

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
20 февраля 2016 г.**

Часть 1

**Курган
АЭТЕРНА
2016**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

Редакционная коллегия:

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

Шайбаков Риф Насибуллович, доктор экономических наук

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук

С 57

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 февраля 2016 г., г. Курган). В 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 188 с.

ISBN 978-5-906849-36-6 ч.1

ISBN 978-5-906849-39-7

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ», состоявшейся 20 февраля 2016 г. в г. Курган. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906849-36-6 ч.1

ISBN 978-5-906849-39-7

© ООО «АЭТЕРНА», 2016

© Коллектив авторов, 2016

УДК 33.338

N.A.Dmitrienko

PhD, Associate Professor

N.V.Ivanov

1 undergraduate course

The service sector and the Institute

Entrepreneurship Institute and the service sector

business (branch) DSTU

Shakhty, Russian Federation

INFORMATION SERVICE AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISE

Information service system allows an organization to unite the scattered earlier technologies that were subprocesses in other business processes and form the basis of their independent business process that is not only input and output, but also makes it possible to estimate the profit from its operation.

Information service system - this is a very technological control system, which requires the organization to manage information by scheduling it needs to provide for the transmission of channel information (s) connection, control of its richness and efficiency of its consumption. Plans for it are formed on the basis of the analysis of the needs, demands, and information structure management process involves managing not only the means of IT - support, but also through other channels of information distribution. This output information service management process receives information about the adjusted complex subsystems, in which control is carried out by comparing it with the prescribed standards. This case, information flows not only work for the customer, providing information needs, but also allows professionals to monitor performance of the services, ie in the process of customer relationship management and the client becomes an important factor in the process of improving service system.

And the daily work in this system is not confined to the subjects of the process - in the field of "information services" specialists (they recently began to prepare high school), but all the employees of the organization who have to make administrative decisions. Thus, the introduction of information services within any organization in any kind of change occurs in the process, not only the system of service delivery, but also the corporate culture of staff through the introduction of the service information.

To confirm these statements study was conducted at the enterprise service. The purpose of research information services - to improve the speed and quality of the flow of information from the CEO to the ordinary worker. To solve this problem, the authors took advantage of the available descriptions of business processes and conducted a study on the state of information in the field service company. In the course of work (interviews and questionnaires) data and proposed the following solutions were obtained (Table 1).

Table 1

Studied data	The tasks	Proposed solutions
the availability of any information in units	the need for work on the implementation of business process management "information flow and communication service" with the release of those responsible for managing them	introduce "IC: Enterprise 8 Organization Management"
analysis of the information needs of employees	development of standards for transfer and information about each position and direction of activities	to expand the program with additional types: manuals, documents and reports
analysis of the consequences of poor performance of the functional: due to lack of information or excessive descriptiveness employee	change the order of interaction with customers, suppliers and employees by switching to automated communication means (the creation of sections within the existing Internet - pages for the individual performance of staff, customers, suppliers)	to organize work with a mobile mail, the Internet, to carry out work on equipment of cameras waiting area
analysis of information flows	Changes in the corporate culture	
staff suggestions for improving the work with information		
Satisfaction with the quality, quantity and speed of information		

Changes in the corporate culture at the expense of the information service, you can submit the following proposals:

- the development of horizontal and vertical channels of communication with stationary units on the platform "IC: Enterprise 8 Organization Management" in the integration with external programs (Internet, mobile post office, bank, customer, shop, etc.);
- the introduction of the service "Mobile Mail" for operational work with non - stationary areas and employees;
- transition to SMS messages and directions of development of individual web - Page (with organized internet access or using the mobile email).

As a result of the information service in the organization will be solved a number of issues - the inertia of changes in the organization; improving corporate culture and working comfort of personnel; as well as communication within the company and outside of it; acquisition of new skills; implementation of effective IT and communication services - solutions to achieve business

objectives; HR - support organizational innovation; the use of strategic communication with employees during the global organizational changes.

References:

1. S. Kondrashov Information Technologies in Management: Textbook. - K .: AIDP. 2015 - 138.
2. Shoal J. First - class service as a competitive advantage / John Shoal; Trans. from English. - 5 Th izd. M .: Alpina Publisher, 2013. - 340.

© Dmitrienko N.A., 2016

© Ivanov N.V., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

НОРМАТИВНО - ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Интеллектуальная деятельность на современном этапе стала одним из важнейших факторов, определяющих уровень экономического развития и, соответственно, положение государства в международном сообществе [1, с. 131; 2, с. 16]. При этом наибольшего экономического успеха добиваются страны, которые уделяют большое внимание развитию инновационной сферы, являющейся основой создания результатов интеллектуальной деятельности (РИД) [3, с. 72; 4, с. 170].

Создание и эффективное использование РИД (в первую очередь – технологий) является одним из важнейших условий инновационного развития экономики Российской Федерации [5, с. 42]. В структуре гражданско - правового категориального аппарата результатов интеллектуальной деятельности позиционируются в качестве одной из разновидностей объектов гражданских прав. Приведенные в нормативных правовых документах положения регламентируют, в основном, вопросы учета и правового регулирования РИД [6, с. 133]. Однако четкого определения категории «результаты интеллектуальной деятельности» в нормативных правовых документах до настоящего времени не сформулировано, а имеющиеся в правовой литературе трактовки этой категории отличаются значительным разнообразием и противоречивостью имеющихся формулировок (таблица 1).

Таблица 1

Определения РИД в нормативных правовых документах

Нормативно - правовой документ	Определения РИД
Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть IV, глава 69, ст. 1225.	РИД - объекты интеллектуальной собственности, охраняемые авторским и патентным правом.

¹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

<p>Постановление Правительства РФ от 1 октября 2001 года № 703.</p>	<p>РИД - «конструкторские, технические и технологические решения, содержащиеся в технической (нормативно - технической, конструкторской, проектной, технологической, эксплуатационной, программной, инструктивно - методической) и научно - технической документации, полученные в ходе научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ».</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 26 февраля 2002 года № 131 «О государственном учете результатов научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения».</p>	<p>Содержание РИД приведено в косвенной форме: «...по государственному учету результатов научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат Российской Федерации».</p>
<p>Указ Президента РФ от 14 мая 1998 г. № 556 «О правовой защите результатов научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения».</p>	<p>Определена государственная политика распространения прав Российской Федерации на результаты научно - технической деятельности. Поставлена задача проведения инвентаризации и оценки стоимости РИД, полученных при выполнении государственных контрактов.</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 28 сентября 1998 г. № 1132 «О первоочередных мерах по правовой защите интересов государства в процессе экономического и гражданско - правового оборота результатов научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения»</p>	<p>Все права на результаты научно - технической деятельности, полученные ранее за счет средств государственных бюджетов всех уровней, подлежат закреплению за РФ в лице уполномоченных федеральных органов власти. Результаты работ по государственным контрактам также принадлежат государству, от имени которого выступают государственные заказчики. Использование результатов работ для целей, не связанных с обеспечением федеральных государственных нужд, может осуществляться третьими лицами по лицензионным договорам в соответствии с законодательством.</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2005 г. № 685 «О порядке распоряжение правами на РНТД» и № 342 от 22 апреля 2009 г. «О некоторых вопросах регулирования закрепления прав на результаты научно - технической деятельности».</p>	<p>Государственные заказчики научно - технической продукции обязаны в пределах своей компетенции эффективно распоряжаться закрепленными за государством правами на результаты научно - технической деятельности в целях доведения их до стадии промышленного применения и реализации готовой продукции.</p>

В Постановлении Правительства РФ от 22 марта 2012 г. № 233 установлены правила осуществления государственными заказчиками управления правами на РИД, в том числе: оформление прав; государственный учет; оценка стоимости и принятие на бухгалтерский учет прав на РИД; распоряжение правами на РИД; организация использования РИД [7, с. 98]. В то же время такие важные понятия как «управление правами на РИД» до настоящего времени в нормативных правовых документах строго не регламентированы.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Кравчук П.В. Технологические риски разработки высокотехнологичной продукции. // Вопросы радиоэлектроники. Серия Радиолокационная техника (РЛТ). – 2014. – № 1. – С. 129–139.
2. Батьковский А.М. Модели формирования и оценки программы инновационного развития экономической системы. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 9 (51). – С. 14–23.
3. Батьковский М.А. Булава И. В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономических систем. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.
4. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. Серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168–182.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. Серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32–52.
6. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. и др. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мантуров Д.В. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ, 2013. – 365 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

СХЕМА СИСТЕМЫ КОНКУРСНОГО ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ²

Для эффективного использования экономико - математических моделей, при конкурсном отборе инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) целесообразно создать информационно - управляющую систему данного отбора [1, с. 5]. Схема информационно - управляющей системы (ИУС) отражает полный цикл

² Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

процесса принятия решений: от выявления потребностей и формирования инновационных проектов до реализации их результатов [2, с. 45].

Для принятия решений по отбору проектов большое значение имеет разделение сфер ответственности между различными участниками программно - целевого управления инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности [3, с. 57].

Процесс управления данным развитием представляет собой упорядоченную последовательность предпринимаемых действий (шагов) по решению научно - технических проблем развития предприятий оборонно - промышленного комплекса. Эти действия регламентируются в различных нормативных документах, распоряжениях и приказах. Эффективность функционирования ИУС во многом обусловлена полнотой и достоверностью информации, описывающей объекты управления (предприятия ОПК) и ее адекватностью решаемым ими проблемам [4, с. 187].

Схема информационно - управляющей системы показана на рисунке 1.

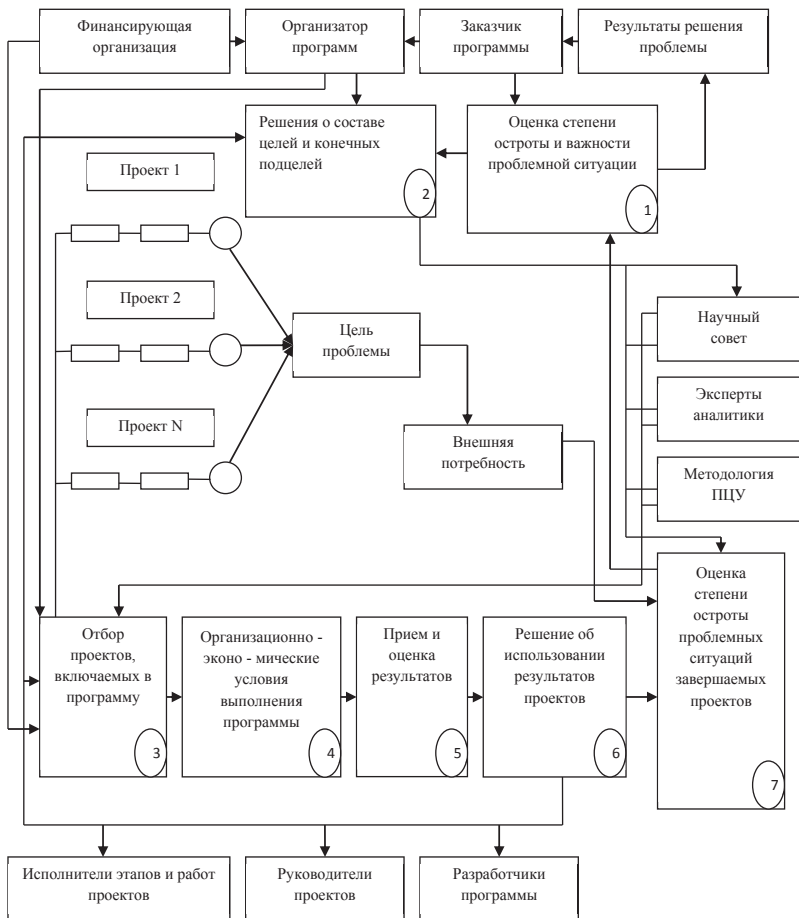


Рис. 1. Схема системы конкурсного отбора инновационных проектов

К информационному обеспечению конкурсного отбора инновационных проектов предъявляются следующие требования [5, с. 41]:

- достоверность и полнота входной для ИУС информации, отображающей исходные предпосылки, условия формирования, ход реализации проектов;
- своевременность предоставления информации;
- удобство доступа к информации об инновационных проектах и их реализации;
- обеспечение необходимой долговечности хранения различных информационных массивов.

Сведения об инновационных проектах должны вноситься в банк данных, который создается на основе паспортов проектов, форма и информационное наполнение которых отвечают целям управления. В паспорте необходимо предусмотреть информацию, отражающую динамику хода разработки проектов, их цели и ожидаемые результаты, условия их использования и др. Банк данных о проектах является информационной базой анализа и контроля их выполнения. При включении инновационного проекта в состав инновационной программы предприятие - разработчик согласовывает с предприятиями - потребителями основные вопросы его финансирования, этапы выполнения проекта и их основные результаты [6, с. 118].

По завершению проекта осуществляется его прием и оценка полученных результатов. С этой целью создается экспертная комиссия по каждому проекту, в задачи которой входит:

- оценка степени соответствия полученных результатов требованиям к цели и задачам проекта на основе сравнительного анализа его технико - экономических характеристик с указанием степени их соответствия;
- оценка ожидаемого эффекта от использования результатов реализации проекта. Она осуществляется на основе расчета ожидаемого дохода за весь срок реализации инновационного проекта, необходимых капитальных и текущих затрат, срока возврата капитала, уровня рентабельности и т.д.;
- заполнение информационного паспорта технологии, в котором отражаются основные результаты проекта. На основе данных паспорта формируется банк данных о технологиях, обработка и анализ которых обеспечат выполнение ряда управленческих функций и получение аналитической и статистической информации [7, с. 331; 8, с. 147].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.
2. Батьковский М.А. Совершенствование организационно - экономического механизма оптимизации развития высокотехнологичных предприятий. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 44 - 46.
3. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментальный анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51–60.
4. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 202.

5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47.

6. Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Tools to minimize risk under development of high - tech products. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116 - 120.

7. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Лифанова Е.И. Управление реализацией инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 322 - 343.

8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Optimization of use of production capacity of defense - industrial complex. (Оптимизация использования производственных мощностей оборонно - промышленного комплекса). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 2. – С. 147–149.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ³

Решение проблемы проектирования информационно - управляющей системы конкурсного отбора инновационных проектов заключается в структурировании ее функций и информационного содержания процессов, которые реализуют данные функции [1, с. 39]. В результате указанного структурирования может быть разработана информационно - логическая (инфологическая) модель данных системы, соответствующая анализируемой предметной области оценки инновационных проектов. Основным требованием к данной модели, вытекающим из ее назначения, является адекватное отображение предметной области – конкурсной оценки инновационных проектов [2, с. 181]. Она является единым интегрированным описанием предметной области и отражает взгляды и потребности всех пользователей информационно - управляющей системы. Поэтому не должна допускаться неоднозначная трактовка модели. Инфологическую модель данных (*ИЛМ*) информационно - управляющей системы конкурсного отбора инновационных проектов можно формализовать с помощью семантической сети в виде инфологического графа:

$$ИЛМ = (S_{ил}, P_{ил}, Q_{ил}), (1)$$

где: *S_{ил}* - множество типов информационных объектов (сущностей) и информационных связей (отношений), задаваемых именами типов и составом типов своих свойств

³ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

(характеристик, атрибутов), а также их значений; $P_{ил}$ - правила интерпретации семантической сети данных; $Q_{ил}$ - закономерности предметной области, существенные для контроля целостности и согласованности модели.

Инфологическая модель обеспечивает первоначальную формализацию описания информационного содержания процессов конкурсного отбора инновационных проектов [3, с. 187]. Основными критериями оценки качества данной модели является ее полнота и простота понимания, детальность, согласованность описания элементов. Концептуальное проектирование данной модели имеет целью формирование обобщенной точки зрения на создаваемую информационную систему всех категорий пользователей информационно - управляющей системы, не зависимо от технических и системных программных средств, а также создание модели обработки данных (транзакций) в виде последовательности взаимосвязанных действий с базой данных в процессе её ведения [4, с. 191].

Концептуальная модель (K_m) информационной системы понимается как математически точное, формализованное описание элементов данных, их семантических связей и организационной структуры с указанием ограничений целостности и согласованности данных, а также соответствующих алгоритмов их контроля. Кроме того, K_m должна быть ясной, однозначно и просто понимаемой, легко трансформируемой при изменении требований или появлении новых приложений. Перечисленным требованиям к описанию K_m наилучшим образом удовлетворяет реляционная модель данных. В этом случае:

$$K_m = (S_k, P_k, Q_k), (2)$$

где: S_k - схема модели; P_k - система операторов реляционной алгебры; Q_k - система ограничений целостности.

Логическое проектирование концептуальной модели информационной системы состоит из двух взаимосвязанных процессов: проектирование логической модели базы данных (формулирование K_m на языке обработки данных конкретной СУБД) и проектирование программ обработки данных (разработка модели транзакций на языке манипулирования данными). В результате этого этапа разрабатывается логическая схема данных и структурированное описание обрабатываемых программ в терминах языковых средств конкретной системы [5, с. 54]. Физическое проектирование состоит в определении способов размещения базы данных на носителях информации и в окончательной отладке программ обработки данных, специфицированных на предыдущем этапе. Результатом этого этапа является полностью готовая к внедрению система базы данных. Процесс проектирования базы данных определяется как процесс последовательной трансформации (отображения) моделей различных уровней:

$$ИЛм \cdots \rightarrow M_k \cdots \rightarrow M_l \cdots \rightarrow Mф, (3)$$

где: $M_l, Mф$ - соответственно модели данных логического и физического уровней.

Список использованной литературы:

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 35 - 47.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Экономико - математический инструментарий оценки реализуемости инновационных проектов. // Вопросы

радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 1. – С. 178 - 185.

3. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 201.

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. Оптимизация диверсификации производства в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 1. – С. 185 - 194.

5. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51–60.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА⁴

Перспектива развития предприятия высокотехнологичного комплекса (ВТК) отражается в стратегии (стратегиях) его развития. Стратегия – это общий, всесторонний план достижения цели (целей) своей деятельности. Стратегическое планирование – набор действий и решений, которые ведут к разработке стратегий, предназначенных для того, чтобы обеспечить предприятию ВТК достижение своих целей, прежде всего, обеспечить его устойчивое развитие в долгосрочной перспективе. Обоснованию перспективы развития предприятия ВТК служит всесторонний экономический анализ его внутренней и внешней среды и фактического состояния предприятия [1, с. 4]. Стратегическое планирование развития предприятия ВТК охватывает следующие основные задачи:

- совершенствование организационной структуры;
- закрепление сфер управленческой деятельности за менеджерами;
- разработка и внедрение новых технологий управления;
- совершенствование общих и конкретных функций управления;
- совершенствование и расширение постоянно действующих связей предприятия с внешней средой.

Целью стратегического планирования является разработка такой программы действий на будущее, которая дала бы возможность повысить эффективность деятельности предприятия ВТК. Стратегическое планирование позволяет четко сформулировать цели

⁴ *Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).*

развития предприятия ВТК, эффективно налаживать связи с его внешней средой, распределять ресурсы, привлекать работников, расширять производство, увеличивать объемы продаж и проникать на новые рынки. В стратегии отражаются особенности предприятия ВТК, его отношения с другими предприятиями, с работниками и с государством. Являясь ориентиром на дальнюю перспективу, стратегия одновременно должна быть приспособлена к внесению корректив, связанных с постоянно меняющимися условиями деятельности предприятия. Возможность переориентации стратегического развития – одно из важных условий стратегического планирования деятельности предприятия ВТК. Необходимость стратегического планирования обусловлена также высокими темпами изменения и увеличения потоков информации, используемой в процессе управления предприятием ВТК. Оно дает возможность прогнозировать будущее состояние предприятия ВТК на длительный период и служит основой для принятия решений менеджерами, снижает риск принятия ошибочных решений, позволяет заблаговременно накапливать необходимую для эффективного управления информацию. Стратегическое планирование тесно связано с миссией предприятия ВТК, под которой понимается его основная общая цель деятельности или задача развития [2, с. 57]. На первый взгляд кажется, что общая миссия предприятия ВТК заключается в получении прибыли. Но прибыль не является конечным результатом его деятельности. Миссия предприятия ВТК заключается в создании условий долговременной прибыльности его деятельности. Кроме того, чтобы получать прибыль, предприятию необходимо удовлетворять какие-то общественные потребности, создавать нужную продукцию, максимально соответствующую запросам потребителя, находящегося во внешней среде. Именно во внешней среде предприятие ВТК реализует свою миссию. Она является выражением удовлетворения запросов потребителей создаваемой им продукции.

