОМПАНИЯХ</i>	<i>340</i>
<i>Осмонова Н., Арзыматова Ж., Жоробекова С., НАЦИОНАЛЬНЫЙ МИФ И ДУХОВНОЕ САМОСОЗНАНИЕ КЫРГЫЗОВ.....</i>	<i>343</i>
<i>Павлова А.Г., Блохина И.М., Неводова И.А., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....</i>	<i>346</i>
<i>Павлова А.Г., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>351</i>
<i>Паевская А.А., ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>354</i>
<i>Паевская А.А., УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>357</i>
<i>Паленова Т.В., ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА ОБЕЗЖИРЕННОГО ТВОРОГА.....</i>	<i>360</i>
<i>Панищенко М.И., СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ФАКТОР ОГРАНИЧИВАЮЩИЙ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ</i>	<i>364</i>
<i>Парамонова М.В., ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА КСП НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ "4Р" ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>366</i>
<i>Паутова М. А., Лачкова А. Х., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОСНОВНОГО СРЕДНЕГО (ПОЛНОГО) ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ ВНУТРИШКОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>372</i>
<i>Пашков А.С., Твердохлеб А.М., РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПОРЯДОК ЕГО СОСТАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>377</i>
<i>Перехода М.А., ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕТОД М.ХАЙДЕГГЕРА ..</i>	<i>379</i>

<i>Перехода М.А., МЕТАФИЗИКА КАК «СУДЬБА БЫТИЯ».....</i>	<i>386</i>
<i>Перехода М.А., ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ПОСТИЖЕНИЯ СМЫСЛА БЫТИЯ.....</i>	<i>390</i>
<i>Петлюк В.Ю., ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ В РОССИИ В ПЕРВЫЕ ГОДЫ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ.....</i>	<i>393</i>
<i>Петросян М.Э., АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....</i>	<i>403</i>
<i>Печкин С.О., ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ.....</i>	<i>406</i>
<i>Пискун Т.А., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>408</i>
<i>Платов А.В., Анзорова С.П., РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В ВУЗЕ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ</i>	<i>411</i>
<i>Подпорина А. С., РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>414</i>
<i>Полховский Е.Н., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ЕБРР ПРИ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА.....</i>	<i>417</i>
<i>Полын Е.С., Носова Т.П., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА</i>	<i>420</i>
<i>Пономарёва А.И., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ</i>	<i>425</i>
<i>Пономарева В.С., СУЩНОСТЬ КОНСАЛТИНГА И ЕГО СПЕЦИФИКА В СФЕРЕ УСЛУГ</i>	<i>432</i>
<i>Попов Д.А., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>434</i>
<i>Попов Д.А., К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>438</i>
<i>Попова Д.А., Скиба А.В., Попова Д.А., Якунина Ю.С., ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>445</i>
<i>Примакова А.В., Пантелеева Т.А., АНАЛИЗ НЕУДОВЛЕТВОРЁННОГО СПРОСА НА ПРЕДПРИЯТИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ МЯСОМ</i>	<i>448</i>
<i>Проскуряков С.А., КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПОДХОДЫ К ЕЕ РЕШЕНИЮ</i>	<i>452</i>
<i>Простов С.Е., Ловянникова В.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>458</i>

<i>Путкарадзе О. Н.</i> , ПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ И ИХ МОДЕЛИРОВАНИЕ ...	462
<i>Ражева Е.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ	466
<i>Ребковец В.В., Алешкевич О.С.</i> , ПЕРЕХОД К РЕЖИМУ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	473
<i>Репнякова Т.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОНЯТИЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НОРМАТИВНО-ПРАВОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	476
<i>Рогова Е.В.</i> , КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «БАНК СГБ»	484
<i>Родина М.Б.</i> , ОПЫТ УСПЕШНОГО ПРИМЕНЕНИЯ РЕБРЕНДИНГА НА ОСНОВЕ МЕТОДА ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ АКЦЕНТУАЦИЙ	487
<i>Родионов А.В., Илюхина Л.В.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	494
<i>Романенко В.А., Захарян А.В.</i> , СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	498
<i>Рудковская Е.Е., Симонова А.Д.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ И ИДЕЙ СОЦИОНИКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ	500
<i>Рудковская Е.Е., Симонова А.Д.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ	505
<i>Рудковская Е.Е., Симонова А.Д.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТА. МОДЕЛЬ SERVQUAL	509
<i>Рудковская Е.Е., Симонова А.Д.</i> , СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА	513
<i>Рудковская Е.Е., Симонова А.Д.</i> , ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПРОДУКЦИИ	518
<i>Румачик И.А., Корягина А.С., Кшов А.С.</i> , ПРОБЛЕМА МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ ПРИ УСИЛЕНИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	522
<i>Румачик И.А., Камышиникова Д.А., Кшов А.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ РЕЛИГИОЗНЫХ КОНФЛИКТОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	526
<i>Рушанова Э.И.</i> , ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	530
<i>Рыженко В.В.</i> , КРЕДИТОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»)	533
<i>Рябченко Т. М., Ходячих В. А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ИЗУЧЕНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ	