Базой для разработки стратегии развития предприятия ВТК являются данные о его внутреннем состоянии и связях с внешней средой. Поток такой информации идет от низших звеньев к высшему звену управления предприятием ВТК. Разработанные на этом уровне управленческие решения поступают в низовые звенья управления предприятием ВТК, где они конкретизируются и уточняются в его подразделениях и доводятся до работников, которые должны воплощать стратегию развития предприятия в жизнь.

Разработка стратегии предприятия ВТК должна вестись по двум основным направлениям: определение главных стратегических целей деятельности и планирование его долгосрочного развития. Стратегические цели деятельности предприятия ВТК разрабатываются на основе его миссии. Планирование развития предприятия ВТК включает решение комплекса вопросов, связанных с созданием новых мощностей, новых видов продукции, завоеванием рынков сбыта, обеспечением всеми видами ресурсов и т. д. В зависимости от условий хозяйствования предприятие ВТК может использовать внутренние или внешние источники своего развития [3, с. 36]. Цели развития предприятия ВТК должны соответствовать ряду требований. К ним относятся: их измеримость, ориентация по времени, достижимость, непротиворечивость, приоритетность. Измеримость целей развития предприятия ВТК позволяет формулировать их в определенных единицах измерения и выделять из общего ряда задач [4, с. 14].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.
2. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51–60.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ⁵

Основными проблемами развития предприятий наукоемких отраслей промышленности являются следующие:

1. *Импорт передовых технологий.* Россия имеет постоянное отрицательное сальдо внешнеторгового баланса инновационных технологий по наукоемким отраслям промышленности [1, с. 29]. Наблюдается тенденция к увеличению разрыва между экспортом и импортом технологий, в связи со стагнацией последнего. Появившаяся в 90 - ые годы прошлого года возможность импорта высоких технологий за счет предоставления инвестиционных кредитов повлекла не востребованность отечественного инвестиционного и инновационного потенциала. В отсутствии развития собственного научно - технического потенциала произошла переориентация на импортную технологическую базу, что ведет к потере способности экономики страны самостоятельно воспроизводить технологии и втягивает ее в неравный внешнеторговый обмен [2, с. 62].

2. *Недостаточность финансирования деятельности.* Ключевая проблема развития наукоемких предприятий неразрывно связана с финансированием науки, т.к. за период с 1990 г. внутренние затраты на исследования и разработки снизились в 2 раза. Преодолевая последствия мирового кризиса 2008 года, российская экономика уделяла особое внимание реализации антикризисных мер, что отразилось на объемах финансирования науки. В 2009

⁵ Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).

году внутренние затраты на НИОКР в России достигли своего наибольшего значения по отношению к ВВП страны и составили 1,25 % , что выше аналогичного показателя Китая (1,1 %) и Индии (0,8 %). Однако, в отличие от развитых стран, где более 60 % расходов на науку поступает из предпринимательского сектора, Россия характеризуется довольно пассивной ролью предпринимательского сектора, на который приходится не более 30 % [3, с. 58].

3. *Отсутствие эффективной государственной политики и законодательной поддержки.* Для развития наукоемких отраслей и предприятий требуется хорошо продуманная государственная научная политика, в связи с тем, что одно усиление государственного финансирования науки не сможет обеспечить развития научного потенциала страны. Необходимость государственного регулирования инновационных процессов вызвана в первую очередь их значением для экономики страны и общества в целом. В развитых странах применяются механизмы законодательной поддержки, которые ориентированы на наукоемкие предприятия различных уровней. Государство размещает заказы на выполнение НИОКР, осуществляет целевые закупки наукоемкой продукции, финансирует технопарки и инновационно - технологические центры [4, с. 79].

4. *Отсутствие внутреннего спроса на результаты деятельности наукоемких предприятий.* В России отсутствует спрос на результаты научных исследований и разработок, промышленность и бизнес не заинтересованы в инновациях, не предъявляют спрос на отечественные научные разработки. Те отрасли, которые могли бы создать спрос на результаты деятельности наукоемких предприятий, находятся не в лучшем состоянии. Промышленность ищет научно - технические разработки за рубежом и если таковые отсутствуют, происходит обращение к отечественным разработкам, оборудованию и материалам. Введение санкций против России послужило стимулом для развития подхода, связанного с заменой импорта, на производство собственных продуктов и технологий внутри страны – идеи импортозамещения, которая позволит решить проблемы инновационного развития российской экономики [5, с. 43].

5. *Низкая степень коммерциализации разработок.* В России отсутствует механизм формирования и реализации инновационно - инвестиционных циклов, от зарождения идеи, включая проведение научных экспериментальных исследований и создания опытных образцов до организации производства наукоемкой продукции [6, с. 27].

6. *Старение основных производственных фондов и материально - технической базы.* Недостаточные объемы финансирования привели к ухудшению материально - технического оснащения научных исследований. В результате отсутствия средств на обновления материально - производственной базы и оборудования, а также ликвидации многих опытных производств наукоемких предприятий произошло стремительное старение парка основных средств и экспериментального и опытного оборудования.

7. *Нехватка квалифицированных кадров.* Дефицит высококвалифицированных профессиональных кадров связан с отъездом специалистов на работу за рубеж из - за низкого уровня оплаты труда и недостаточного финансирования инновационных программ, ухудшения качества образования и подготовки.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтонПринт, 2011. – 248 с.

2. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.

3. Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А. и др. Индикаторы науки: 2015, статистический сборник.– М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 320 с.

4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.

5. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.

6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ⁶

Основными специфическими особенностями деятельности наукоёмких предприятий являются:

- комплексный характер деятельности, вызывающий необходимость решения множества проблем: от проведения научных исследований и разработок, до создания техники и серийного производства, и последующей эксплуатации [1, с. 6];

- направленность перспективных исследований и разработок фундаментального назначения на конечный результат в виде наукоёмкого продукта [2, с. 44];

- существенный объем НИОКР, в ходе выполнения которых производственные мощности загружаются созданием экспериментальных образцов продукции, их дальнейшим совершенствованием в течение всего времени производства, конструктивными изменениями и модификаций [3, с. 52];

- большая доля добавленной стоимости в продукции отраслей наукоёмкого сектора [4, с. 190];

- регулярное обновление основных производственных фондов, развитие экспериментальной базы в связи с необходимостью изменения технологий и поддержания высокого научно - технического уровня продукции [5, с. 40];

⁶ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).*

- значительная продолжительность жизненного цикла наукоемкой продукции, что усложняет процесс управление таким производством и повышает ответственность за выбор и реализацию стратегии развития;

- разветвленная межотраслевая кооперация, вызванная сложностью наукоемкой продукции [6, с. 118];

- интенсивный инновационно - инвестиционный процесс как важнейший фактор достижения целей исследований и разработок, сопровождающий реализацию проектов и портфелей проектов [7, с. 52];

- значительная доля ученых, исследователей, инженерно - технических специалистов и производственного персонала в общей численности персонала [8, с. 331];

- инновационный потенциал, развитие которого является важным фактором конкурентоспособности наукоемкого предприятия как на внутреннем, так и на международных рынках;

- высокая степень неопределенности и использование прогнозных оценок технологий будущего [9, с. 74];

- ключевая роль государства в поддержке и развитии предприятий.

Производство наукоемкой продукции осуществляется на базе результатов законченных НИОКР, высокая доля затрат которых обуславливает размер добавленной стоимости изделия. Именно превалирование затрат на НИОКР в общей себестоимости продукции является одним из главных количественных признаков наукоемких отраслей экономики. К наукоемкой продукции относятся трудоемкие и сложнотехнические изделия, сопоставимые по научно - техническому уровню с зарубежными аналогами (или даже не имеющие аналогов), либо отличающиеся по качественным характеристикам от предыдущего поколения данного вида продукции. Еще одной отличительной особенностью наукоемкой продукции является жизненный цикл, продолжительность которого может варьироваться от нескольких лет до десятилетий.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.

2. Батьковский М.А. Совершенствование организационно - экономического механизма оптимизации развития высокотехнологических предприятий. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 44 - 46.

3. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментальный анализа инновационной деятельности высокотехнологических предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51–60.

4. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 202.

5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментальный управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47.

6. Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Tools to minimize risk under development of high - tech products. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116 - 120.

7. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологических предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.

8. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Лифанова Е.И. Управление реализацией инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 322 - 343.

9. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологических отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА СОЗДАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ⁷

Высокотехнологичная продукция (ВТП) представляет собой сложнотехнические изделия, созданные на основе применения уникальных производственных процессов, либо продукцию, реализующую свои потребительские функции с использованием новейших физико - технических эффектов [1, с. 34]. Создание ВТП – это весьма сложный и затратный процесс, который чаще всего начинается с «нулевой точки отсчета» и предполагает формирование научно - технического задела (НТЗ), создание макетных, экспериментальных, а затем опытных и серийных образцов [2, с. 21]. Так, например, процесс создания НТЗ в интересах проведения опытно - конструкторских работ (ОКР) по разработке ВТП, включает в себя этапы формирования научного, научно - технологического и производственно - технологического заделов. При этом заделная фаза поглощает примерно 10 % от общих бюджетных затрат на создание ВТП [3, с. 47].

В общем случае создание ВТП может быть осуществлено как за счет использования новых технологий, так и путем совместного использования традиционных и новых технологий. Поэтому требуется некоторый период времени, на протяжении которого будут совместно использоваться традиционные и новые технологии. При этом должен обеспечиваться так называемый синергетический эффект обеспечивающий либо повышение (приращение) показателей эффективности выполнения функциональных задач

⁷ Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).

ВТП, либо снижение затрат на выполнение этих же функциональных задач, достижение которых, как в том, так и другом случаях не представляется возможным в случае использования традиционных и новых видов технологий по отдельности [4, с. 50].

Известно, что традиционный путь создания любого технического средства (комплекса, системы) строго регламентирован и предусматривает несколько стадий разработки и реализации проектных документов (нормативная документация). Так, основными этапами традиционной схемы технического проектирования являются разработка и реализация:

- технического задания (устанавливает требования к проектируемой системе и ее элементам);
- технического предложения (содержит технико - экономическое обоснование возможности создания системы как результат оценки сбалансированности требований с имеющимися технологическими и производственными возможностями);
- эскизного проекта (включает основные проектные решения и их экономическое обоснование);
- технического проекта (дальнейшая детализация эскизного проекта, в ходе которого определяется окончательный облик, технические и стоимостные характеристики);
- рабочей документации (позволяет приступить к изготовлению ВТП).

Однако проектирование ВТП имеет ряд отличительных особенностей, связанных с необходимостью проведения [5, с. 30]:

- научно - технических исследований по обоснованию требуемого уровня основных показателей ВТП;
- анализа значительного числа возможных вариантов технологической реализации отдельных функционально - технологических блоков (ФТБ) для достижения требуемого уровня основных показателей ВТП и их технико - экономической оценки с учетом возможности совместного использования традиционных и новых технологий.

Кроме того, при проектировании ВТП необходимо учитывать еще ряд специфических особенностей, в частности:

- уникальность разработки важнейших технологий;
- высокая степень технологического риска;
- отсутствие прототипов (изделий - аналогов);
- сравнительно неустойчивый уровень развития необходимой технологической базы;
- универсальный характер большинства используемых технологий, имеющих перспективы двойного (военного и гражданского) применения [6, с. 117].

Прежде всего, для разработки ВТП необходимо наличие развитых научно - исследовательской, лабораторной, производственной, экспериментальной и испытательной баз. Зачастую условия разработки носят уникальный и неповторимый характер, что требует выделения значительных ресурсов (материальных, финансовых и др.), от эффективного использования которых во многом зависит успешность и своевременность создания высокотехнологичной продукции. Поэтому использование унифицированных составных частей является неотъемлемой частью работ по созданию ВТП. Еще большую значимость мероприятия по унификации при разработке высокотехнологичных изделий приобрели в контексте решения проблемы импортозамещения [7, с. 37].

Однако традиционные методы и способы технического проектирования не позволяют полностью учитывать вышеназванные аспекты создания высокотехнологичной продукции. Поэтому технологическое проектирование потребовалось выделить в отдельный вид проектирования ВТП. Его основная задача – обоснование рациональной совокупности

функционально - технологических блоков, обеспечивающих требуемые уровни показателей проектируемой продукции [8, с. 51].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
2. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3. – С. 48 - 58.
5. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н. и др. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
7. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.
8. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНКУРСНОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ⁸

Формирование вариантов функционально - технологического построения высокотехнологичной продукции (ВТП) осуществляется следующим образом [1, с. 51]. Проектируемая высокотехнологичная продукция в соответствии с ее функционально -

⁸ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

технологической схемой может быть представлена в виде $S_n(n = \overline{1, N})$ относительно самостоятельных подсистем, для технической реализации которых используется конечная совокупность новых и традиционных технологий:

$$T = (T_{nm_n}), n = \overline{1, N}, m_n = \overline{1, M_n}, (1)$$

где: m_n – количество технологий, обеспечивающих создание n -й подсистемы ВТП. В общем случае, для каждой S_n -подсистемы количество необходимых технологий может быть различным; T_{nm_n} – одна из m_n технологий, используемых в составе n -ой подсистемы; $L(T_{nm_n})$ – уровень развития T_{nm_n} технологии, необходимый для реализации требуемых показателей ВТП; ΔC_{nm_n} – затраты, необходимые для перевода T_{nm_n} технологии с существующего уровня на уровень, необходимый для реализации требуемых показателей ВТП.

Таким образом, ВТП представлена в виде совокупности подсистем $S_n(n = \overline{1, N})$, каждая из которых включает совокупность технологий T_{nm_n} , характеризующихся текущим уровнем развития $L(T_{nm_n})$ и затратами ΔC_{nm_n} , требующимися для ее перевода с существующего уровня на уровень, необходимый для реализации требуемых показателей ВТП. Чтобы определить необходимость полномасштабной отработки новых технологий для каждой из подсистем, входящих в состав варианта ВТП, предусматривается разделение этих подсистем на две группы [2, с. 83]:

в первую группу подсистем входят новые технологии (S_1, S_2, \dots, S_n) , требующие полномасштабной отработки;

во вторую группу подсистем – традиционные (уже использующиеся) технологии (S_{n+1}, \dots, S_N) , имеющие высокий уровень технологической проработки.

Указанное разделение проводится с целью оценки возможности снижения потребного финансирования при создании ВТП за счет применения в подсистемах имеющихся уже блоков (узлов), т.е. использования возможностей унификации элементной базы создания высокотехнологичной продукции [3, с. 29].

Далее производится уточнение и оценка текущего уровня технологий, которые предполагается использовать в составе каждого варианта функционально - технологического построения ВТП. Оценка текущего уровня готовности (зрелости) технологий (S_1, S_2, \dots, S_n) осуществляется экспертными методами с использованием вербально - числовой шкалы, позволяющей установить соответствие между степенью проработанности технологии, необходимой для разработки каждой подсистемы, и ее числовой оценкой. Шкала позволяет экспертам однозначно определить, на каком уровне в данный момент находится технология.

Оценка уровня развития технологий, необходимого для реализации заданных показателей, применительно к каждому варианту функционально - технологического построения ВТП осуществляется аналогично оценке текущего уровня зрелости технологий, с тем лишь отличием, что экспертным путем определяется уровень развития каждой из технологий, используемых для обеспечения реализации заданных требований к ВТП [4, с. 50].

Определение объемов финансирования, необходимых для перевода каждой новой технологии с текущего уровня на требуемый уровень, осуществляется на основе следующей зависимости:

$$\Delta C = f(\Delta\alpha), \Delta\alpha = |\alpha_{норм} - \alpha_{тек}|, (2)$$

где: $\alpha_{норм}$ - требуемый уровень развития технологии; $\alpha_{тек}$ - текущий уровень развития технологии.

Указанная зависимость строится на основе выборочной совокупности по предыстории разработок и позволяет рассчитать потребные затраты для перевода технологии с более низкого текущего уровня готовности $\alpha_{тек}$ на более высокий уровень $\alpha_{норм}$, необходимый для обеспечения требуемых показателей ВТП.

Полученные таким образом зависимости будут учитывать различия в фондоемкости научных исследований для различных технологий. Для ориентировочных расчетов может быть применена типовая модель оценки показателей готовности (зрелости), стоимости и риска разработки технологий, учитывающая особенности ВТП.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
2. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталева Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 48 - 58.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ⁹

Процесс технологического проектирования новых технологий в отличие от традиционного понимания проектирования, как процесса, связанного с разработкой и практической реализацией нормативно - проектной документации, имеет некоторые специфические особенности [1, с. 36]. Они заключаются во внедрении, сбалансировании и синергетическом объединении (компоновке) отдельных и различных по назначению

⁹ Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).

подсистем, узлов, элементов в единую конструктивно - технологическую схему – единую конструкцию [2, с. 64]. Процедура технологического проектирования содержит в качестве неизвестных параметров типы и число указанных элементов, уровень их технологической проработки, синергетические связи между ними для достижения требуемых значений показателей высокотехнологичной продукции [3, с. 32].

В сложившейся практике проектирования необходимые функционально - технологические блоки выбираются двумя способами: либо из множества существующих блоков, т.е. уже достаточно хорошо апробированных и используемых в конструктивно - технологических схемах других видов продукции; либо возникает необходимость полномасштабной разработки новых технологий [4, с. 25].

Как правило, множество апробированных технологий является достаточно представительным и мощным, в отличие от множества элементов, построенных на новых технологиях, непосредственно определяющих в конечном итоге функциональные возможности и облик высокотехнологичной продукции (ВТП) [5, с. 117]. Обычно эти технологии являются объектом формирующейся научно - технологической базы. Основными этапами разработки новых технологий являются следующие):

1. Уточнение перечня и объемов задач ВТП и требований к ней.
2. Разработка принципиальной функционально - технологической схемы ВТП, отражающей состав ее подсистем, узлов, элементов и внутренних связей между ними, реализующихся в процессе применения (эксплуатации) ВТП.
3. Формирование вариантов функционально - технологического построения и определение требуемых уровней основных показателей ВТП (на основе их анализа устанавливается рациональный состав элементов, которые должны быть созданы, а также объем необходимых затрат для развития новых технологий) [6, с. 44].
4. Разработка функционально - технологической схемы для каждого варианта построения ВТП (под вариантом построения ВТП в данном случае понимается структура, включающая совокупность самостоятельных технологий и предусматривающая возможность наиболее полной проверки основных показателей продукции).
5. Определение необходимости полномасштабной отработки новых технологий для каждой из подсистем, входящих в состав варианта ВТП.
6. Оценка текущего уровня технологий, которые предполагается использовать в составе каждого варианта функционально - технологического построения ВТП [7, с. 50].
7. Оценка потребного уровня развития технологий, необходимого для реализации заданных показателей, применительно к каждому варианту функционально - технологического построения ВТП.
8. Оценка потребного уровня финансирования для создания каждого варианта ВТП) [8, с. 34].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.

2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологических отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.

3. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.

4. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н. и др. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.

5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологической продукции). // Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.

6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.

7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталева Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – № 3. – С. 48 - 58.

8. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологических предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ КОНКУРСНОЙ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ¹⁰

В целях повышения эффективности разработки и реализации инновационных проектов следует еще на этапе его конкурсного рассмотрения оценивать (спрогнозировать) затраты и результаты их реализации с позиции разработчиков, производителей и покупателей (заказчиков) создаваемой инновационной продукции [1, с. 84]. С этой целью в качестве анализируемых параметров целесообразно выделить: m_s – количество предприятий – разработчиков, участвующих в конкурсе инновационных проектов на s -ой стадии его реализации; Z_{s_i} – затраты i -го предприятия – разработчика, участвующего в конкурсе на s -ой стадии его реализации, $t = 1, m$; $\Delta t_s(m_s, z_{s_i})$ – предполагаемое (возможное) сокращение

¹⁰ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 18 - 00519).

продолжительности выполнения s -ой стадии при участии в конкурсе m_s предприятий – исполнителей, затраты каждого из которых составляют Z_{s_i} ; $\Delta P_{i \text{ год}}(m_s, z_{s_i})$ – предполагаемый (прогнозируемый) прирост конечного экономического (или другого) результата при использовании научно - технической продукции на m -ом предприятии - потребителе (или заказчиком – для спецпродукции), в расчете на год; $\Delta l(m_s, z_{s_i})$ – предполагаемое увеличение объемов производства и реализации научно - технической продукции, выражаемое в дополнительном количестве предприятий - потребителей (заказчиков); ΔZ_{s_i} – оценка влияния результатов выполнения стадии s на изменение затрат, которые возникнут на последующих стадиях реализации проекта $s' = s + 1 \dots S$ [2, с. 33].

Для определения прогнозируемых величин $\Delta P_{i \text{ год}}$ и Δl необходимо оценить влияние конкурсного проведения работ стадии s на результаты выполнения последующих стадий, на которой проводится детализированная оценка результатов реализации проекта. Если проследить такое влияние по всем последующим стадиям (после s) представляется затруднительным, то в этом случае величины $\Delta P_{i \text{ год}}$ и Δl задаются экспертным путем на основе прогноза. В этом случае решается задача определения зависимостей между промежуточными результатами каждой стадии инновационного проекта и конечными технико - экономическими характеристиками разрабатываемой, производимой и реализуемой научно - технической продукции на предприятиях оборонно - промышленного комплекса (ОПК) [3, с. 62].

Примем равными между собой затраты каждого из предприятий – разработчиков, участвующих в конкурсе на s -ой стадии реализации проекта, и не будем учитывать сокращение общей продолжительности выполнения этой стадии. В зависимости от полученных результатов выполнения рассматриваемой s -ой стадии, затраты на последующих стадиях могут изменяться как в большую, так и в меньшую сторону, поэтому будем считать общий их объем фиксированным на определенном уровне. При определении условий конкурсного проведения работ на s -ой стадии в части возмещения затрат предприятиям - разработчикам, участвующим в конкурсе, возможны два подхода. Первый заключается в возмещении предприятиям - разработчикам всех затрат предприятиями - потребителями (заказчиками) научно - технической продукции [4, с. 43].

При втором подходе – предприятия - потребители оплачивают каждому предприятию - разработчику, участвующему в конкурсе, за исключением предприятия, признанного победителем, лишь определенную часть этих затрат, а оставшаяся часть финансируется за счет внутренних источников предприятий - разработчиков. В этом случае определяются оптимальные соотношения оплаты и далее последовательно рассматривается каждый из этих подходов [5, с. 24]. Предположим, что при отсутствии объявленного конкурса z_s – затраты предприятий - разработчиков s -ой стадии, тогда общие затраты составят:

$$z = \sum_s z_s \quad (1)$$

При этих условиях P – среднегодовой размер дополнительной прибыли, получаемый при использовании нововведения предприятием – потребителем, а $T_{ok}^{\text{согл}}$ – согласованный срок окупаемости. В соответствии с принципом ускорения возврата инвестиций общий размер

прибыли x предприятий - разработчиков и предприятий - производителей научно - технической продукции составит:

$$x = P \times T_{ок}^{согл} - z, (2)$$

а коэффициент рентабельности:

$$K_p = \frac{x}{z} = \frac{P \times T_{ок}^{согл}}{z} - 1 (3)$$

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
2. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
4. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2012. – 228 с.

© А.М. Батьковский, 2016

УДК 336.74

А.Р. Биктимиров

Студент 2 курса строительного факультета,
Ульяновский государственный технический университет

В.В. Старостин

Студент 2 курса строительного факультета
Ульяновский государственный технический университет

Научный руководитель: **С.В. Смоленская**

к. э. н., доцент кафедры “Экономическая теория”
Ульяновский государственный технический университет
г. Ульяновск, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ, ИХ ВИДЫ И ФУНКЦИИ

На сегодняшний день деньги являются одним из важнейших средств обмена между людьми. Развитие денег начинается с самого простого бартера, когда они используются для обмена товаров между собой, и заканчивается различными разновидностями денег и платежей. Основной причиной развития денег является стремительный рост товарных отношений, в следствии возникновения излишек товаров [2].

Деньги являются самым главным звеном между товаропроизводителями. С помощью денег мы можем оценивать стоимость товаров и сравнивать их между собой. Неустойчивая денежная система может отрицательно повлиять на производственный сектор экономики, вызвать резкие колебания цен и увеличить уровень безработицы и других отрицательных явлений. Поэтому необходимо следить за устойчивостью денежной системы, чтобы не развалить экономику страны и всю общественную структуру общества в целом [5]. Следует отметить слова С.Ю. Витте о том, что сила любого государства и его международный авторитет определяется не его военной мощью, а, главным образом, устойчивостью его денежной единицы [1].

В настоящее время выделяют пять основных функций денег. Такие как:

1) Средства обращения. В данном случае деньги используются для оплаты покупаемых товаров. Они выступают в роли посредника при обмене от начала сделки до его полного завершения. Процесс передачи и оплаты стоимости товара покупателем происходит одновременно. В этом, пожалуй, и состоит главная особенность денег, как средства обращения. При купле-продаже различных товаров в РФ разрешается применять только российскую валюту.

2) Меры стоимости. Функция меры стоимости заключается в том, что путем установления определенных цен на товары, происходит оценка их стоимости. Цена – это измерение стоимости какой-либо продукции. Основными факторами, влияющими на величину стоимости товара, являются условия, необходимые для производства и обмена того или иного товара. Исходной величиной при установлении цен выступает общественно необходимый уровень расходов.

3) Средства накопления – способность денег накапливаться в фонды (образовывать некий запас) для дальнейшего предоставления кредитов и ссуд различным организациям или отдельным людям. Они могут накапливаться в виде наличных и безналичных денег.

4) Средства платежа. Деньги в данном случае выступают в роли главных расчетных средств при погашении ссуд и задолженностей, при платежах за покупаемые товары и в других денежных операциях [3].

5) Многие исследователи нередко выделяют и пятую функцию – мировые деньги. Деньги в данном случае используются для ведения торговых отношений между отдельными странами в международном рынке. Следует отметить, что мировыми деньгами могут быть только те валюты, которые считаются свободно конвертируемыми [4].

Деньги имеют очень много разновидностей. У каждого вида денег имеются свои подвиды, которые в итоге объединяются в различные формы. Они различаются способами обращения, использованием, способностью превращаться из одних видов в другие. В современном мире выделяют два вида денег:

1) Наличные деньги – это те денежные средства, которые находятся у населения в форме бумажных денег или монет и передаются из рук в руки в натуральном виде.

2) Безналичные (кредитные) деньги – это средства, которые находятся на банковских счетах и используются для оплаты и взаимных расчетов путем их перечисления с одного счета на другой [2].

Во многих передовых странах с устойчивой и развитой экономикой, где хорошо развита банковская система, люди переходят на безналичный расчет. Теперь им не нужно носить с собой кучу бумажных денег и монет, а достаточно носить лишь одну пластиковую карту.

Из безналичных денег в 21 веке наиболее быстро развиваются и набирают популярность электронные деньги. Они являются средствами, которые люди активно используют при покупке товаров и услуг в интернете. Электронные деньги имеют такую же ценность, как и настоящие. Но ввиду отсутствия современных технологий и небезопасного использования, во многих странах электронными деньгами не часто пользуются, как наличными [3].

Таким образом, роль денег в современном мире невозможно переоценить. Это можно заметить, если хорошо проанализировать функции денег. Деньги являются своего рода показателем состояния экономики государства в целом. Лишь разработав хорошо слаженную денежно - кредитную политику, можно достичь устойчивой и сильной экономики.

Список использованной литературы:

1) Витте С. Ю. Воспоминания. — М.: Издательство социально - экономической литературы, 1960. — Т. 2.

2) Деньги, кредит, банки: учебное пособие / О.И. Ларушин. – М. : КноРус, 2010. –320 с.

3) Ковтун В. О., Швец Ю. Ю. Современные функции денег и их проявление в российской экономике // Общество с ограниченной ответственностью «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». – 2015. – № 2. – С. 360 - 361.

4) Лушин С. И. Функции денег и финансы // Финансы. 2006. №6. С. 63–68.

5) Смоленская С. В. Инвестиционный климат России: поражения и перспективы // Сборник статей Международной заочной научно - практической конференции «Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции». – Ульяновск: УЛГТУ, 2014.

© А.Р. Биктимиров, В.В. Старостин, 2016

УДК 331.1

О.В. Богдан

ЮИ, Красноярский ГАУ

г. Красноярск, Российская Федерация

КОНФЛИКТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛИЧНОСТИ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Если в современном коллективе информация направлена в конечном итоге на человека, то предвзято истолкованная информация «вписывает» человека в определенную ценностно - мировоззренческую среду, которая несет возможность новых конфликтов [4, с. 12]. Например, глобальные информационные технологии не только открывают невиданные ранее возможности для коммуникаций, а потому – и для развития человека, но одновременно ставят перед человеком и культурой в целом сложнейшие проблемы не только специального, но и общефилософского характера, концептуализация которых значительно расширяет и усложняет внутренний мир личности и организации в которой она существует [3, с. 63].

В своей статье о конфликтном потенциале коллектива Е.Г. Дятлова поясняет, что важная проблема науки – это недостаточное изучение истоков конфликта и их связи с конфликтным потенциалом персонала. Это затрудняет поиски «причин конфликтов и путей профилактики конфликтных ситуаций в трудовом коллективе» [1, с. 151].

Конфликтный потенциал автоматически создаётся там, где люди объединяются для совместной деятельности, несмотря на их личностные характеристики, темперамент и проявляется только во взаимодействии индивидуально – личностного и структурно – организационного потенциала. Поясню, что индивидуально – личностный потенциал раскрывается в поведенческих привычках, ценностях, интересах, потребностях, мнениях людей. Структурно - организационный, в неразвитости структуры предприятия, недостаточном разграничении функций, и т.д. Как указывает Л.Н. Цой, эти факторы могут, как благоприятствовать, так и провоцировать развитию конфликта [6, с. 158].

И.Д. Щербаков выражает своё мнение, что конфликтный потенциал личности зависит от чуткости реакции на поступки окружающих, отвечая социальным ожиданиям. Как показывают его исследования, если человек действует так открыто и импульсивно, как это не ожидала группа, то это будет способствовать возникновению конфликта. И, напротив, если «личность контролирует себя, свое поведение, выражение эмоций в социальной ситуации, тем ниже ее конфликтный потенциал. Автор указывает основные качества личности, которые являются причинами активации субъективного конфликтного потенциала: интеллектуальные, волевые и эмоциональные. Интеллектуальные – это такие качества как мышление, знания человека о мире и о себе, взгляды, убеждения, жизненная позиция и др. К волевым качествам относятся такие свойства, которые способствуют к действию, проявлению себя и своих способностей. Эмоциональные качества включают в себя нервные возбуждения, чувства и переживания, связанные с моральными ценностями» [7, с. 133]. Например, конфликт принадлежности – конфликт, который происходит в силу двойной принадлежности индивидов, например, когда они образуют группу внутри другой, большей группы или когда индивид входит одновременно в две конкурентные группы, преследующие одну цель [5, с. 23].

Конфликтный потенциал отдельного человека связан ещё и с возрастом, его профессиональным стажем и профессиональной адаптацией в течение периода жизнедеятельности в коллективе, как показывают исследования Ю.П. Платонова. Высокие значения коэффициента адаптации в коллективе соответствуют низкому значению потенциальной конфликтности сотрудника и наоборот. Однако в начале профессионального становления, конфликтность сотрудника личности может немного возрастать (в основном, на начальном и завершающем этапе), а затем несколько стабилизироваться (в период активной профессиональной деятельности).

Согласно Ю.П. Платонову, конфликтный потенциал коллектива – это деструктивный потенциал, связанный с нарушением сложившихся отношений, нарастающими противоречиями в экономической, политической сферах, деградацией социальных отношений. Автор выделяет три уровня конфликтности [2, с. 189]:

Низкий – деструктивный, конфликт в данной ситуации ложный, является плодом воображения сотрудников, либо навязан иной стороной, гибкость ума принижена, человек переполнен эмоциями: злорада, гнев, ненависть, раздражение.

Средний – относительно непродуктивный, ситуацию вполне можно попробовать проанализировать, появляется общее понимание сущности конфликта, гибкость ума позволяет в достаточной мере объективно воспринимать сложившуюся ситуацию.

Высокий – продуктивный, где споры воспринимаются адекватно, выбираются стратегии для разбора конфликтной ситуации, оппоненты контролируют свои эмоции, спокойно отстаивают интересы в процессе переговоров.

Таким образом, конфликтный потенциал – это присущий каждому живому организму импульс, с целью самозащиты. Естественно, этим потенциалом обладает и весь коллектив, где это – неотъемлемая его часть, некий деструктивный заряд, связанный с нарушением, деградацией нормальных отношений. В тоже время, степень конфликтности в человеке определяют его личные характеристики: интеллектуальные, волевые, эмоциональные, возраст, стаж работы, адаптация в коллективе.

Список использованной литературы:

1. Дятлова, Е.Г. К вопросу о феномене конфликтного потенциала коллектива / Е.Г. Дятлова // ScienceTime. – 2015. – № 5 (17). – С. 151 – 156.
2. Платонов Ю.П. Психология конфликтного поведения. / Ю.П. Платонов // СПб.: Речь, 2010. – 544 с.
3. Рахинский Д.В. Особенности информационного потенциала современной глобализации – монография / Д.В. Рахинский // Ульяновск: Зебра, – 2015. – 206 с.
4. Рахинский Д.В. Россия в глобальном мире: информационные ресурсы воздействия – монография / Д.В. Рахинский // Красноярск.: СФУ, – 2014. – 183 с.
5. Рахинский Д.В. Социология (словарь терминов) – учебный терминологический словарь / Д.В. Рахинский, И.В. Малимонов, Л.Г. Король, Ю.С. Фоминых и др. // Красноярск: РГСУ, – 2007. – 67 с.
6. Цой, Л.Н. Организационный конфликт менеджмент: 111 вопросов, 111 ответов. / Л.Н. Цой // М.: Книжный мир, – 2011. – 352 с.
7. Щербаков, И.Д. Конфликты в организации, причины их возникновения и способы разрешения // Экономика и менеджмент инновационных технологий / И.Д. Щербаков // 2014. – № 3. – С. 130 – 145.

© Богдан О.В., 2016

УДК 336

Ю.Г.Вешкин, доцент
КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова
г.Краснодар, Российская Федерация

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПРОБЛЕМЫ ЕЁ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ

Финансовый кризис 2008 - 2009 гг. обострил проблемы развития банковского кредитования в Российской Федерации. На последствия кризиса наложились такие

факторы, как падение цен на нефть, введенные против Российской Федерации секторальные санкции, резкое падение курса рубля, закрытие отечественным банкам и компаниям доступа на западные финансовые рынки. Решение Банка России отказаться от поддержки курса рубля, удивительным образом совпавшее с усилением санкционного давления на Российскую Федерацию, вкупе с резким повышением ключевой ставки в конце 2014 г. окончательно добило как надежды производителей на активное развитие импортозамещения, так и надежды банков финансировать этот процесс.

К числу основных проблем, возникших вследствие указанных факторов, следует отнести рост просроченной задолженности и объемов безнадежных кредитов, что привело к снижению качества кредитных портфелей коммерческих банков. В то же время рост «плохих» кредитов в определенной степени связан с дисбалансом между провозглашаемой банками кредитной политикой и методами её практической реализации.

В рамках кредитной политики управление качеством кредитного портфеля обеспечивает компромисс доходности, ликвидности и приемлемого для банка кредитного риска на основе объективной оценки кредитоспособности заемщиков, формирования адекватных качеству кредитного портфеля резервов на возможные потери по ссудам. Именно кредитный портфель оказывает решающее влияние на финансовую устойчивость банков и эффективность их деятельности.

Несмотря на значительные изменения, произошедшие в последние десятилетия в структуре финансирования экономики, банковский кредит остается основным источником финансовых ресурсов для стимулирования экономического роста всех категорий заемщиков – от крупнейших корпораций до индивидуального предпринимателя. Эффективное управление кредитом не только снижает присущие банковской деятельности риски, но и в значительной степени определяет размер получаемой банком прибыли. В связи с этим разработка эффективной кредитной политики банка и её практическое применение становятся едва ли не решающим фактором поддержания стабильности банка, сохранения его ликвидности и повышения доходности.

Документ о кредитной политике является одним из важнейших внутренних нормативных документов любого банка. Он создает основу всего кредитного процесса. Он может иметь различные названия, не меняющие его сути (Меморандум, Кредитная политика и т.п.). В этом документе формулируются общие принципы и ограничения по вопросам кредитования. Он является основным документом, в соответствии с которым разрабатываются Положения о кредитовании, новые кредитные продукты, требования к заемщикам, порядок выдачи и погашения кредитов и т.д.

Содержание и структура Меморандума для разных банков различна, но основные положения практически одинаковы. Прежде всего, формулируется общая цель политики, например предоставление надежных и рентабельных кредитов. Степень риска должна соответствовать обычной норме доходности по кредитам с учетом стоимости кредитных ресурсов и административных издержек банка. Определяются основные пути достижения заявленной цели. С этой целью определяются приемлемые для банка виды кредитов, кредиты, от которых банк рекомендует воздерживаться, предпочтительный круг заемщиков, нежелательные для банка заемщики по различным категориям, география работы банка по выдаче кредитов, ограничение размеров ссуд по различным категориям заемщиков, политика банка в области управления кредитным риском, ревизии и контроля.

Коммерческие банки в соответствии со своей спецификой разрабатывают общие принципы кредитной политики, формируют ее главную цель, основные направления кредитования.

Кредитные операции связаны с риском, уровень которого в Российской Федерации в условиях спада и нестабильности экономики возрастает. Эта ситуация определяет необходимость формирования качественного кредитного портфеля банка, в котором должна быть снижена доля операций с высоким риском. Цель кредитной политики заключается в том, чтобы обеспечить максимальную доходность кредитных операций при оптимальном для банка кредитном риске. Сущность кредитной политики проявляется в определении уровня принимаемого банком риска, то есть кредитная политика отсекает неприемлемые по величине риска сделки.

Объявленная кредитная политика банка должна соответствовать общей стратегии развития банка. Для того чтобы в условиях конкуренции на рынке финансовых услуг коммерческий банк мог успешно развиваться, он должен и вынужден развивать максимально возможный спектр финансовых услуг. Тем не менее, основной функцией коммерческого банка остаётся кредитование. Разрабатывающие кредитную политику сотрудники банка обязаны понимать серьезные различия между кредитной политикой и процедурами её реализации.

Меморандум о кредитной политике обычно определяет следующие направления деятельности банка:

- общие правила предоставления кредитов;
- классификация кредитов;
- конкретные направления кредитной политики;
- контроль качества кредитов и кредитного портфеля в целом;
- полномочия в принятии решений о выдаче кредитов.

Каждый банк самостоятельно определяет круг будущих заемщиков, виды кредитов, формирует ссудный портфель и устанавливает процентные ставки исходя из увеличения доходности. Однако повышение доходности кредитного портфеля и снижение кредитного риска представляют собой две противоположные задачи, так как повышение процента по ссуде по существу является отражением повышенного риска. Реализуя кредитную политику, банк решает следующие задачи:

- анализирует и оценивает кредитный рынок, определяя наиболее приемлемые сегменты своей деятельности;
- определяет методы анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков, требования к ним, и формы приемлемого обеспечения по ссудам;
- формирует организационную структуру и уровни полномочий в принятии решений;
- разрабатывает и оптимизирует кредитный процесс;
- выбирает и рассчитывает наиболее приемлемые методы оценки доходности и риска кредитного портфеля, ликвидности банка и достаточности его капитала для достижения стратегических целей своего развития.

Принципы, приоритеты и направления деятельности банка, закрепленные в Меморандуме о кредитной политике, детализируются в многочисленных внутренних инструкциях и Положениях банка. В частности, к таким документам относятся следующие:

- порядок рассмотрения кредитных заявок;
- Положение о порядке кредитования юридических лиц;

- Положение о порядке кредитования физических лиц;
- Положение по оценке кредитоспособности (платежеспособности) юридических лиц, и т.д.