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	537
<i>Сабилова В.К., Эрназарова Г.Б., ПРИЗНАКИ ЭТНОИДЕНТИЧНОСТИ В ПОЭЗИИ КЫРГЫЗСКОГО ЗАРУБЕЖЬЯ КЫРГЫЗ ЧЕТӨЛКӨЛУКТУН ПОЭЗИЯСЫНДА ЭТНОИДЕНТИЧНОСТТУН БЕЛГИЛЕРИ.....</i>	<i>541</i>
<i>Савилова Е.С., Харченкова Г.И., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ТРАНСПОРТИРОВКИ ГРУЗОВ ИП САВИЛОВ С.П.</i>	<i>548</i>
<i>Савченко Я. В., Михайлова Н. С., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>554</i>
<i>Садыгов С.М., Раздроков Е.Н., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ</i>	<i>559</i>
<i>Сазонова А. В., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ «БЕССМЕРТЕН» ..</i>	<i>564</i>
<i>Сазыкин А.В., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ.....</i>	<i>567</i>
<i>Самарина А.С., ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>572</i>
<i>Самородова И.А., ГРАЖДАНСКИЙ КОНТРОЛЬ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ.....</i>	<i>577</i>
<i>Санников Д. В., Чепурных Н. В.,ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>582</i>
<i>Санников Д. В., Грошева Т. А.,ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК ГЛОБАЛЬНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОБЛЕМА</i>	<i>585</i>
<i>Санников Д. В., Костина О. В.,РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ (ЮЖНАЯ КОРЕЯ) В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ</i>	<i>588</i>
<i>Сапарова З.И., СТИМУЛИРОВАНИЕ: РОЛЬ ПООЩРЕНИЯ И НАКАЗАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>591</i>
<i>Севек Р.М.,Тюлюш С.Т., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ.....</i>	<i>596</i>
<i>Седошева В., НЕПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ И ИХ МОДЕЛИРОВАНИЕ.....</i>	<i>598</i>
<i>Семиколенных Л.В., СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФИМЕННОГО СТИЛЯ И ЭТАПЫ ЕГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ.....</i>	<i>604</i>
<i>Серикова Н.А., ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</i>	<i>607</i>

<i>Серман Ю.Д., УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>610</i>
<i>Сизова Я.И., КЛАССИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ. СЛАБЫЕ СТОРОНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ</i>	<i>613</i>
<i>Сикоева Е.Г., РОЛЬ ЛИЧНОСТНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПРОФИЛАКТИКЕ И УРЕГУЛИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОНФЛИКТОВ.....</i>	<i>618</i>
<i>Сильчук А.А., БЮДЖЕТНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РОССИИ</i>	<i>623</i>
<i>Симонов А. Б., Баранов С. А., Сазонов С. П., ИЗУЧЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РЕГИОНОВ, НА ОСНОВАНИИ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ.....</i>	<i>626</i>
<i>Синицына Н.С., РОЛЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>634</i>
<i>Скок А. М., ОСНОВЫ ПРОГРАММИРОВАНИЯ В КУРСЕ ИНФОРМАТИКИ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ</i>	<i>638</i>
<i>Скок А.М., ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЮ В ШКОЛЕ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ШКОЛЬНИКАМИ ДАННОГО РАЗДЕЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ ПАСКАЛЬ.....</i>	<i>641</i>
<i>Слободян М.Л., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....</i>	<i>643</i>
<i>Смирнова Т.А., ВЛИЯНИЕ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ КОМПАНИИ.....</i>	<i>647</i>
<i>Солина Е.Е., Никишина Ю.В., МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ</i>	<i>650</i>
<i>Солина Е.Е., Горячева К.Б.. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....</i>	<i>655</i>
<i>Сопромадзе М.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ</i>	<i>664</i>
<i>Сорокина И.С., Хворов А.С., АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕМИРНОГО БАНКА ПО РЕГИОНАМ.....</i>	<i>667</i>
<i>Сорокина И.С., Хворов А.С., ВИДЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕМИРНОГО БАНКА</i>	<i>670</i>