В процессе реализации принятой банком кредитной политики кредитные специалисты банка могут сталкиваться с её недостатками, несоответствием реальному положению дел. Разработанные в рамках кредитной политики внутренние инструктивные указания по своему содержанию могут вступать в противоречие с целями и задачами кредитной политики, оставаясь по форме в русле принятых решений.

Одним из основных документов, посредством которого реализуется кредитная политика коммерческого банка и формируется кредитный портфель – Положение о порядке выдачи и погашения кредитов. Как правило, это не один документ, а комплект документов, включающий в себя полный перечень кредитных продуктов, условия их предоставления, процентные ставки, порядок погашения. Положение разрабатывается таким образом, чтобы в процессе кредитования соблюдались основные принципы кредита – срочность, возвратность, платность, обеспеченность, целевой характер.

Анализ достаточно большой выборки коммерческих банков, оказавшихся в сложной ситуации, показывает, что проблемы ухудшения качества кредитного портфеля и роста просроченной задолженности носят не случайный, а системный характер. Экономическая ситуация в стране только высветила их, но стала причиной. Причиной же является противоречие между провозглашаемыми принципами кредитной политики и методами их практической реализации, разработанными в Положениях, на основе которых осуществляется повседневная работа по выдаче ссуд. То есть практическая реализация приоритетных задач приводит к результату, обратному поставленному в Меморандуме о кредитной политике: к росту доли сомнительных и проблемных кредитов; нарушению основных принципов кредитования – платности, возвратности, срочности, обеспеченности и целевого использования; ухудшению управления кредитными рисками.

Одной из причин сложившейся ситуации является функциональный разрыв между выдачей и погашением кредита. При сложившейся практике организации кредитного процесса, особенно в розничных банках, ответственность за выдачу и погашение кредита оказалась разорванной. Специалисты, оформляющие выдачу ссуд, фактически не несут никакой ответственности за их погашение, то есть за конечный результат своей работы. Не секрет, что оценка стоимости залогового имущества может производиться в достаточно широких пределах. Не секрет и то, что при оценке кредитоспособности заемщика банки нередко учитывают неподтвержденные доходы, доходы семьи в целом. Задача специалистов, занимающихся выдачей ссуд – выполнение плана выдачи кредитов. То есть система стимулирования, установленная в банках, «стимулирует» удлинение сроков кредита с целью снижения ежемесячных платежей с тем, чтобы «уместить» заемщика с недостаточным доходом в рамки критериальных значений, либо учитывать неофициальные доходы, подтвердить которые заемщик не в состоянии.

Мониторинг исполнения кредитных договоров со стороны сотрудников кредитных отделов заключается только в контроле своевременного внесения сумм в погашение задолженности и процентов. В случае срыва сроков поступления средств кредитные специалисты ограничиваются звонком или СМС заемщику с напоминанием о

необходимости внесения платежа, и в этом заключается вся их ответственность за возврат выданных ссуд.

Для работы с просроченными и проблемными кредитами во многих банках созданы специальные отделы. Такие отделы обладают значительными объемами информации о причинах возникновения просроченных долгов. Однако перед ними, как правило, не ставится задача систематизации и анализа этих причин. В их функции входит исключительно взыскание просроченных ссуд, но не изучение причин их образования. В результате порочная организация кредитного процесса регулярно воспроизводит проблемные долги.

Список использованной литературы

1. Вешкин Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 432 с.

2. Баяндуриян Г.Л., Петровская А.В. Проблемы и перспективы развития микрофинансовых организаций в России // Научно - практический журнал «Сфера услуг: инновации и качество». 2011, №3 // URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011_3_2.pdf.

© Ю.Г. Вешкин, 2016

УДК 338.984

З. Ф. Гаязов

преподаватель кафедры гостиничного и туристического бизнеса
Института экономики, управления и права
(г. Казань)

Л.А. Ельшин

К.э.н., доцент, заведующий отделом
Центра перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан
г.Казань, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ТУРИСТСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Одним из главных секторов экономики, влияющих на развитие системы общественного питания, является несомненно туристский сектор. Именно под его воздействием определяются основные тренды, объемы и структура развития рассматриваемого сектора экономики. В связи с этим возникает методологический вопрос насколько влиятельна туристская сфера в контексте изучаемого вопроса, а также насколько целесообразно учитывать при моделировании и разработке прогностических решений данный фактор. Интуитивно является очевидным тот факт, что уровень данного влияния высок и играет ключевую роль в формирующейся динамике оборота общественного питания. Между тем

вопросы научного познания изучаемых явлений и процессов не терпят подобных подходов, ориентированных на интуитивные суждения, домыслы и предположения. Требуется тщательная проработка выдвигаемых гипотез с обоснованием алгоритмов построения и разработки структурно - логических схем с использованием научного инструментария и методологических подходов.

В работах российских и зарубежных авторов вопросы оценки вклада туристской сферы на развитие отдельных секторов экономики, в том числе и на сектор общественного питания, обосновываются как актуальные и требующие изучения. Однако попыток моделирования данного процесса нами не обнаружено. Преимущественно данные вопросы раскрываются либо через применение методов социологических исследований, либо на основе интерпретации экспертных оценок. В связи с этим, а также в связи с высокой значимостью рассматриваемого вопроса, в настоящем исследовании реализуется попытка разработки экономико - математической модели, оценивающей влияние туристской отрасли на развитие системы общественного питания.

Структурно - логическая схема разработанной модели представлена на рисунке 1.

Этап 1. Разработка информационно - статистической базы данных в разрезе изучаемых территорий (регионов, округов), включающей в себя:

- оборот общественного питания на 1 жителя (ООП на 1 жителя);
- численность населения территории (Ч);
- численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения (ЧТ);
- оборот общественного питания территории (ООП).

Этап 2. Разработка экономико - математической модели оценки факторов, влияющих на показатель "Оборот общественного питания"

$ООП \text{ на } 1 \text{ жителя} \times (Ч \times X + ЧТ \times Y) = ООП$, где

X - доля местного населения в потреблении ООП;

Y - доля туристического сектора в потреблении ООП.

Этап 3. Разработка системы уравнений, отражающих взаимосвязь между ООП, Ч и ЧТ в разрезе полного перечня анализируемых территорий.

Этап 4. Расчет неизвестных, входящих в систему уравнений (X и Y).

Этап 5. Определение генерации ООП за счет:

- числа туристов;
- числа местных жителей.

Этап 6. Расчет ООП, приходящегося на 1 туриста

Рисунок 1 - Структурно - логическая схема моделирования влияния туристской отрасли на развитие системы общественного питания

Результаты расчетов, отражающих эффективность развития общественного питания в разрезе федеральных округов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Доля туристского сектора
в генерации оборота общественного питания округа

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	<i>У доля туристского сектора в потреблении ООП</i>						
Российская Федерация	0,40	0,45	0,41	0,38	0,35	0,34	0,33
Центральный федеральный округ	0,39	0,44	0,38	0,35	0,32	0,31	0,30
Северо - Западный федеральный округ	0,24	0,28	0,27	0,24	0,24	0,23	0,23
Южный федеральный	0,27	0,29	0,35	0,34	0,30	0,29	0,24
Северо - Кавказский федеральный округ	0,18	0,17	0,16	0,16	0,14	0,14	0,14
Приволжский федеральный округ	0,52	0,59	0,54	0,51	0,44	0,42	0,41
Уральский федеральный округ	0,35	0,44	0,44	0,41	0,35	0,35	0,37
Сибирский федеральный округ	0,50	0,55	0,49	0,45	0,41	0,36	0,39
Дальневосточный федеральный округ	0,33	0,33	0,29	0,28	0,27	0,29	0,30

В среднем по Российской Федерации доля туристского сектора в обороте общественного питания составляет 33 % . При этом наблюдается тенденция снижения данного показателя на протяжении последних пяти лет, после значительного роста в докризисные годы. Наибольший уровень «вклада» туристского сектора имеет место в Приволжском федеральном округе (41 %).

Следует заметить, что динамика роста оборота общественного питания в РФ, сформированного за счет туристской индустрии значительно ниже динамики оборота общественного питания, сгенерированного местным населением. Это может свидетельствовать, в частности, о меньшем уровне удовлетворенности со стороны туристов качеством инфраструктуры и конечной продукцией в рассматриваемом секторе экономики. К примеру, за период 2010 - 2015гг. оборот общественного питания в РФ в текущих ценах вырос за счет местного населения на 80,0 % , а за счет туристской индустрии на 24,7 % . Таким образом наблюдаемый диссонанс в темпах прироста не только усиливает предположение о недостаточной эффективности туристской сферы в виде инфраструктурных и качественных объектов системы общественного питания, но и об актуальности поиска решений, направленных на определение требующихся направлений развития в рассматриваемой сфере, обеспечивающих необходимый уровень удовлетворенности со стороны туристской индустрии.

Результаты проведенных оценок развития общественного питания в РФ свидетельствуют о необходимости выработки научно - обоснованных решений, направленных на развитие отрасли. Сохранение текущих тенденций в сфере функционирования системы общественного питания в РФ не будут обеспечивать «необходимый уровень эффективности», позволяющий в полной мере удовлетворять

запросы интенсивно развивающейся в последние годы туристской сферы. Наблюдающаяся динамика роста потребления товаров и услуг в секторе общественного питания со стороны местного населения в значительной мере усиливает данное предположение.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15 - 32 - 01353.

Список использованной литературы:

1. Сафиуллин, А.Р.Сафиуллин, Л.А.Ельшин. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 2. С. 5 - 10.

2. Сазонова, З. Р. Формирование кластера общественного питания. Дисс. на соиск. уч. степ. кандидата экономических наук, г. Уфа, 2009г., 153с.

© Гаязов З. Ф., Ельшин Л.А., 2016

УДК 332

В.А.Гладилин

К. э. н. СФ МПГУ.

А.В.Гладилин

Д. э. н., профессор., СКФУ.

Г. Ставрополь

Gladilin@ro.ru

ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

В условиях трансформации общественно - экономических отношений и разработки новой экономической модели развития производительных сил, основанной на принципах экологической сбалансированности и устойчивости, особый интерес вызывает функционирование рекреационных территорий, которые выполняют оздоровительные функций в системе общественного развития. [5].

Функциональным ядром рекреационной территории является эколого - социально - экономическая система, обладающая территориально - функциональной целостностью, которая требует пространственно - экономического анализа функционирования и определения факторов, регулирующих процессы ее развития и трансформации. [4].

В целом, систему факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий формируют две группы факторов: внешнего и внутреннего проявления.

К внешним факторам регулирования устойчивого развития рекреационных территорий относят:

- государственные и мировые стандарты экологической политики, которые формируются на базе принципов устойчивого развития и с учетом особенностей осуществления экологической политики отдельными государствами и их сообществами;

- тенденции функционирования мирового и национального рынков рекреационных услуг, мониторинг которых позволит адекватно оценивать не только тенденции спроса на определенный тип курортно - оздоровительных услуг в целом, но и потенциальную заинтересованность в данных услугах конкретных курортов, емкость которых превысила или же приближается к предельно допустимому экологическому предложению;

- приоритеты государственной политики социально - экономического развития, направленные на полноценное нормативно - правовое обеспечение устойчивого, экологически сбалансированного развития рекреационных территорий;

- осуществление инновационной, финансовой, инвестиционной политики государства. Условия, на которых осуществляются привлечение инвестиций и предоставление кредитов на развитие курортно - рекреационной сферы способны существенно стимулировать ее развитие путем модернизации и строительства новых объектов санаторно - курортного обслуживания, развития рекреационных территорий в целом.

К факторам внутреннего проявления относятся:

- степень обеспеченности рекреационных территорий природно - ресурсным потенциалом;

- отраслевая и территориальная структуры хозяйственного комплекса территории, оптимизация которой позволит сохранить высокие экологические стандарты окружающей среды наряду с высокими темпами социально - экономического развития территории;

- стратегия развития рекреационных территорий, которая задает векторы развития рекреационной территории, формирует цели и задачи, позволяет находить компромиссные варианты решения конфликтных и противоречивых вопросов. [3].

Основными задачами инвестиционной деятельности в туристско - рекреационной сфере являются: создание инфраструктуры инвестиционного рынка; выявление приоритетных направлений вложения инвестиций; создание такого инвестиционного климата, который позволит привлечь различного рода внебюджетные источники финансирования инвестиций. [1].

Регулирование функционирования рекреационных территорий на основе принципов устойчивого, экологически сбалансированного развития, требует учета приведенных факторов в процессе разработки принципиально новых методик экономической оценки обеспеченности территорий природными рекреационными ресурсами и прогнозирования перспективного развития рекреационных территорий. [2].

Список использованной литературы:

1. Гладилин В.А., Демографическая ситуация в российской федерации и ее регионах: факторы формирования и траектории развития Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 12.

2. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С. Е.. Некоторые проблемы и приоритетные направления развития туризма и рекреации КМВ // Вестник Института Дружбы Народов Кавказа. - 2015. - №2 (34). - С. 87 - 94.

3. Гладилин В.А.. Исследование информационной базы статистического анализа рынка туристско - рекреационных услуг региона // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 1 (65 - 1). С. 1099 - 1102.

4. Гладилин В.А.. Совершенствование инструментарно - технической базы управления в современной организации в сборнике: Модернизация экономики и управления II Международная научно - практическая конференция. под общей редакцией В.И. Бережного; Северо - Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014. С. 57 - 58.

5. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е.. Развитие предпринимательства в сферах туризма и рекреации региональных экономических систем // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 5 - 1 (46 - 1). - С. 607 - 612.

© В.А.Гладилин, А.В.Гладилин, 2016

УДК33

В.В. Глушенко

Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)

E - mail: glu - valery@yandex.ru

И.И.Глушенко

Российский государственный социальный университет (РГСУ)

E - mail: prepodavatel - gii@mail.ru

V. V. Glushchenko

Moscow State University of means of communication (МИИТ)

E - mail: glu - valery@yandex.ru

I. I. Glushchenko

Russian State Social University (RSSU)

E - mail: prepodavatel - gii@mail.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

FORECASTING OF FINANCIAL RESULTS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

Аннотация: предложена модель для оценки влияния компетенции персонала на финансовый результат инновационного проекта организации.

Summary: the model for an assessment of influence of competence of the personnel on financial result of the innovative project of the organization is offered

Ключевые слова: организация, культура, инновации, компетентность, финансы

Keywords: organization, culture, innovations, competence, finance

Актуальность настоящей статьи в 2016 определяется тем, что нужно повышать финансовые результаты инновационной деятельности организаций.

Цель статьи является создание модели для прогнозирования финансовых результатов как функции компетентности и организационной культуры.

Для достижения этой цели в статье решаются такие задачи:

– исследуется компетентность как фактор, влияющий на финансовый результат инновационного проекта и, одновременно, ценностный структурный элемент организационной культуры;

– предложена модель для оценки влияния компетенции персонала на величину прибыли (или рентабельность) инновационного проекта организации.

Объект статьи – финансовый результат инновационного проекта.

Предмет статьи – компетенция персонала, как ценностный структурный элемент организационной культуры инновационно активной организации.

Организационная культура - уникальная совокупность норм, ценностей убеждений, образцов поведения, которые определяют способ объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения организационных целей [1]. В рамках организационной культуры в инновационно активной организации может формироваться механизм отбора и продвижения на ключевые должности сотрудников с высоким уровнем компетентности.

Один из подходов к оценке влияния компетентности персонала состоит в том, что эта компетентность может рассматриваться как источник прибыли (или повышения рентабельности) инновационных проектов. Отправной точкой построения модели может быть мнение академика В.А. Садовниченко о том, что если численность коллектива исследователей (численность персонала) составляет N человек, то реально развивает науку, делает инновации только численность ученых равная квадратному корню из \sqrt{N} [2].

Если наблюдается отток кадров (утечка мозгов) то этот показатель должен быть умножен на понижающий коэффициент $K_{ум}$ (коэффициент утечки мозгов): $0 \leq K_{ум} < 1$ для стран с утечкой мозгов; $K_{ум} \geq 1$ для стран, привлекающих специалистов из - за рубежа.

Кроме этого, каждый из специалистов может иметь уровень компетентности выше или ниже среднего $K_{ур}$ (коэффициент уровня компетентности специалистов): $0 \leq K_{ур} < 1$ для организаций с неблагоприятной (по причинам недобросовестной конкуренции и др.) для компетентных специалистов организационной культурой; $K_{ур} \geq 1$ для организаций с благоприятной для компетентных специалистов организационной культурой.

Предлагается коэффициент, отражающий правильность мотивации персонала инновационных проектов $K_{м}$. Он может иметь такие значения: $0 \leq K_{м} < 1$ для организаций с неправильной системой мотивации персонала; $K_{ур} \geq 1$ для организаций с правильной системой мотивации персонала в рамках организационной культурой инновационных проектов. Коэффициент мультипликации денежных средств инвестированных в инновации $K_{мт}$ является функцией компетентности персонала и может иметь значения от 7 до 70 (показатели реальных фирм). Функциональная зависимость, которая отражает влияние компетентности и организационной культуры на финансовый результат (FR) инновационного проекта может быть найден по формуле:

$$FR = K_{ум} * K_{ур} * K_{м} * K_{мт} * \sqrt{N} * IC.$$

Коэффициенты $K_{ум}$, $K_{ур}$, $K_{м}$ могут быть найдены экспертным путем или путем статистической обработки результатов инновационных проектов.

В настоящей статье предложена модель для прогнозирования финансового результата инновационного проекта с учетом компетентности и организационной культуры персонала.

Литература

1. Грошев И.В. Организационная культура: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент», по экономическим специальностям - 2 - е изд. перераб и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013, С.19 - 21.

2. Стенограмма заседания Совета по науке и образованию при Президенте РФ, 25.06.2015 <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49755>

© Глущенко В.В., Глущенко И.И., 2016

УДК 331.101.31

А.Н. Горобец

Студент 3 курса

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Управление конфликтами играет большую роль в управлении организацией. От эффективности управления конфликтами будет зависеть дальнейшее управление организацией, т.к. знание возможностей и способностей работников позволит реально достигать поставленные цели.

Сложно представить жизнь без конфликтов. Они были, есть и будут, поэтому мы должны уметь грамотно с ними работать. Умение грамотно разрешить конфликтную ситуацию – это чрезвычайно важный навык, который так нужен для руководителя любого уровня.

Человек составляет основу организации, ее сущность и ее основное богатство. Однако с позиции управления нельзя говорить о человеке вообще, так как все люди разные. Люди ведут себя по-разному, у них различные способности, различные отношение к своему делу, к организации, к своим обязанностям; люди имеют различные потребности, их мотивы к деятельности могут существенно отличаться. Долг руководителя заключается в том, чтобы тщательно наблюдать за своими подчиненными, своевременно выяснять, какие активные потребности движут каждым из них, и принимать решения по их реализации с целью повышения эффективности работы сотрудников [1].

В настоящее время проблема регулирования конфликтных ситуаций очень актуальна. Чаще всего люди ассоциируют конфликт с агрессией, угрозами, спорами, враждебностью, войной и т. п. В результате, бытует мнение, что конфликт – явление всегда нежелательное, что его необходимо, по возможности, избегать и что его следует немедленно разрешать, как только он возникает, но конфликты зачастую оказывают положительное влияние.

Характерными чертами конфликта являются: неопределенность исхода, то есть ни один из участников конфликта заранее не знает решений, которые принимают другие участники; различие целей, отражающих как несовпадающие интересы различных сторон, так и многосторонние интересы одного и того же лица; образ действия каждой из сторон.

Природа конфликтов – в уникальности ситуаций, проявлений, свойств и качеств человека, группы, коллектива. Для того чтобы понять ее, необходимо знать: что послужило началом конфликта; предысторию конфликта; посылки, из которых исходят стороны, участвующие в конфликте.

Люди, работающие в организации, различны между собой, по-разному воспринимают одну и ту же ситуацию. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом. Это несогласие возникает тогда, когда ситуация носит действительно конфликтный характер [2].

Управлять конфликтами и стрессами возможно и необходимо в любой организации. Необходима минимизация конфликтов и стрессов в процессе управления организацией, т.к. эти факторы имеют негативное влияние на достижение цели организации обусловленное понижением трудоспособности персонала, повышенной утомляемостью, моральной неудовлетворенностью.

Можно выделить четыре типа конфликтов, хотя нередко встречаются конфликты смешанного типа.

Внутриличностный конфликт. Этот тип конфликта может принимать различные формы, но наиболее распространен ролевой конфликт, когда одному человеку предъявляются противоречивые требования по поводу того, каким должен быть результат его работы или, например, когда производственные требования не согласуются с личными потребностями или ценностями. Исследования показывают, что такой конфликт может возникнуть при низкой удовлетворённости работой, малой уверенности в себе и организации, а также в связи со стрессом.

Межличностный конфликт. Это самый распространённый тип конфликта. В организациях он проявляется по-разному. Чаще всего это борьба руководителей за ограниченные ресурсы, капитал или рабочую силу, время использования оборудования или одобрение проекта. Каждый из них считает, что поскольку ресурсы всегда ограничены, то он должен убедить вышестоящее руководство выделить эти ресурсы именно ему, а не другому руководителю. Межличностный конфликт также может проявляться и как столкновения личностей. Люди с различными чертами характера, взглядами и ценностями иногда просто не в состоянии ладить друг с другом, поскольку взгляды и цели таких людей, как правило, различаются в корне.

Конфликт между личностью и группой. Между отдельной личностью и группой может возникнуть конфликт, если эта личность займет позицию, отличающуюся от позиций группы. Например, обсуждая на собрании пути увеличения объема продаж, большинство будет считать, что этого можно добиться путем снижения цены. А кто-то один будет убежден, что такая тактика приведёт к уменьшению прибыли. Хотя этот человек, мнение которого отличается от мнения группы, может принимать близко к сердцу интересы компании, его все равно можно рассматривать как источник конфликта, потому что он идет против мнения группы.

Межгрупповой конфликт. Организации состоят из множества формальных и неформальных групп. Даже в самых лучших организациях между такими группами могут возникнуть конфликты. Яркий пример межгруппового конфликта – конфликт между профсоюзом и администрацией.

У всех конфликтов есть несколько причин, основными из которых являются ограниченность ресурсов, которые надо делить, различия в целях, представлениях и ценностях, манере поведения, уровне образования и т.п.[3].

Можно выделить пять основных межличностных стилей разрешения конфликтов [14. С.171]:

1. Уклонение. Этот стиль подразумевает, что человек старается уйти от конфликта. Один из способов разрешения конфликта - это не попадать в ситуации, которые провоцируют возникновение противоречий, не вступать в обсуждение вопросов, чреватых разногласиями. Тогда не придется приходить в возбужденное состояние, пусть даже и занимаясь решением проблемы.

2. Сглаживание. Этот стиль характеризуется поведением, которое диктуется убеждением, что не стоит сердиться, потому что «мы все – одна счастливая команда, и не следует раскачивать лодку». «Сглаживатель» старается не выпустить наружу признаки конфликта и жесточечности, апеллируя к потребности в солидарности. К сожалению, совсем забывают про проблему, лежащую в основе конфликта. Можно погасить стремление к конфликту у другого человека повторяя: “Это не имеет большого значения. Подумай о том хорошо, что проявилось здесь сегодня”. В результате может наступить мир, гармония и тепло, но проблема останется. Больше не существует возможности для проявления эмоций, но они живут внутри и накапливаются. Становится очевидным общее беспокойство, растет вероятность того, что, в конечном счете, произойдет взрыв.

3. Принуждение. В рамках этого стиля превалируют попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других. Лицо, использующее такой стиль, обычно ведет себя агрессивно, и для влияния на других обычно использует власть путем принуждения. Конфликт можно взять под контроль, показав, что обладаешь самой сильной властью, подавляя своего противника, вырывая у него уступку по праву начальника. Этот стиль принуждения может быть эффективным в ситуациях, где руководитель имеет значительную власть над подчиненными. Недостаток этого стиля заключается в том, что он подавляет инициативу подчиненных, создает большую вероятность того, что будут учтены не все важные факторы, поскольку представлена лишь одна точка зрения. Он может вызвать возмущение, особенно у более молодого и более образованного персонала.

4. Компромисс. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до некоторой степени. Способность к компромиссу высоко ценится в управленческих ситуациях, так как это сводит к минимуму недоброжелательность и часто дает возможность быстро разрешить конфликт к удовлетворению обеих сторон. Однако, использование компромисса на ранней стадии конфликта, возникшему по важному решению может помешать диагнозу проблемы и сократить время поиска альтернативы. Такой компромисс означает согласие только во избежание ссоры, даже если при этом происходит отказ от благоразумных действий. Такой компромисс - это удовлетворенность тем, что доступно, а не упорный поиск того, что является логичным в свете имеющихся фактов и данных.

5. Решение проблемы. Данный стиль - признание различия во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти курс действий, приемлемый для всех сторон. Тот, кто пользуется таким стилем, не старается добиться своей цели за счет других, а скорее ищет наилучший вариант решения

конфликтной ситуации. Расхождение во взглядах рассматривается как неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. Эмоции можно устранить лишь путем прямых диалогов с лицом, имеющим отличный от вашего взгляд. Глубокий анализ и разрешение конфликта возможны, только для этого требуется зрелость и искусство работы с людьми... Такая конструктивность в разрешении конфликта (путем решения проблемы) способствует созданию атмосферы искренности, столь необходимой для успеха личности и компании в целом.

Таким образом, в сложных ситуациях, где разнообразие подходов и точная информация являются существенным для принятия здравого решения, появление конфликтующих мнений надо даже поощрять и управлять ситуацией, используя стиль решения проблемы. Другие стили тоже могут с успехом ограничивать или предотвращать конфликтные ситуации, но они не приведут к оптимальному решению вопроса, потому что не все точки зрения были изучены одинаково тщательно. Из исследований известно, что высокоэффективные компании в конфликтных ситуациях пользовались стилем решения проблем больше, чем малоэффективные компании.

Список использованной литературы:

1. Баталова Е.В., Федоров Р.В. Система мотивации сотрудников на предприятии // Актуальные проблемы современной науки: Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2014. С. 243 - 245.
2. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Роберте. – СПб.: Экон. школа, 2009. – 104с.
3. Гавренкова В.И., Гудин Ю.Г. Управление персоналом (Учебное пособие) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/upravlenie_pers/page0011.asp (дата обращения 11.02.2016)
4. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. / Пер. с англ. СПб: Изд - во «Речь», 2009

© Горобец А.Н., 2016

УДК 338.439.003.13

А.А. Григорьева

2 курс, направление

подготовки бакалавриата «Экономика»

ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ им. А.А. Ежевского

г. Иркутск, Российская Федерация

БАРЬЕРЫ ВХОДА И ВЫХОДА В ОТРАСЛИ

Оказывается, что захватить рынок и стать на нем монополистом очень сложно, но удержать этот рынок в своих руках еще сложнее. Поэтому издавна монополисты научились возводить барьеры на входе в контролируемые ими рынки. Именно эти барьеры мешают

проникновению на монополизированные рынки новых конкурентов и изменению там ситуации к лучшему для покупателей.

Барьер для входа в отрасль — ограничитель, который предотвращает появление новых дополнительных продавцов на рынке монопольной фирмы. Барьеры для входа на рынок необходимы, для того чтобы поддерживать монополию в долгосрочном плане. Так, если бы был возможен свободный вход на рынок, то экономические прибыли, получаемые монополистом, привлекли бы на рынок новых продавцов, значит, возросло бы предложение. Монопольный контроль над ценами исчез бы вовсе, т.к. рынки, в конечном счете, стали бы конкурентными.

Типы барьеров, препятствующих проникновению новых фирм на монополизированные рынки:

1) Юридические барьеры. Вход на монополизированный рынок обычно очень сильно может быть ограничен с помощью юридических барьеров. Самыми древними формами таких барьеров были монопольные права, которые присваивали себе по праву сильного правители и которые со временем получили название государственных монополий.

Надо сказать, что государство рождает монополию или создает условия для нее и тогда, когда выгоды от этого достаются преимущественно не государственной казне, а другим лицам или организациям.

Патенты и авторские права обеспечивают создателям новых продуктов или произведений искусства, литературы, музыки и т.д. исключительные права на продажу, использование, предоставление лицензии на использование их изобретений и творений. Идея патентов и авторских прав стимулирует фирмы и отдельные личности к изобретению новых продуктов, т.к. изобретателю заранее гарантируются эксклюзивные права на реализацию продукта;

2) Естественные барьеры. В некоторых случаях рождение монополии оказывается практически неизбежным по сугубо объективным причинам. Такие монополии называют обычно естественными, поскольку порождающие их барьеры естественны, т.е. закономерно присущи определенному рынку.

Естественная монополия — отрасль, в которой производство товара или оказание услуг сосредоточивается в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин, и это выгодно обществу.

В зависимости от вида естественной монополии существуют естественные барьеры двух видов:

а) когда рождение монополий происходит из - за барьеров для конкуренции, возведенных самой природой. Например, монополистом может стать фирма, геологи которой обнаружили месторождение уникальных полезных ископаемых и которая купила права на земельный участок, где располагается это месторождение. Теперь никто другой это месторождение использовать не сможет: закон защищает права собственника, даже если он оказался в итоге монополистом (что не исключает регулирующего вмешательства государства в деятельность такого монополиста);

б) второй вид естественных барьеров, препятствующих проникновению конкурентов на рынок монополиста, характерен для монополий, возникновение которых продиктовано либо техническими, либо экономическими причинами, связанными с проявлением эффекта масштаба;

3) Экономические барьеры. Такие барьеры возводятся самими фирмами - монополистами или являются следствием неблагоприятной общеэкономической ситуации в стране.

В качестве барьеров для входа в отрасль, контролируруемую монополистом, также могут служить:

1) собственность на все предложения производственного ресурса. Монополия также может поддерживаться в результате владения всеми источниками конкретного ресурса, необходимого для производства монополизированного товара;

2) уникальные способности и знания также могут создать монополию. Так, певцы, художники, спортсмены обладают монополией на использование своих услуг. Фирма, обладающая технологическим секретом, при условии, что другие фирмы не могут воспроизвести данную технологию, обладает монополией на данный продукт. Хотя, как правило, такая монополия не является чистой, т.к. могут существовать близкие заменители данного продукта.

Список использованной литературы:

1. Антипина О.В., Прокопьева А.В. Классификация финансовых рисков и методы управления ими при организации производственных процессов // В мире научных открытий. 2015. № 5.8 (65). С. 2982 - 2995.

2. Ильина Е.А. Совершенствование воспроизводственного процесса в молочном подкомплексе АПК на основе повышения инвестиционной привлекательности предприятий // диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Восточно - Сибирский государственный университет технологий и управления. Улан - Удэ, 2013 - стр. - 208

3. Нечаев А.С., Андреева Е.С. Развитие инновационного потенциала в России: проблемы и пути их решения // Финансы и кредит. 2014. № 17 (593). С. 22 - 29.

4. Тяпкина М.Ф., Тренченков П.В., Монгуш Ю.Д. Анализ состояния сельского хозяйства Иркутской области // Baikal Research Journal. 2014. № 6. С. 10.

© А.А. Григорьева, 2016

УДК 331.2

В.Т.Дейкарханян

магистрант 1 курса направление 38.04.01 «Экономика»
магистерская программа «Экономика управления персоналом»
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Волгоград, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Производительность труда является ключевым фактором, влияющим на деятельность любой организации и в итоге определяющим результат ее деятельности – прибыль.

Сама по себе производительность труда показатель относительный, характеризующий количество произведенной продукции на единицу времени. Также важным показателем индивидуальной результативности является выработка – отношение результата трудовой деятельности в количественном выражении (количество продукции, объем работ или услуг) к количеству работников [1, с. 423 - 424].

Наряду с улучшением условий труда и повышением технических показателей производства, основным экономическим механизмом повышения, как производительности труда, так и выработки, является стимулирование труда работников.

Стимул – это внешнее побуждение человека к тому или иному действию. Стимулирование может быть как материальным, так и нематериальным. Наиболее эффективным является именно материальное стимулирование труда, поскольку денежное поощрение труда оценивается работником более высоко. Эффективное стимулирование труда может увеличить конкурентоспособность стратегического управления персоналом предприятия [5, с. 45 - 46].

Заработная плата – доля дохода, распределяемая между работниками в зависимости от результатов деятельности предприятия в целом и пропорционально затраченным трудовым и временным ресурсам. Она оказывает наибольшее влияние на эффективность деятельности, поскольку является систематическим элементом трудовых отношений между работником и работодателем.

Заработная плата выполняет следующие функции:

1. Воспроизводственная – воспроизводство рабочей силы, т.е. обеспечение нормальных условий жизни работника.
2. Социальная – обеспечение доступа работника к набору минимальных благ.
3. Стимулирующая – побуждение к трудовой активности.
4. Статусная функция – соответствие трудового статуса работника статусу, определяемому размером заработной платы.
5. Регулирующая – регулирование не только эффективности деятельности предприятия, но и рынка труда в целом.
6. Формирование платежеспособного спроса – определение покупательской способности работников.
7. Производственно - долевая – определение доли участия труда работника в формировании цены на производимую предприятием продукцию.

Система оплаты труда – совокупность правил определения заработной платы. Именно так определяет данное понятие Трудовой кодекс РФ. В широком смысле под системой оплаты труда понимается соотношение труда и вознаграждения, которое получает работник за его выполнение.

В систему оплаты труда включают:

1. Порядок исчисления заработной платы.
2. Размеры тарифных ставок и окладов.
3. Условия, порядок выплаты и размер доплат и надбавок.
4. Условия, порядок выплаты и размер премий.

В соответствии с трудовым законодательством выбор системы оплаты труда должен основываться на государственных гарантиях.

Одной из основных государственных гарантий в сфере оплаты труда является отраженная в Конституции Российской Федерации норма, согласно которой работник имеет право на вознаграждение за труд не ниже установленного минимального размера оплаты труда (МРОТ). Данный показатель устанавливается на календарный год и характеризует минимальный уровень заработной платы для обеспечения всех потребностей

работника. Вместе с тем установление минимального размера оплаты труда не всегда носит системный характер.

Проведем анализ данного показателя, сравним темпы его роста с уровнем инфляции (табл. 1).

Таблица 1

Динамика изменения величины минимального размера оплаты труда и уровня инфляции за 2005 - 2015 гг.

Год	Минимальный размер оплаты труда (МРОТ)		Инфляция, %
	Значение, руб.	Темп прироста, %	
2005	720	20	10,91
2006	800	11,11	9,00
2007	1100	37,50	11,87
2008	2300	109,09	13,28
2009	4330	88,26	8,80
2010	4330	0,00	8,78
2011	4611	6,49	6,10
2012	4611	0,00	6,58
2013	5205	12,88	6,45
2014	5554	6,71	11,36
2015	5965	7,4	12,9

Данные показывают, что динамика изменений величины минимального размера оплаты труда (МРОТ) во многом не совпадает с темпами уровня инфляции, несмотря на то, что минимальный размер заработной платы должен изменяться под воздействием меняющихся экономических условий, что в целом и отражает инфляция. Для наглядности представим результаты на рисунке 1.

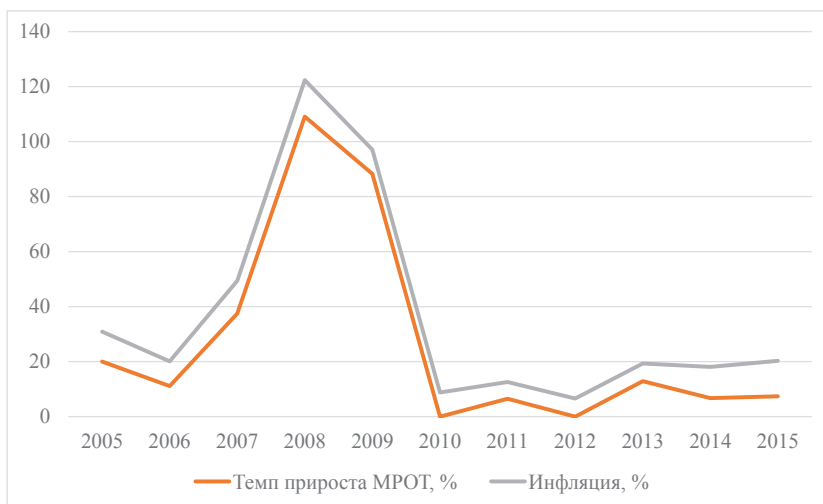


Рис. 1. Темпы роста минимального размера оплаты труда (МРОТ) и уровня инфляции в 2005 - 2015 гг.

Таким образом, минимальный размер оплаты труда не отражает реальные условия жизни работников. Перспективным является привязка МРОТ к прожиточному минимуму – показателю, наиболее актуально отражающему потребности работников.

Тем не менее, заработная плата не должна строиться только на «превышении» установленного минимума, а должна быть действенным стимулом повышения эффективности. Закрепление выбранной системы оплаты труда осуществляется в коллективном договоре или соглашении, а также в любом ином локальном нормативном акте.

При выборе системы оплаты труда необходимо соблюдать следующие принципы:

1. Заработная плата является формой материального стимулирования.
2. Сопоставимость размера оплаты труда и результативности работы.
3. Заработная плата должна быть динамична и зависеть от эффективности труда.
4. Оплата труда в большей мере должна осуществляться в денежной форме.

Определение рациональной формы и системы оплаты труда является одной из важнейших задач, стоящих перед хозяйствующим субъектом. При правильном выборе соответствующей системы у предприятия появляется возможность в разы повысить эффективность деятельности. Кроме того, увеличение эффективности повлечет за собой рост кадрового потенциала, а значит, и рыночного потенциала организации [4, с. 64].

Существует две основные системы оплаты труда: повременная и сдельная. Рассмотрим их более подробно на рисунке 2.

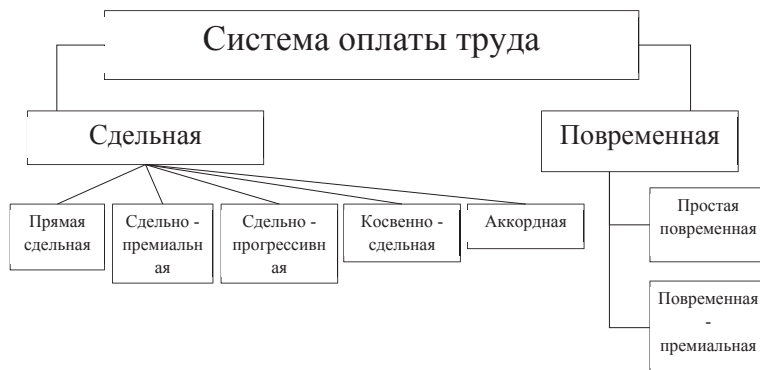


Рис. 2. Системы оплаты труда и соответствующие формы заработной платы

Повременная система оплаты труда характеризуется зависимостью оплаты труда от затраченного времени. В рамках нее могут применяться простая повременная и повременная - премиальная системы оплаты труда. Это наиболее распространенные системы оплаты труда, применяемые в компаниях Западной Европы.

Заработная плата при повременной системе оплаты труда определяется через нормированные задания, количество отработанного времени и тарифную ставку [3, с. 187].

При сдельной системе размер оплаты труда определяется исходя из объема произведенной продукции. При расчете учитываются разряды работы, тарифные ставки и нормы выработки.

Выбор оптимальной системы оплаты труда всегда вызывает определенные трудности у хозяйствующего субъекта. Это обусловлено тем, что обе системы имеют определенные недостатки и наибольшую эффективность может принести только новая, сбалансированная система оплаты труда.

Есть необходимость в тщательной проработке всех элементов системы стимулирования труда с учетом специфики конкретного предприятия. К формированию системы нужно подходить с позиций системности. Одной из новых перспективных систем оплаты труда является система, основанная на эталоне. При этом эталон – наиболее ожидаемый и эффективный результат работы, к которому работник должен стремиться в своей работе и соответствие которому будет определять размер оплаты труда работника [2, с. 150 - 151].