<i>Сорокина И.С., Хворов А.С., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И УКРАИНЫ</i>	<i>673</i>
<i>Сорокина Н.С., Блохина И.М., ДОХОДЫ БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i>	<i>675</i>
<i>Сорокина Н.С., Неводова И.А., ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</i>	<i>678</i>
<i>Старцева М.С., Ибрагимова З.Ф., УРОВЕНЬ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>681</i>
<i>Стеклова Т.Н., Кулиева И.А., ФИНАНСИРОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ</i>	<i>686</i>
<i>Степанова Л.И., Вареницина Г.Г., РУКОВОДЯЩИЕ КАДРЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>689</i>
<i>Стрелкова А.А., ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА</i>	<i>692</i>
<i>Стрелкова А.А., МАКДОНАЛДС: ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА</i>	<i>694</i>
<i>Сурхаева С.С., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ КАК ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	<i>696</i>
<i>Суфьянова Е.З., Ядыкин Р.С., ПРАВА ГРАЖДАН НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>700</i>
<i>Суфьянова Е.З., Ядыкин Р.С., ПРИНЦИПЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>702</i>
<i>Суфьянова Е.З., Шамин Е.Д., ЕВРОПЕЙСКАЯ ХАРТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ИСТОЧНИК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>704</i>
<i>Суфьянова Е.З., Ядыкин Р.С., ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ</i>	<i>706</i>
<i>Суханова Е.А., Ширяева Н. В., СБЕРБАНК РОССИИ</i>	<i>708</i>
<i>Суханова С.О., Солодовникова У.Н., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i>	<i>711</i>
<i>Сысоева Т.А., Дудина П.Э., ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ, ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ</i>	<i>715</i>
<i>Сычев С.М., АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</i>	<i>720</i>

<i>Табакова А.С.</i> , АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ СТАВКАМИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ.....	722
<i>Тарасова Д.В.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.....	727
<i>Тарасова В.А.</i> , АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	730
<i>Тахумова О.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	733
<i>Тахумова О.В.</i> , ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	736
<i>Тахумова О.В., Тахумов Ю.Ю.</i> , РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	738
<i>Темирова Б.Т.</i> , ХУДОЖЕСТВЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭПОСА В ДРАМЕ ЖАЛИЛА САДЫКОВА “СЕЙТЕК”	741
<i>Темирова Б.Т.</i> , “СЫН МАНАСА СЕМЕТЕЙ” ЖАЛИЛА САДЫКОВА – ЭТАПНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ В НАЦИОНАЛЬНОМ ЛИТЕРАТУРНОМ ПРОЦЕССЕ.....	746
<i>Тесленко Н.В.</i> , ЗАЩИТА ОТ ВИРУСОВ.....	751
<i>Тетерева К.Э.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	753
<i>Тимофеева В.С., Азиева З.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ И ИХ УЧЕТ	756
<i>Титова П.А.</i> , ОБ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	759
<i>Тихомиров И.В.</i> , ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	761
<i>Тищенко В.А.</i> , КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ	767
<i>Ткаченко А.В.</i> , СООТНОШЕНИЕ КОМПЕНСАЦИИ И УСТРАНЕНИЯ ИЗЪЯНОВ РЫНКА.....	773
<i>Тоичкина И.В.</i> , ФОРФЕЙТИНГ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	779
<i>Токарева М.Л.</i> , АНАЛИЗ ПБУ 13/2000 «УЧЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ».....	782
<i>Томиловских А.А.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ И ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2030 ГОДА..	784