Таким образом, учитываются недостатки сдельной системы оплаты труда, которая в свою очередь, не учитывает качество работы сотрудника, а только лишь фактическое количество. Вместе с тем, в отличие от повременной оплаты труда, работник заинтересован в том, чтобы затрачивать как можно меньшее количество времени на производство условной единицы продукции. Это обусловлено тем, что заработная плата все же зависит и от количества тоже. Таким образом, заработная плата может быть скорректирована на качество продукции. Для этого наиболее оптимальным представляется введение коэффициента, характеризующего качество. Он может рассчитываться как степень отклонения конечного результата от эталона.

При создании эталонной системы стимулирования труда работников необходимо учитывать такие составные части системного подхода, как: структурный, элементный, целевой, функциональный, интеграционный, ресурсный, коммуникационный.

Степень соответствия эталону можно оценить, например, по тому, был ли продан произведенный товар. Если продукция продается, то она в большей степени соответствует основным характеристикам, предъявляемым конечным потребителем.

Эталонная модель, созданная с применением системного подхода, может стать ориентиром для обеспечения и создания эффективного процесса стимулирования персонала на предприятии, результатом чего может являться рост производительности труда работников и как результат рост – прибыли самого предприятия.

Большинство существующих систем оплаты труда не учитывают стимулирование прогрессивных нововведений для предприятия (перспективных идей, рациональных предложений и т.д.), которые делаются работниками. Отсутствие поощрения креативной мысли и экономически выгодных для банка идей, не позволяет персоналу полностью раскрыть свой творческий потенциал, который помимо удовлетворения личных потребностей самих работников, мог бы выгодно сочетаться с интересами банка.

Основной проблемой системы оплаты труда, основанной на эталоне, является определение как раз этого эталона. Чтобы степень соответствия эталону можно было бы оценить, необходимо, чтобы эталон был максимально определенным. Наиболее объективным может быть использование технических условий, если это предусмотрено производством данного вида продукции. Если таких стандартов нет, каждому предприятию необходимо будет разрабатывать эталоны. Но в любом случае выбор эталонной системы оплаты труда позволит предприятиям не только повысить производительность труда, но и в целом увеличить эффективность деятельности компании, а значит, и прибыльность – главную цель любой предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Волочаева, Ю. И. Совершенствование методических подходов к оценке эффективности труда / Ю. И. Волочаева, И. В. Нагулина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4. – С. 421 - 427.
2. Кузибещая Г.В., Десятериченко М.А. Обучение как элемент корпоративной культуры организации // Научные аспекты современных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 мая 2015 г., г. Уфа). – Уфа, 2015. – С. 150 - 153.
3. Паршин, Н. М. Организация оплаты труда как условие эффективного хозяйствования / Н. М. Паршин, А. А. Фирсова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 3. – С. 182 - 188.
4. Снитко, Л. Т. Компонента «кадровый потенциал» в системе оценки рыночного потенциала организации / Л. Т. Снитко, Ю. А. Чужикова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 3. – С. 64 - 70.
5. Снитко, Л. Т. Обеспечение конкурентоспособности стратегического управления персоналом предприятия / Л. Т. Снитко, Г. С. Храбан // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 1. – С. 45 - 51.

© Дейкарханян В.Т., 2016

УДК 659.1.012.12

Л.С.Дмитриева

студентка 2 курса факультета туризма, сервиса и пищевых технологий
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) федерального государственного
автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования
"Северо - Кавказский федеральный университет" в городе Пятигорске
Г. Пятигорск, Российская Федерация

Н.А. Логунова

Старший преподаватель
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) федерального государственного
автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования
"Северо - Кавказский федеральный университет" в городе Пятигорске

РОЛЬ ИНОЯЗЫЧНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РЕКЛАМЕ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

В статье представлен анализ проникновения иноязычных слов в сферу гостиничной индустрии, принципы создания и внедрения иноязычной лексики в современный кластер развития индустрии рекламы. Рассмотрены вопросы, связанные с воздействием заимствованных слов на развитие и продвижение предприятий, использующих в своей деятельности заимствованную лексику.

Заимствования в языке – это процесс перемещения различных элементов из одного языка в другой. Под элементами понимаются единицы всех уровней структуры языка –

лексики, морфологии, синтаксиса, фонологии. Как и в других языках, заимствование – естественный процесс в русском языке. Оно обусловлено внеязыковыми и лингвистическими причинами. К внеязыковым причинам проникновения иноязычных слов в систему русского языка следует отнести политические, экономико - промышленные и культурные связи между народами - носителями языков. В первую очередь активизация или ослабление связей с другими странами отражается на лексике, так как эта область языка наиболее подвержена внешним влияниям. Заимствованные слова приспосабливаются к системе заимствующего языка, а некоторые настолько ассимилируются, что иноязычное происхождение таких слов носителями языка обнаруживается лишь с помощью этимологического анализа (например, слова кровать, парковка). В отличие от полностью усвоенных заимствований, иностранные слова сохраняют следы своего иноязычного происхождения в виде звуковых, орфографических, грамматических и семантических особенностей, которые чужды исконным словам [2, с. 12, 19, 23]. Иностранные слова относятся главным образом к специальным отраслям знания или производства (например, *ресепшен* — стойка приема и размещения в гостинице).

Современный процесс глобализации деятельности предприятий, в том числе и гостиничной индустрии, в сфере устной и письменной коммуникации опирается на различные рода заимствования, в частности, в оформлении рекламы объектов. С одной стороны, иноязычные вкрапления представляют собой оригинальные маркетинговые решения, с другой – могут вызывать недоумение у гостей, так как специфика продукта порой может быть воспринята не совсем так, как это нужно. Известно, что реклама – двигатель торговли. Это напрямую связано с движением загрузки гостиничных предприятий. Реализация готового гостиничного продукта – предоставление гостиничных номеров различной степени комфорта, сопровождающих их услуг – требуют хороших профессиональных знаний, в том числе владения английским языком.

В России подготовка рекламы в основном базируется на традициях англоязычных стран, накопивших значительный опыт в индустрии гостеприимства. В связи с этим использование современной гостиничной индустрией продуктов и услуг, первоначально имеющих иноязычные названия, требуют углубленного словарного (в том числе этимологического) анализа для сохранения достоверности истинного значения слова. Так динамичное развитие современного общества обуславливает особенности функционирования языков в профессиональной сфере. Увеличение потока информации, связанного с расширением межгосударственных контактов, глобализация всех профессиональных сфер деятельности обусловили интернациональный характер многих понятий и терминов.

Гостиничная сфера особенно часто вовлекает в профессиональный оборот интернационализмы. В лингвистике под интернациональными словами понимаются лексические единицы, которые употребляются в разных языках с одним и тем же значением. Очевидно, что эти лексемы появились либо в результате заимствования слов из других языков, либо путем заимствования их из третьего языка (*radio, plus, doctor, text*). Как правило, перевод интернациональных слов не вызывает затруднений. Проблема возникает только в тех случаях, когда у интернационализмов появляются русские синонимы, и тогда значение слова, а значит и выбор синонима зависит от контекста (*hotel – отель – гостиница*;

interesting – *интересный*). В некоторых случаях явление синонимии в русском языке отсутствует.

В гостиничном бизнесе используется значительный пласт интернационализмов (*инклюзив, чартер, ваучер, а ля карт, кейтеринг, ресепшн*). Причина такого явления заключается в том, что в языке, из которого заимствовано слово, отсутствует термин - аналог в форме слова или короткого словосочетания. Например, *AI (all inclusive)* – всё включено – форма питания в отеле; *charter* - авиарейс вне регулярного расписания, который, как правило, выполняется авиакомпанией по специальному договору с турфирмой; *voucher* – «расписка, поручительство» – письменное свидетельство, квитанция, документ, подтверждающий получение товара, скидки на товар или услуги; *a la carte* – это обслуживание в ресторанах отелей по специализированному меню; *catering* – «снабжать едой и услугами» – отрасль общественного питания, связанная с оказанием услуг на удалённых расстояниях; *reception* – стойка регистрации клиентов [1, с. 1 – 2].

В начале 2000 - х гг. в гостиничный бизнес стали возвращаться устаревшие заимствованные словосочетания, приобретшие новое значение. Например, название отеля «Бристоль», расположенного в центре столицы СКФО, городе Пятигорске, происходит от английского *Bristol* – город, административный центр графства Эйвон, Великобритания. Слово впервые упоминается в 1063 году как «*Brycgstow*», где «*brycg*» в переводе означает «мост», а элемент «*stow*», осмысливается как «*священное место*», «*место встречи*», в XII веке как «*Bricstow*» и «*Bristow*»; под влиянием франкоязычных норманнов окончание «*-ou*» превратилось в «*-ol*» *Bristol* (Бристол). Часто значение иноязычных слов может искажаться из-за недостоверности первоисточников. Так, слово «*Бристоль*» имеет следующую вариативность: 1) торговый порт, 2) международный аэропорт, 3) английский футбольный клуб, 4) название города в США.

В быстро меняющемся современном мире интернационализмы играют важную роль в становлении терминологии профессиональной деятельности различного рода специальностей.

Неологизмы – слова, недавно появившиеся в языке. Стремительное проникновение заимствованных слов в отрасли, предоставляющие товары и услуги, заставляет обратиться к тщательному изучению иноязычной лексики.

В русском языке существует большое количество заимствований, пришедших из английского языка. Например, такие словосочетания, как *VIP* - гость (в переводе с английского – «высокопоставленное лицо»), шорт - лист (короткий список кандидатов на рабочее место, успешно прошедших вступительные испытания) и т.д. [3, с. 682–684]. Достаточно большое количество неологизмов используется в наименованиях современных гостиниц. Например, гостиница *Like Hostel* (в городе Ставрополь). В переводе с английского «*I like*» (*ай лайк*) означает «*Мне нравится*», а «*hostel*» (*хостел*) – общежитие.

Неологизмы - наименования позволяют привлечь в гостиницу более широкий круг гостей. К примеру, «*Гранд Отель*» – круглогодичный гостиничный комплекс, расположенный в городе Кисловодске. Испанское слово «*grande*» от латинского «*grandis*» – большой, важный; в средневековой Испании – дворянин, принадлежащий к высшей придворной знати. Гранд – от французского «*Grand*» имеет значение – большой, знатный: гранд - дама, Гранд - Опера, Гранд - Отель. Отель от французского «*hotel*» имеет значение «*гостиница*», «*богатый городской особняк*».

Иноязычная лексика занимает особое место в рекламной деятельности предприятий. Рекламная деятельность – это особый процесс, направленный на продвижение рекламного продукта с целью стимулирования потребительской деятельности. Под влиянием иноязычной лексики в рекламной сфере гостиничной индустрии формируется тенденция, способствующая успешному продвижению продукта.

При маркетинговой разработке любого вида рекламы в гостиничной деятельности учитываются такие факторы, как продуктивная работа с гостем, разработка условий для привлечения внимания и обратной связи – гость – гостиница. Эта цепочка обуславливает выбор языка предоставляемой информации.

Активное проникновение иноязычной лексики в коммуникативный процесс затрагивает вопросы культуры речи, в частности, вопрос корректного использования неологизмов.

На современном этапе развития языка не только лингвисты, но и достаточно широкие слои населения вычлняют проблему огрубления русского языка и необходимость сохранения русских языковых традиций. Например, большинство средств размещения туристов имеют иноязычные названия – гостиницы и аналогичные предприятия: *гостиницы* (с английского «*inn*» («*инн*») - *гостиница*) – коллективные средства размещения, имеющие определенное количество номеров и услуг; *мотели* (в переводе с английского «*motel*» (*мотель*) – *автомансионат*) – гостиницы, предназначенные для автотуристов; *пансионы* (с английского «*boarding house*» («*бординг хаус*») – дома, в которых жильцы могут арендовать одну или несколько комнат на определенный срок; гостевые дома (с английского «*guest house*» («*гест хаус*») – *гостевой дом*) – частные домовладения, имеющее особые условия проживания, приближенные к домашним. Коммерческие средства размещения: бунгало (с английского «*bungalow*» (*бангалову*)) – небольшие коттеджи, стоящие отдельно от основного здания отеля. Специализированные средства размещения: *потель* (с немецкого «*rotel*» (*потэль*)) – отель на колесах; *ботель* (с немецкого «*botel*» (*ботэль*)), *флотель* (с английского «*flotel*» (*флотэль*)) – *плавучая гостиница*) – гостиница, расположенная на воде.

Активное внедрение иноязычной лексики, огрубление русского языка могут привести к тому, что со временем носители языка потеряют пласт лексики, являющийся значительной культурной составляющей родной речи.

Например, одной из проблем огрубления языка является склонность к использованию неоправданных англицизмов – заимствованных слов английского происхождения, имеющих синонимы в русском языке. В современной речи можно насчитать около 1000 неоправданно используемых английских слов, таких как "*никнейм*" – настоящее имя или псевдоним, используемый в сети Интернет, "*тренинг*" – групповое занятие для активного обучения, получение дополнительной информации и т.д.

Обозначенные ранее негативные процессы происходят не только за счет проникновения иноязычной лексики в сферу гостиничного бизнеса, но и в процессе внедрения инновационных систем (электронное управление), маркетинговых ходов (стратегия по достижению целей предприятия, привлечение определенной аудитории). Маркетинговым ходом является выбор названия гостиницы «*Вираж*», которая располагается в городе Минеральные Воды. В переводе с французского «*virage*» – означает поворот. Одним из значений слова «*вираж*» является особый маневр при полетах на аэроплане. Название

гостиницы связано с тем, что «*Вираж*» находится недалеко от международного аэропорта «Минеральные Воды».

В современном языке наблюдается и обратный процесс, когда развитие экономической сферы может оказать влияние на изменение значений слов. Например, французское слово «портье», истинное значение которого «слуга», недостаточно точно характеризовало эту должность в гостиницах, и поэтому появились другие значения этого слова: «*слуга*» – «*портье*», «*швейцар*».

Очень точно характеризует современную языковую ситуацию доктор филологических наук, директор Института лингвистики РГГУ Кронгауз М. А. в книге «Русский язык на грани нервного срыва»: «Слухи о скорой смерти русского языка сильно преувеличены. И все - таки о русском языке надо беспокоиться. Его надо любить. О нем надо спорить. Но главное – на нем надо говорить, писать и читать» [4, с. 682–684].

Употребление заимствованных слов является необходимым фактором успешного развития любой индустрии, в том числе, связанной с предоставлением гостиничного продукта и гостиничных услуг. На наш взгляд, использование интернационализмов и неологизмов способствуют эффективному рекламированию гостиничных предприятий и обеспечивают высокую загрузку гостиниц.

Использование интернационализмов и иноязычной лексики в сфере гостеприимства имеет свои положительные стороны, такие как обогащение языка, сохранение «основной» терминологии и грамматики. Многочисленные заимствования не только облегчают процесс общения специалистов всего мира, но и задают тон рекламной деятельности.

Необходимость употребления иноязычной лексики в индустрии гостеприимства определяется следующими факторами: лаконичность подачи материала при его информационной насыщенности; возможность совмещения разных стилей речи в рамках одного текста; универсализация терминологии, способствующая достижению интеграции деятельности специалистов разных стран, более тесному взаимодействию персонала гостиничных предприятий и гостей. Иноязычные заимствования формируют тенденции к более яркой эмоциональной окрашенности лексики; инициируют словообразовательную активность (особенно в сфере рекламной деятельности). Следует отметить, что немаловажную роль во всех этих процессах играют отечественные и зарубежные средства массовой информации.

Список использованной литературы:

1. Завтур, А.А., Крат, М. В. Способы заимствования англоязычной терминологии в сфере туризма и сервиса / А. А. Завтур, М. В. Крат // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум», 2014 –.
2. Маринова Е.В., Иноязычная лексика современного русского языка – М.: ФЛИНТА, 2013–296с.
3. Маркова Е. И., Заимствованная лексика в сфере туризма. – М.: Молодой ученый – 2014, – 684с.
4. Кронгауз М.А. «Русский язык на грани нервного срыва».– М.: Астрель– 2013. – 684с.
5. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. <http://minieasel.ru/ispolzovanie-inoyazyichnoy-leksiki/>
7. <http://wordhelp.ru/>

8. <http://www.classes.ru/>
9. <http://znachenieslova.ru/>
10. <http://www.megaslov.ru/>
11. <http://filologdirect.narod.ru/>
12. <http://www.megaslov.ru/>
13. <http://tolkslovar.ru/>
14. <http://evartist.narod.ru/text15/001.htm>
15. http://tourlib.net/books_tourism/senin_metod6.htm
16. <http://www.scienceforum.ru/2013/18/4702>
17. <http://refleader.ru/polatymermer.html>
18. <http://lektsii.net/3-6541.html>
19. <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook107/01/part-005.htm>

© Л.С. Дмитриева, 2016

УДК 336.15 (470+571)

Е.В.Мостовая

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА В РФ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

С развитием общества и возникновением современных социально - экономических институтов эволюционировала и система статистических оценок уровня жизни, всё дальше уходя от чисто физиологических нужд в область удовлетворения широкого спектра новых потребностей населения.

Основная тенденция экономической политики России — стремительное социальное и имущественное расслоение общества. Идет очень быстрое накопление богатства в руках относительного меньшинства и одновременное обнищание основной массы населения.

Поэтому современное общество не может не принимать во внимание социальные проблемы, связанные с уровнем жизни. За последние годы растет число бедных; они существовали в России на протяжении всей советской истории, хотя по идеологическим соображениям употреблялся термин «малообеспеченные». Важнейшими составляющими уровня жизни выступают доходы населения, потребление им материальных благ и услуг, его социальное обеспечение, условия жизни, свободное время.

Основа закона - тенденции непрерывного роста народного благосостояния заключается в том, что улучшение жизни есть настоятельная необходимость самого хозяйственного

развития. Доходы населения являются основой повышения жизненного уровня, выступает в тоже время как источник совершенствования и развития производства для дальнейшего же роста жизненного уровня людей. При этом особое значение приобретает определение минимальных средств существования, где важным показателем при определении уровня жизни является прожиточный минимум.

Проблемы, связанные с этим показателем, долгое время остаются актуальными, и до сих пор многие вопросы остаются нерешенными и требуют тщательного анализа. Прожиточный минимум - социально - экономическая категория, характеризующая минимум жизненных средств, физически необходимый для поддержания жизнедеятельности трудящегося и восстановления его рабочей силы.

Задумывались ли вы, на что мы тратим большую часть своей жизни? Практически всё наше детство и юность мы упорно учимся, постигая науки, стремимся получить хорошее образование, чтобы впоследствии найти хорошо оплачиваемую, престижную работу. Ни для кого не секрет, что для многих решающим фактором при выборе профессии сегодня является размер заработной платы, которую мы сможем получать за наш труд. Выходит, что с самых ранних лет мы нацелены на то, чтобы как можно больше заработать денег.

Понятно, что без денег в современном мире не прожить.

Величина получаемого денежного дохода в определённом смысле характеризует качество и стоимость индивидуального человеческого материала, статусное место человека в обществе, государстве и в мире, образно говоря, место его под солнцем.

Уровень жизни или благосостояния – это экономическая категория и социальный стандарт, степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей товарами и услугами, за определенный период времени. Основными компонентами стандарта уровня жизни является: здоровье, питание и доходы населения, жилищные условия, домашнее имущество, платные услуги, культурный уровень населения, условия труда и отдыха, а так же социальные гарантии и социальная защита наиболее уязвимых граждан.

Понимание уровня жизни напрямую зависит от потребностей населения. Анализ уровня жизни определяется непосредственно потребительской корзиной и прожиточным минимумом.

Почему - то сейчас СМИ информируют нас о том, что бонусы членам Совета директоров Газпрома за 2014 год достигли 19 - 21 млн. руб., что топ - менеджеры и члены наблюдательных Советов крупных банков, ректоры некоторых ВУЗов, директора крупных предприятий, президенты холдингов и корпораций имеют доходы, превышающие миллион руб., что доходы чиновников разных рангов не должны выходить за рамки 160 - 1200 тыс. руб. в месяц когда более 20 % населения страны живут в глубокой нищете и крайней бедности.

Потребительская корзина не учитывает интеллектуальные и культурные интересы – экскурсии, путешествия, книги, кино, прессу. Она формируется из расчета необходимых расходов на месяц. Входят в нее: продукты питания, непродовольственные товары, услуги, расходы по обязательным сборам и платежам. В некоторых странах, например во Франции в состав корзины входят вино, походы в ресторан, и посещение салонов красоты, чего в нашей стране далеко нет. В Германии, корзина составлена в соответствии со вкусами и предпочтениями жителей государства, при учете разных социальных групп: матерей - одиночек, пенсионеров, детей, и больших семей с детьми. В России потребительская

корзина состоит из 156 наименований. Французская корзина, для сравнения, содержит более 500 наименований, американская – 300, немецкая – 475.

Чтобы реально оценить уровень жизни в разных странах и был составлен рейтинг уровня жизни, который включает в себя такие факторы как заработная плата, качество медицины и образования, свобода для ведения предпринимательской деятельности, уровень безопасности, экология, уровень коррупции, личная свобода и ряд других факторов. Так тройку лидеров по уровню жизни занимают Норвегия, Швейцария и Канада. Россия находится на 91 месте среди таких стран как Гватемала и Лаос.

В 2011 году правительства приняло перечень продуктов и товаров потребительской корзины на ближайшие пять лет. Радоваться действительно есть чему. По нормам старой корзинки женщине положено было шесть пар колготок на два года, пять трусов на 2 года и 4 месяца, и два бюстгалтера на три года, а для пенсионерок норма была урезана. Предполагалось, что бабулям хватит и четырех пар колготок на два года, а пять трусов они будут носить на протяжении трех лет и двух месяцев. Пожилые в вопросе неглиже приравнены к трудоспособным – на 2 года и 9 месяцев полагается 10 экземпляров белья. А вот с чулочно - носочными не разбежишься – если трудоспособные могут сносить семь пар за год и три месяца, то пенсионерам положено четыре изделия на два года.

В 2015 г. потребительская корзина стала весомее. Таким образом прожиточный минимум в Краснодарском крае за II и III кварталы 2015 г. на основании данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю об уровне потребительских цен составил: 2 квартал – 9584 рублей, 3 квартал – 79326 рублей.

Для трудоспособного населения 2кв. - 10366 руб. 3кв. – 10086 руб.

Для пенсионеров 2кв. – 7928 руб. 3кв. – 7722 руб.

Для детей 2кв. – 9182 руб. 3кв. – 8940 руб.

На продукты питания для человека в этой корзине предусмотрено 2 тысячи 700 рублей. Человеку трудоспособного возраста в среднем в год будет полагаться 126,5 кг хлебных продуктов, 100,4 кг картофеля, 114,6 кг овощей и бахчевых культур, 60 кг свежих фруктов, 23,8 кг сахара и кондитерских изделий, 58,6 кг мяса, 18,5 кг рыбы, 290 кг молока и молочных продуктов, 210 яиц, 11 кг растительного масла и других жиров, а также 4,9 кг прочих продуктов (чая, соли и специй).

Потребительская корзина для пенсионеров и детей значительно скромнее этих цифр. Прожиточный минимум пенсионера, регламентированный потребительской корзиной, меньше чем у трудоспособного земляка – 7722 руб. в месяц; ребенка – 8940 руб. . Почему такая дискриминация – не понятно. Пенсионеры не божьей росой питаются, а дети пубертатного возраста кушает как два взрослых. Но посмотрим, какой набор продуктов на сумму 7722 руб., минимально необходимый для поддержания жизни, могут приобрести старики.

Таблица продуктов потребительской корзины показывает – сколько и какой еды положено съедать. Хлеба (а также макаронных изделий, муки, крупы, бобовых) - до 9 кг. в месяц, картофеля - около 6 кг, овощей и бахчевых - 9 кг, 2 кг свежих фруктов, около 1 кг 800 г сахара и кондитерских изделий, около 2 кг 600 г мясopодуков, 1 кг 400 г рыбопродуктов, молока и молочной продукции - 5,3 кг, 15 штук яиц, 850 г растительного масла, маргарина и других жиров, 350 г соли, чая, специй.

Перспективные «показания» в год рекомендуют употребить не больше 180 яиц, 17 кг рыбы, 32 – мяса, 70 кг. картофеля. Это каким же мудрым и расчетливым нужно быть, чтобы суметь расписать личный бюджет еще и с учетом оплаты за квартиру, услуг ЖКХ, оставить деньги на лекарства, транспорт, телефон, лишнюю пару чулок или белья. Как издевка звучит для нищих пенсионеров информация о том, что содержание одной собаки в муниципальных приютах в Москве с 2015 года ежедневно обходится в 176 рублей. И такой же прожиточный минимум у российских пенсионеров.

Для сравнения, содержание одного гражданина в СИЗО ежедневно обходится государству в 270 рублей. В США на пособие можно позволить свежие бисквиты, пончики, бекон, ветчину, готовые ростбифы, молодую баранину, свежемороженых цыплят, консервированные овощи, фрукты, кофе, арахисовое масло, оливки, готовые салаты и детское питание.

Также питание в кафе, на работе и в школе, отдых, образование, технику для дома, бензин, затраты на ремонт машины, книги, средства личной гигиены, красоты, ремонт. А Россияне могут позволить себе все это лишь в том случае если средняя пенсия будет составлять 70 % от последнего дохода.

Если мы будем откладывать ежемесячно 3200 руб. в счет своей пенсии под 10 % в течение последующих 40 лет, то сможем выйти на пенсию с суммой в 16 000 000 руб., которой нам будет вполне достаточно. Поэтому для нормального существования в старости молодому работающему населению необходимо начинать думать о своей пенсии лет в 20.

Да, деньги играют важную роль в жизни людей. А чтобы остаться человеком и не превратиться в машину для зарабатывания денег, нужно помнить, что главное — не их наличие в огромном количестве, а правильное отношение к деньгам.

Список использованной литературы:

1. Балдоржиев, Д.Д. Экономическая теория: учеб. пособие / Д.Д. Балдоржиев. – Смоленск, 2002. – 396 с.
2. Экономическая география России / Под общ. ред. В.И. Видяпина. – М.: Инфра - М, 2009. – 568 с.

© Захарян А.В., Мостовая Е.В., 2016

УДК 336.71

Л.Е. Зернова

К.э.н., доцент кафедры ПМ

Московский государственный университет дизайна и технологий
г. Москва, Российская Федерация

А.И. Караман

маг. кафедры ПМ

Московский государственный университет дизайна и технологий
г. Москва, Российская Федерация

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В настоящее время в условиях введения экономических санкций против банковской системы страны и усиления экономической нестабильности все большее значение имеет

анализ и регулирование банковских рисков. Решение этой задачи заключается в предупреждении и минимизации банковских рисков.

В условиях рыночной экономики и усиления конкуренции в банковской сфере деятельность коммерческого банка невозможна без определенного риска. Риск присутствует практически в любой банковской операции. При этом ни один из них не может быть устранен полностью. Исследования показывают, что чем выше уровень риска, тем на большую потенциальную прибыль рассчитывает банк.

В отечественных и зарубежных научных публикациях нет единого мнения о сущности банковского риска, что можно объяснить многогранностью этого явления и сложностью проявления риска на практике. По мнению О.И. Лаврушина, «риск – это не сама неопределенность, а функционирование экономических субъектов в условиях неопределенности», а «банковский риск – это не предположение о вероятности отрицательного события, его опасности, а деятельность экономического субъекта, уверенного в достижении высоких результатов» [1, с.9].

Большинство авторов приписывают понятию «риск» такие свойства, как неопределенность и альтернативность. Неопределенность является неотъемлемой частью риска и связана непосредственно с реализацией риска при осуществлении конкретных банковских операций. Альтернативность риска выражается, в первую очередь, в наличии выбора определенного решения либо в действиях, которые, в свою очередь, приведут к получению высокой прибыли или ее потере.

Банк России под банковским риском понимает присущую банковской деятельности возможность (вероятность) несения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации персонала, организационные изменения, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации и т.д.).

Кредитный риск - один из основных видов банковского риска. Он непосредственно связан с неполучением банком денежных средств в сумме основного долга и процентов от заемщика в соответствии с условиями договора.

С нашей точки зрения, сущность банковского риска может также проявляться через такие его свойства, как временные, периодические, частотные, объемные, интервальные или уровневые, а также рефлексивные. Временные свойства риска проявляются по степени продолжительности фактора срочности реализации (краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная реализация). Периодические свойства риска могут проявляться по фактору сезонности (например, кредитование предприятий, имеющих сезонный характер). Частотные свойства риска проявляются в основном в фондовом риске, т.е. в степени и повторении негативных последствий, возникающих вследствие насыщения рынка конкретного эмитента. В связи с этим может произойти резкое снижение стоимости ценных бумаг. Объемные свойства риска выражаются в величине его реализации. Интервальные или уровневые свойства риска проявляются в факторе адаптивности риска к внешним и внутренним условиям. Рефлексивные свойства риска проявляются в факторе доверия при наступлении корпоративных дефолтов, т.е. потере доходности вследствие возможности наступления панических настроений или «шоков» [2, с.90].

Неверная оценка банковского риска может привести к большим финансовым потерям для банка. Регулирование банковских рисков в Российской Федерации осуществляется надзорными органами Банка России. В условиях нестабильности экономики оно приобретает большое значение.

Для анализа и регулирования рисков необходима их классификация, позволяющая сгруппировать их по определенным признакам [3, с.110]. Наиболее типичными признаками, определяющими классификацию банковских рисков, согласно источникам экономической литературы являются: степень универсальности коммерческого банка, сфера возникновения банковского риска, состав клиентов банка, методы определения риска, распределение рисков во времени, возможности регулирования и анализа банковских рисков.

Отметим усиление взаимосвязанности факторов экономической нестабильности и развития банковских рисков [4, с.99]. На современном этапе развития экономики эти факторы приобретают новые качественные свойства и имеют иные количественные характеристики, которые в совокупности могут привести к возникновению новых банковских рисков и необходимости разработки новых подходов к их регулированию. В целях совершенствования регулятивной функции Банка России и поддержания устойчивости российской банковской системы считаем возможным предложить ряд мер:

1) создание фонда страхования банков на случай шоков системного происхождения в целях регулирования системных рисков. Этот фонд может быть основан на взаимном участии системообразующих банков и частично государства. Такая система страхования системообразующих банков могла бы значительно повысить не только их безопасность, но и банковской системы страны в целом;

2) создать рейтинги банков, основанные на потенциальном финансовом состоянии коммерческого банка. Так, возможно ввести следующие определения потенциального финансового положения – «условно стабильное» и «условно нестабильное» при наличии: стабильной тенденции показателей отчетности, которые в перспективе приведут к изменению рейтинга; информации о потенциальном событии, которое может привести к изменению (как улучшению, так и ухудшению) рейтинга (изменение величины уставного капитала, состава владельцев и руководящего состава, процесс слияния или разделения и пр.); сведений о переориентации на иные статьи дохода (например, на получение дохода от определенных ценных бумаг, вложений в определенные инвестиционные объекты и пр.).

Вышеуказанные предложения по совершенствованию рейтингов финансовой устойчивости, а впоследствии и сами рейтинги могут использоваться надзорным блоком Банка России как при составлении мотивированного заключения о финансовом положении конкретного банка, так и при планировании проверок. Дополнительно отметим, что введение вышеуказанных предложений позитивным образом скажется на деятельности самих коммерческих банков: так, например, высокие оценки увеличат их инвестиционную привлекательность и позволят расширить доступ к более дешевым денежным средствам.

Активы и пассивы банка должны корректироваться на рассчитанные официальными статистическими органами темпы инфляции, что поможет самим банкам и их клиентам анализировать не номинальные показатели роста статей их отчетности, а фактические изменения резервов и ресурсов. Анализ отчетности, скорректированной на объем

инфляции, также может быть использован Банком России в качестве регулирования реального финансового состояния отечественных коммерческих банков.

Банк России должен прописать в своих инструктивных материалах конкретные нарушения коммерческого банка в увязке с мерой воздействия или мерой ответственности банка. Тогда определенный вид нарушения будет привязан к определенной мере воздействия. Указанное предложение окажет положительное воздействие не только на достижение большей точности в деятельности надзорного органа Банка России, но и на более четкое понимание руководством коммерческого банка предполагаемого последствия нарушения.

Таким образом, можно отметить возрастающую роль надзорного блока в части регулирования банковской системы в целом и отдельного коммерческого банка в частности, особенно в условиях экономической нестабильности, санкций и желания отдельных банков идти на повышенные риски в своей деятельности.

Список используемой литературы:

1. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Банковские риски. - М.: 2007. - с. 9 - 11.
2. Черенков В. Е. Современные направления и механизмы обеспечения экономической безопасности банковской системы России: Монография. - Брянск: БФ ОРАГС - 2006. - 174 с.
3. Зернова Л.Е., Скачкова М.О. Классификация рисков в банковской теории и практике. Электронный сборник трудов Международной научной конференции «Молодежь и наука: проспект Свободный», Сибирский Федеральный университет, 15 - 25 апреля 2015 – с.110 - 112.
4. Зернова Л.Е., Фарзаниан М. Классификация санкций и рисков из - за введения санкций. Научный рецензируемый журнал «Инновационные технологии управления и права» - №3(10), Йошкар - Ола, 2014 – с.98 - 101.

© Л.Е. Зернова, 2016

УДК 657

Н. О. Казарян

Магистрант 1 курса

Северо - Кавказский федеральный университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрены проблемы и особенности организации системы управленческого учета на предприятии, предложена эффективная методика организации управленческого учета.

В экономической системе России в настоящее время происходит ряд серьезных изменений. С одной стороны, по - прежнему продолжается процесс адаптации всех

экономических субъектов к рыночным условиям, с другой – наложение экономических санкций привело к серьезным изменениям не только на государственном уровне, но и на уровне субъектов хозяйствования различных форм собственности и видов деятельности. В сложившейся ситуации для коммерческих предприятий особо актуальным становится разработка методов эффективного управления, формирования собственной стратегии совершенствования предпринимательской деятельности.

Предприятие осуществляет свою деятельность, ежедневно принимая решения, когда конечный результат еще не известен. Достижение данной цели возможно при правильной организации управленческого учета, адаптированного к конкретной экономической отрасли.

Постановка эффективной системы управленческого учета на российских предприятиях, способствующая принятию не только текущих решений, но и стратегических, является нелегкой задачей и сопровождается рядом проблем. Во - первых, руководители предприятий с недоверием относятся к активному внедрению управленческого учета, поскольку часто воспринимают его как часть бухгалтерского учета, хотя вернее использовать бухгалтерский учет лишь в качестве информационного источника. Еще одной проблемой является то, что часто руководители не знают, как внедрить на предприятия свои теоретические знания. Прекрасно понимая, что ведение управленческого учета приведет к правильному использованию ресурсов и получению ожидаемого дохода, они продолжают использовать традиционные методы учета [2].

Необходимо рассмотреть возможные варианты организации управленческого учета на предприятии. Выбору эффективного варианта постановки управленческого учета предшествует разработка оптимального метода учета затрат. На сегодняшний день можно выделить 4 способа, согласно которым происходит организация управленческого учета (таблица 1).

Таблица 1 - Способы организации управленческого учета на предприятии

Способ	Характеристика	Страна применения
выделение управленческого учета из финансового	взаимосвязь между управленческим и финансовым учетом осуществляется с помощью специальных связующих счетов.	Франция, Бельгия, Страны Африки и Латинской Америки
отдельное ведение управленческого учета от финансового	управленческий учет и финансовый учет производятся параллельно, в этом случае учет затрат ведется в двух системах учета, которые связаны между собой отдельной системой распределительных счетов или так называемых зеркальных счетов.	Страны Северной Америки, преимущественно США, Канада
объединение управленческого и оперативного	управленческий учет осуществляется вне системы бухгалтерского учета, а учет затрат происходит в финансовом учете.	Германия, Венгрия, Бельгия. В современной практике не

учета		используется
отсутствие управленческого учета	учет затрат осуществляется в финансовом учете.	Россия

При организации системы управленческого учета часто возникают определенные вопросы. Какой же из способов применить на конкретном предприятии? Какие элементы необходимы для создания эффективного управленческого учета? В настоящее время эта проблема широко обсуждается российскими экономистами и имеет различные пути решения. Поскольку управленческий учет не регламентируется нормативно - правовыми актами, то у предприятия возникает множество вариантов его построения. Именно поэтому целесообразнее использовать соответствующую для определенного предприятия систему управленческого учета [1].

Предложим методику постановки управленческого учета на предприятии, которая включает в себя следующие этапы:

1) анализ взаимосвязи бухгалтерского и управленческого учета до момента, когда решено использовать управленческий учет на предприятии; определение ранее не учитываемых фактов, возможность их использования, выявление отклонений от нормативов;

2) выбор методики управленческого учета, согласно особенностям конкретной отрасли и самого предприятия. Руководство может использовать уже существующие методики, но рекомендуется использовать индивидуальную методику для предприятия, которая может быть представлена в качестве некоего симбиоза уже известных методик;

3) осуществив первые два этапа, необходимо выбрать оптимальный метод учета затрат, который позволит рационально распределять и использовать имеющиеся ресурсы. Как и во втором этапе, при выборе метода учета затрат можно комбинировать уже существующие методы;

4) разработка рабочего плана счетов. Правильнее всего при построении управленческого учета разработать индивидуальный план счетов. Так как управленческий учет разрабатывается для конкретной организации, то нет никаких ограничений в составлении плана счетов. Однако за основу счетов лучше использовать кодировку счетов бухгалтерского учета, это позволит избежать путаницы;

5) автоматизация управленческого учета представляет собой подбор соответствующего программного обеспечения, позволяющего внедрить разработанную систему учета;

6) контроль и ведение управленческого учета включает в себя создание службы или отдела, осуществляющего внедрение и дальнейшую деятельность системы управленческого учета. Предприятие может разделить обязанности между уже имеющимися службами, но если речь идет о крупной компании, руководство может принять решение о создании отдельного аналитического центра;

7) управленческая отчетность. Как и в бухгалтерском учете, процесс ведения управленческого учета на предприятии должен быть подытожен и представлен в виде отчета. Отчетность может быть не только табличной формы, но, и представлена графически. Главным критерием является простота, понятность и наглядность представляемой информации.

Постановка системы управленческого учета по этой методике позволит:

- снизить себестоимость производимой продукции;
- повысить маржинальную прибыль;
- увеличить конкурентоспособность предприятия на рынке;
- повысить степень адаптации предприятия к быстроменяющимся условиям в экономике;
- разработать стратегию, которая позволит решить стратегические проблемы и удовлетворить интересы не только руководства, но и работников;
- увеличить инвестиционную привлекательность данного предприятия.

Таким образом, правильно организованная система управленческого учета на предприятии обеспечит повышение полезности информации при принятии управленческих решений, что повлечет за собой успешное развитие предприятия, а впоследствии увеличение количества рабочих мест и рост ВВП.

Список использованной литературы:

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. - М.: Омега - Л, 2010. - 570 с.
2. Иванов В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В. В. Иванов, О. К. Хан. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 208 с.

© Н. О. Казарян, 2016

УДК33

А.А.Караченцев

Студент 4 курса

Кафедра экономики, маркетинга и психологии управления

АГТА,

г. Ангарск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье подробно проведен анализ основных положений формирования эффективной амортизационной политики промышленного предприятия.

Ключевые слова: Амортизационная политика; формирования эффективной амортизационной политики; коэффициенты ускорения.

Предприятию необходимо учитывать, что формирование амортизационной политике не может производиться без анализа ставки дисконтирования, так как только при таком подходе оно может оценить текущую стоимость дисконтированного потока в целом и амортизационных отчислений в частности. Так как в российской промышленности особенно остро теперь будет стоять вопрос о сохранности амортизационного фонда в связи

отсутствием в НК РФ переоценки амортизируемого имущества. И чем быстрее предприятие выведет из - под налогообложения инвестиционный капитал, тем больше оно сможет вложить его в основные средства. Таким образом, предприятие может применять необходимый метод начисления амортизации исходя из приемлемой для него ставки дисконта [4].