<i>Третьякова А.С., Петруша М.А., МЕТОДЫ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА....</i>	788
<i>Трубин О.А., МЕТОДОЛГИЯ ДИАГНОСТИКИ КЛАСТЕРОВ АПК НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА</i>	791
<i>Тузовская О.С., НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ</i>	795
<i>Туркина О.В., УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ: МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	799
<i>Тышкевич И.С., СОСТОЯНИЕ СФОРМИРОВАННОСТИ И УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У ШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКИ</i>	802
<i>Усманов З.К., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ УЗБЕКИСТАНА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ.....</i>	805
<i>Ушмарова Е.Н., Ширяева Н. В., ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ.....</i>	811
<i>Фадеев И. В., Фадеева Т.А., Чернова С.В., ОБЗОР БИБЛИОТЕК HIBERNATE</i>	813
<i>Фадеев И. В., Фадеева Т.А., Чернова С.В., УСТАНОВКА СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ВЕРСИЙ GIT.....</i>	817
<i>Файзуллина В. А., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИМИДЖА ОАО «ЛАМЗУРЬ»....</i>	818
<i>Фатихова Р.Р., БЮДЖЕТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПУБЛИЧНО- ПРАВОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ</i>	830
<i>Фаттахов М.М., Салихов Б.И., К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНОВ РОССИИ</i>	836
<i>Федечкин В.В., ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА СПОРТИВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ</i>	839
<i>Федоренко Т.М., Богданова А.Г., ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.....</i>	841
<i>Федоренко Т.М., Павленко М.В., УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	846
<i>Федорова В.А., Носова Т.П., АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА ТОМАТОВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ</i>	851
<i>Федченко В. М., Блохина И. М., МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП.....</i>	856
<i>Филиппский Д.А., РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....</i>	860

<i>Филиппский Д.А.</i> , ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	864
<i>Филиппский Д.А.</i> , РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ, КАК УСЛОВИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	868
<i>Филиппский Д.А.</i> , РАСШИРЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	872
<i>Фролова Е.С.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА.....	876
<i>Фролова Е.С.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ.....	878
<i>Фролова Е.С.</i> , МЕТОДЫ ВЫБОРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК.....	881
<i>Хадасевич Н.Р.</i> , СРЕДА, УСЛОВИЯ И ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	884
<i>Хадасевич Н.Р.</i> , АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	887
<i>Хадасевич Н.Р.</i> , КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА	889
<i>Хадасевич Н.Р.</i> , КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ	893
<i>Хазим И.Х.</i> , АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ОДАРЕННЫХ ДЕТЕЙ.....	896
<i>Хайрудинов Д.Ф.</i> , РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУЗБАССА.....	899
<i>Хайрутдинов Р.Ж., Ширяева Н. В.</i> , ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	902
<i>Халикова А.Х., Шутько Г.Н.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	905
<i>Хамматуллина Э.И.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФОНДОВ.....	907
<i>Харламова Е. С., Азиева З.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА РОССИИ НА МСФО	910
<i>Харламова Е. С., Колесник В.С.</i> , СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	914

<i>Хасанова Г.А.,</i> УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	917
<i>Хашаева О.Ш., Костяная В.И.,</i> АСИММЕТРИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В ВИДЕ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА И МОРАЛЬНОГО РИСКА.....	924
<i>Хворов А.С., Сорокина И.С.,</i> ПОНЯТИЕ И МЕСТО ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	928
<i>Хворов А.С., Сорокина И.С.,</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ.....	930
<i>Хворов А.С., Сорокина И.С.,</i> ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ	934
<i>Холкина К.Д.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ	937
<i>Хоменко С.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ АНУЧИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	939
<i>Храмцова А.Д., Кирьянова В.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ВО ФРАНЦИИ.....	946
<i>Хуснутдинова А.В., Кокорев Д.С.,</i> ВЫХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	951
<i>Царькова В.С., Ширяева Н. В.,</i> КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ И ИХ ВИДЫ	955
<i>Цебренок К.Н.,</i> АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОЦЕДУР РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАДАЧ В ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АППАРАТНЫХ УСКОРИТЕЛЕЙ	957
<i>Цимбалова А.М.,</i> УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	959
<i>Цыганова Е.А., Киреева Ю.Г., Романенко Е.В.,</i> ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	962
<i>Чебыкина А.С.,</i> УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ВИДЕ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ...965	
<i>Чекалин Е., Пантелеева Т.А.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ RFID-СИСТЕМ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	969
<i>Чернобыльская Т.Ю., Лакаткина Е.М.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	972

<i>Черногребель А.В., Захарян А.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	978
<i>Черных К.И.,</i> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	981
<i>Черных К.И.,</i> ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	985
<i>Черных К.И.,</i> ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	987
<i>Чернышов С.В.,</i> РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КРЕДИТНО - ФИНАСОВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....	991
<i>Черяпина В.В., Ширяева Н. В.,</i> ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	993
<i>Чижинкова О.О.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ДОСТАТОЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ	996
<i>Чистаков Н.О.,</i> РОССИЯ И КИТАЙ: ОПЫТ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ	1000
<i>Чувелева Е.А.,</i> СВОЙСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ КАК ФАКТОР РИСКОВЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ.....	1008
<i>Чудаева Е.М.,</i> РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)	1015
<i>Чурсинова Е.М.,</i> РИСК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА.....	1019
<i>Шажожева Н.А.,</i> К ВОПРОСУ ПОЛИТИЗАЦИИ ЭТНИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ КАЗАЧЕСТВА КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ В КОНЦЕ XX – НАЧАЛА XXI ВВ.	1022
<i>Шаповалов А.А.,</i> ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ФЬЮЧЕРСА НА ИНДЕКС RTS..	1028
<i>Шарафутдинова Д.М.,</i> АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ	1034
<i>Шардакова О.В.,</i> КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ.....	1036
<i>Шатохина И.Г., Азиева З.А.,</i> ВЫЯВЛЕНИЕ ИСКАЖЕНИЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ	1039

<i>Шершинева Е.Ю., Якунина Ю.С., РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	1042
<i>Шершинева Е.Ю., ЗАЛОГ ФИНАНСОВОГО ЗДОРОВЬЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	1044
<i>Шикалова К.А., ГЕНЕЗИС И ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИМИДЖА</i>	1046
<i>Шишло С.В., Колмагорова А.А., Лашукевич Д.А., МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ</i>	1052
<i>Шишло С.В., Колмагорова А.А., Лашукевич Д.А., СИСТЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТОМ</i>	1054
<i>Шишло С.В., Колмагорова А.А., Лашукевич Д.А., ОСОБЕННОСТИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ СО СКЛАДА</i>	1057
<i>Шкиль Д.Э., ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ У ВЗРОСЛЫХ</i>	1060
<i>Шорова С.Н., Блохина И.М., ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА МАКРОУРОВНЕ</i>	1065
<i>Шорова С.Н., Неводова И.А., ФИНАНСЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ</i>	1068
<i>Шохирева Ю.А., ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	1071
<i>Шукальская А.В., НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И ОСОБЕННОСТЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА</i>	1074
<i>Щелокова И.А., АНАЛИЗ МОДЕЛИ НОРМАТИВНО – ПОДУШЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	1077
<i>Щука К. В., МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ</i>	1079
<i>Юдина О.И., МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСХОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ</i>	1081
<i>Юдина О.И., ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ РЕЕСТРОВ РАСХОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ</i>	1091
<i>Юлдашев А. Е., ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ КОНТРАКТЫ</i>	1096
<i>Якимчук А.В., Кочеткова А.А., ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ</i>	1099
<i>Яковлев М.А., Зерчанинова Т.Е., ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЛЕКСА ГТО В ШКОЛАХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1102

<i>Якунина Ю.С., Заикина М.Ф., ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ.....</i>	<i>1108</i>
<i>Янкина И.А., ОЦЕНКА СТУДЕНТАМИ СВОИХ ПЕРСПЕКТИВ НА РЫНКЕ ТРУДА.....</i>	<i>1114</i>
<i>Яхонтова Д.В., ВВЕДЕНИЕ ТЕРМИНАЛОВ ПЛАТНЫХ СТОЯНОК В ГОРОДЕ ЕКАТЕРИНБУРГ</i>	<i>1117</i>
<i>Яхонтова Д.В., ДОГОВОР ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ.....</i>	<i>1121</i>