Так же для обеспечения воспроизводства основных фондов необходимо изменить государственную амортизационную политику, которая должна выполнять не только фискальную функцию через размер учитываемых при налогообложении сумм амортизации, но и стимулирующую. С введением в действие главы 25 Налогового кодекса РФ и новых норм амортизации, изменений в отношении срока амортизации большинства объектов активной части основных фондов промышленных предприятий не произошло. Он составляет в настоящее время 7 - 10 лет [1]. Для стимулирования обновления основных фондов предлагается сократить сроки амортизации, для чего целесообразно применять в отношении объектов рабочих и силовых машин и оборудования промышленных предприятий коэффициент ускорения до 2. Распространить его действие необходимо и на бухгалтерский, и на налоговый учет. Во - первых, это упростит применение метода ускоренной амортизации. Во - вторых, это позволит сокращать налоговые платежи по налогу на прибыль, который определяется по данным налогового учета, и налога на имущество, который определяется по данным бухгалтерского учета, в - третьих, это позволит увеличить необлагаемый налогами объем ресурсов промышленных предприятий для более быстрого обновления основных фондов [2]. При применении коэффициента ускорения для обеспечения его стимулирующей роли на наш взгляд необходимо выполнение следующих условий [3]:

1. Коэффициент ускорения должен применяться только для собственных активных основных фондов. Это связано с тем, что для основных фондов, поступающих по механизму лизинга применяется коэффициент ускорения 3. Это будет способствовать повышению привлекательности покупки основных фондов.

2. Коэффициент ускорения должен применяться только для основных фондов российской промышленности. Распространение действия коэффициента ускорения на все основные фонды может привести к тому, что российские заводы, пользуясь льготами, будут приобретать основные фонды других отраслей и сдавать их в аренду, получая выигрш от сокращения сроков амортизации. С подобной проблемой сталкиваются многие западные страны. Данное ограничение должно стимулировать приобретение основных фондов, которые используются именно в производстве топлива [5].

3. Коэффициент ускорения может применяться только промышленными предприятиями. Это ограничение аналогично предыдущему и стимулирует воспроизводство основных фондов именно на промышленных предприятиях, не позволяя другим предприятиям, в частности собственникам, используя механизм ускоренной амортизации лишать преимуществ и даже выводить средства из заводов.

Список литературы

1. Антипина О.В. Анализ венчурного финансирования в России и за рубежом // Вестник стипендиатов ДААД. 2014. Т. 1. № 1 - 1 (11). С. 72 - 80.

2. Будаева М.С. Разработка инновационных методов инвестирования воспроизводства основного капитала при использовании кредитной и лизинговой формы финансирования // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2011

3. Дубынин А.Р., Огнев Д.В., Нечаев А.С. Методические аспекты привлечения инвестиций в промышленность России // Вестник Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 1. № 1. С. 70 - 74.

4. Нечаев А.С. Критерии целесообразности применения лизинга для технического переоснащения ряда предприятий Иркутской области // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XVI. С. 174 - 179.

5. Нечаев А.С., Прокопьева А.В. Идентификация и управление рисками инновационной деятельности предприятий // Экономічний часопис - XXI. 2014. № 5 - 6. С. 72 - 77.

© А.А.Караченцев, 2016

УДК 330.101

А. С. Кожин

студент 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКО – МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Моделирование в научной деятельности использовалось с давних времен и значительно охватывало новые сферы: строительство, производство, физику, химию, биологию, а также цикл общественных наук.

Экономико - математическое моделирование является одной из важных частей исследования в сфере экономики. Целью моделирования в данной области науки является использование математических методов для решения прикладных задач в области экономики с будущим использованием вычислительной техники [1].

Для ясного понимания понятия моделирования нужно иметь в виду, что моделирование не является единственным первоисточником знаний. Этот факт должен рассматриваться как при построении модели, так и на заключительной стадии, когда выполняется обобщение итогов исследования, которые получаются на основе различных методов познания.

Объектами экономико - математических моделей являются до конца структурированные проблемы. Плохо структурированные проблемы, обозначаются на втором этапе, которые являются объектами для теории системного анализа.

Продолжительное время важным затормаживающим фактором использования математического моделирования в экономике является трудность заполнения моделей актуальной, точной и полной информацией. В зависимости от моделируемых ситуаций,

используемая первоначальная информация, несет определенный характер знания. Она может быть разбита на три категории:

1. о прошлом развитии объектов;
2. о современном состоянии объектов;
3. о будущем развитии объектов, включая сведения о возможных изменениях внутренних и внешних прогнозов [2].

Способы наблюдений и будущее внедрение итогов этих наблюдений рассматриваются эконометрикой, то есть можно рассматривать только определенные проблемы, которые связаны с моделированием экономико - математических процессов. В экономике большинство процессов являются массовыми, значит, моделирование обязано рассматриваться на основе массовых наблюдений.

Одной из проблем является и то, что экономические процессы приходится систематически контролировать, то есть важно использовать эффективный поток новых данных. Так как наблюдения за процессами занимают определенное количество времени, то при построении экономико - математических моделей нужно периодически исправлять исходную информацию.

С точки зрения использования моделирования в экономике на современном этапе развития наиболее актуальной проблемой является применение экономических измерителей: оценка итогов интеллектуальной деятельности, выявление согласованных показателей экономического развития и роста, вычисление эффектов обратных связей.

Для экономической модели составляющим звеном является понятие неопределённости экономического развития. В научных исследованиях по экономическому планированию выделяют 2 вида неопределённости:

1. истинная неопределённость, которая определяется характеристиками экономических процессов;
2. информационная неопределённость, которая характеризуется неполнотой и неточностью имеющейся информации.

В развитии экономики неопределённость обуславливается тем, что этапы планируемых процессов и внешние возмущения на эти процессы не могут быть явно выявлены из - за воздействия случайностей и ограниченности человеческих знаний. Это особенно существенно для прогнозирования научно - технического прогресса и потребностей общества. Также следует отметить, что неактуальность, неполнота и неточность информации увеличивают шкалу истинной неопределённости.

Таким образом, использование математических знаний в экономической науке, ярко сказалось в развитии, как и в экономической науке, так и в прикладной математике, в отрасли способов и методов реализации построения экономико - математической модели. Моделирование - циклический процесс, но в данном случае знания об исследуемых объектах объектов часто корректируются, а первоначальная модель систематически развивается. Недочеты, которые выявляются после первого цикла моделирования из - за недостаточных знаний всех свойств и характеристик объекта, можно редактировать в будущих циклах.

Список использованной литературы:

1. Росс С.И. Математическое моделирование и управление национальной экономикой [Текст]: учебное пособие / С. И. Росс. – СПб: СПб ГУ ИТМО, 2011. – 74 с.

2. Стариков А.В. Экономико - математическое и компьютерное моделирование [Текст]: учебное пособие / А. В. Стариков, И. С. Кущева. – Воронеж: ГОУ ВПО «ВГЛТА», 2008. – 132 с.

© А. С. Кожин, 2016

УДК: 330.3

Е. И. Кривенко

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВО ВГУИТ

Г. Воронеж, Российская Федерация

О. Н. Ожерельева

К.т.н., доцент

ФГБОУ ВО ВГУИТ

Г. Воронеж, Российская Федерация

РОЛЬ РЕСУРСОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Необходимым условием при производстве продукции, является полное своевременное обеспечение предприятия сырьём и материалами необходимого ассортимента и качества. С возрастанием масштабов производства и дальнейшим динамичным её развитием значимость каждого процента экономии сырья и материалов будет возрастать.

Необходимо отметить, что по эффективности использования сырьевых и материальных ресурсов, Россия в 1,5 – 2 раза отстает от развитых стран с рыночной экономикой. В этом и состоит основная причина дороговизны наших товаров и их неконкурентоспособность по ценам. Таким образом, проблема заключается в эффективном использовании материальных ресурсов.

Поскольку пищевые предприятия перерабатывают значительное количество сельскохозяйственного сырья, важным фактором совершенствования и увеличения сырьевой базы выступает его рациональное использование. Рациональное использование сырья и материалов - основа снижения издержек производства, цен реализации, а, следовательно, и основа для увеличения конкурентоспособности отечественной продукции, в чем заключается народнохозяйственная значимость рационального и эффективного использования сырьевых ресурсов [3].

В связи с высоким удельным весом затрат на сырье и материалы в структуре себестоимости пищевой продукции любая их экономия обеспечит снижение себестоимости. При больших объемах выпускаемой продукции даже небольшая экономия сырья на пищевых предприятиях даст ощутимые результаты, а с увеличением масштабов производства и дальнейшим динамичным их развитием значимость каждого процента экономии сырья и материалов будет возрастать соответственно. Так, сокращение потерь в производстве только на 0,1 % дает экономии в масштабах страны по муке до 10 тыс. т [1, с. 196].

Большие резервы повышения эффективности использования сырья заложены в комплексном использовании сырья, что позволяет не только расширить ассортимент и увеличить объем выпускаемой продукции, но и снизить себестоимость и повысить рентабельность продукции. Использование вторичного сырья на месте на основе комбинирования или специализации позволит расширить сырьевую базу пищевых предприятий. Совершенствование сырьевой базы отраслей пищевой промышленности тесно связано с развитием агропромышленного комплекса, и прежде всего сельского хозяйства. Важным направлением улучшения сырьевой базы пищевой промышленности является повышение урожайности сельскохозяйственных культур, по которым Россия отстает от многих экономически развитых стран мира.

Таким образом, рациональное и эффективное использование материальных ресурсов предусматривает их усовершенствование и поиск наиболее целесообразных методов их производства и переработки. Рациональное использование материальных ресурсов предусматривает комплекс мероприятий, направленных на повышение и более полное использование потребительских свойств продукции, технико - экономического и организационного уровня ее производства и потребления. Причем процесс рационализации потребления материалов основан на мероприятиях межотраслевого и народнохозяйственного, реже отраслевого и внутрипроизводственного уровней [2].

Система управления ресурсосбережением является средством, дающим организации возможность достичь того уровня эффективности ресурсосбережения, который она сама себе установила. Однако на многих отечественных предприятиях существуют факторы внутренней среды, затрудняющие внедрение ресурсоэффективной стратегии (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система факторов внутренней среды, затрудняющих внедрение ресурсоэффективной стратегии

Интеграция аспектов ресурсосбережения с общей системой административного управления может внести свой вклад в эффективное ее внедрение, а также в результативность и четкое распределение обязанностей. Основные программные меры разработки стратегии могут проиллюстрированы на рисунке 2.

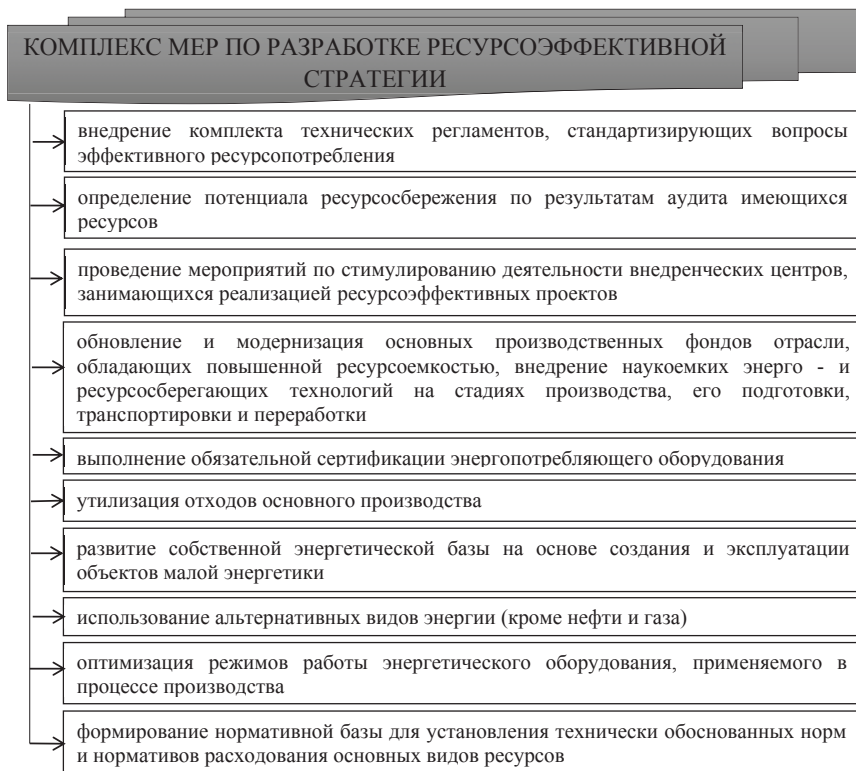


Рисунок 2 – Основные меры по разработке ресурсоэффективной стратегии

Меры по повышению ресурсоэффективности предприятий пищевой промышленности необходимо проводить не только на микроуровне в рамках предприятия, посредством разработки и внедрения новых инновационных технологий, повышения эффективности использования материальных и сырьевых ресурсов, но и на макроуровне с помощью мер государственной поддержки, разработки стратегических программ развития пищевой промышленности [4, с. 285].

Также в целях нейтрализации негативного влияния внешней среды рекомендуется провести: в рамках адаптации стратегии производителя к сложившейся ситуации – совершенствование ассортимента (новая продукция, рекомендованная при различных заболеваниях и т. д.) и увеличение качества изделий (оптимизация состава ингредиентов, параметров производства и т. д.) в зависимости от предпочтений конечных потребителей; для увеличения совокупного спроса - активизацию маркетинговой деятельности

(проведение рекламных акций, совершенствование оформления продукции и т. д.), создание более привлекательных условий сотрудничества для торговых объектов (система уступок, прием нереализованных изделий и т. д.), реализацию новых возможностей сбыта (собственные торговые объекты и т. Все предложенные мероприятия по совершенствованию использования ресурсов на пищевых предприятиях будут способствовать повышению их эффективности деятельности и росту конкурентоспособности [1, с. 198].

Список использованной литературы:

1. Аксенов, А. П. Экономика предприятия [Текст]: учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; под ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2013. - 350 с.
2. Использование материальных ресурсов [Электронный ресурс] // Центральная Научная Библиотека. – Режим доступа: http://www.0ck.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/ispolzovanie_materialnykh_resursov.html. – 17.02.2016 г.
3. Понятие сырья и природных ресурсов [Электронный ресурс] // БУКВЫ. – Режим доступа: <http://bukvi.ru/ekonomika/ekonomteoria/ponyatie-syrua-i-prirodnux-resursov.html>. – 15.02.2016 г.
4. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия) [Текст] / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2014. – 671 с.

© Е. И. Кривенко, 2016

© О. Н. Ожерельева, 2016

УДК 332.6

Е.С. Курносова

студент Землеустроительного факультета НИМИ ДГАУ,
г. Новочеркасск, Российская Федерация

Научный руководитель: Ткачева О.А., канд. с. - х. наук,
профессор кафедры кадастра и мониторинга земель НИМИ ДГАУ.

СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Земельные ресурсы, а в частности продуктивные сельскохозяйственные угодья, являются главным стратегическим ресурсом нашей страны, который имеет исключительную значимость для развития гражданско - правовых, экономических, экологических, политических отношений и как природный ресурс, и как территория, и как недвижимость, и как средство производства.

Эффективное использование земли в сельском хозяйстве в России затруднено из - за сложных природно - климатических условий. Примерно 80 % всех посевов сельскохозяйственных культур, в том числе свыше 60 % посевов зерновых, находится в зоне неблагоприятных природно - климатических условий [1, с.38]. Для решения этого вопроса осуществляют мелиорацию земель, выступающую важным фактором

интенсификации в аграрном секторе производства. Она с полным основанием относится к восстановительному природопользованию. Однако осуществлять её нужно очень осторожно с применением самых современных технологий [2, с.129].

В настоящее время отмечается снижение плодородия почв, ухудшается состояние земель, используемых для ведения сельского хозяйства. Почвенный покров, особенно сельскохозяйственных угодий, подвержен загрязнению и деградации, и как следствие, теряет способность к восстановлению свойств и воспроизводству плодородия. Анализ данных государственного мониторинга земель показывает, что наряду с сокращением площади сельхозугодий уменьшаются площади мелиорируемых земель, а также отмечается, что почти во всех регионах страны продолжается тенденция по ухудшению состояния земель. Так в Ростовской области, доминирующими негативными процессами на землях сельскохозяйственных угодий выступают водная и ветровая эрозия почв, осолонцевание, засоление, опустынивание земель, а на мелиорированных территориях также переувлажнение, подтопление, вторичное засоление. Водная эрозия почв преобладает в северных и центральных районах области, ветровая – в южных и восточных [3, с.38]. Состояние сельскохозяйственных угодий в области требует срочных мер по проведению систематических научных исследований земли, как главного средства оценки и прогнозирования изменений ее состояния, для выработки решений по улучшению условий использования земель, предупреждению и устранению негативных процессов в почвах.

В процессе реформирования аграрной сферы разрушение мелиорации внесло существенный вклад в появление разрушающих тенденций в использовании земельных ресурсов. Поэтому для России стабильный рост сельскохозяйственной продукции возможен в значительной мере за счет роста мелиорируемых земель. В связи с необходимостью увеличения производства сельхозпродукции в условиях рискованного земледелия России необходима реализация программы мелиорации земель с целевым бюджетным финансированием [4, с.45]. России в процессе перехода к рыночным отношениям мелиорация была фактически разрушена. Причинами резкого сокращения ввода мелиорируемых земель являются ошибки в процессе реформирования в сочетании с финансовыми проблемами. Вследствие этого пострадали в количественном и качественном отношении мелиорированные земли, что сказалось и на их реальном стоимостном выражении (кадастровой оценке).

Кадастровая стоимость земель сельскохозяйственного назначения определяется в соответствии с рядом нормативно - правовых актов, основными из которых являются: Федеральный стандарт «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО №4); Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135 - ФЗ от 29.07.1998; Правила проведения государственной кадастровой оценки земель», утвержденные постановлением Правительства РФ от 8 апреля 2000 г. № 316; Постановление Правительства РФ № 945 «О государственной кадастровой оценке земель» от 25 августа 1999 года; Методические рекомендации по определению рыночной стоимости земельных участков, утвержденные распоряжением Минимущества России от 06.03.2002 № 568 - р; Методические указания по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения, утвержденные Приказом Минэкономразвития от 20.09.2010 №445 [3, с. 46].

Кадастровая оценка земель является массовой экономической оценкой и проводится одновременно во всех субъектах Российской Федерации с соблюдением следующих основных принципов: единые методические положения; технологическая преемственность; сопоставимость результатов. Земельно - оценочные работы начаты с важнейшей (первой) категории земель - земель сельскохозяйственного назначения. В эту категорию включены сельскохозяйственные и другие виды угодий. В нашей стране прошло 3 тура оценки земель в России: I тур – 2001 - 2006 гг, II тур – 2007 - 2010 гг, III тур - 2011 – 2015 гг.

При использовании результатов кадастровой оценке выявляются сложности различного характера. Например, организационные проблемы кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения заключаются в неполном перечне объектов оценки; существенных расхождениях сведений об объектах оценки, содержащихся в кадастре, и фактических сведений по объектам; попадании в перечень объектов оценки, не относящихся по классификаторам к землям сельскохозяйственного назначения; сложном механизме, необходимом для корректировки перечней объектов оценки из - за внесения уточненных сведений со стороны муниципальных образований; при наличии ошибок в перечне объектов оценки.

С нашей точки зрения существенной проблемой также является то, что не учитываются все факторы при проведении оценки мелиорируемых земель и прилегающих к ним территориях [5, с. 118, 6, с. 52], поэтому является актуальным и востребованным разработка научных исследований о состоянии этих земель, а так же способах решения существующих проблем.

Список используемых источников:

- 1 Зельднер А.Г. Состояние и основные направления улучшения использования сельскохозяйственных земель в России Вопросы экономики и права. 2014. № 4. С. 35 - 39.
- 2 Ткачева О.А. Устойчивое развитие сельского хозяйства в аридной почвенно - климатической зоне. Кадастр земельных ресурсов: состояние, проблемы и перспективы развития: материалы международной научно - практической конференции, посвященной 100 - летию первого выпуска мелиоратора России. 2013. С. 128 - 133.
- 3 Доклад о состоянии и использовании земель в Ростовской области в 2014 году. Ростов - на - Дону. 2015. 52 с.
- 4 Деструктивные тенденции в Российской экономике и пути их преодоления в сферах, обеспечивающих потребительский спрос: научный доклад. Под ред. д.э.н. Зельднера А.Г., к.э.н. Осипова В.С. Москва. 2013. 65 с.
- 5 Кулиш Л.П., Ткачева О.А. Оценка эколога - экономического состояния мелиорируемых земель // Университет. Наука, идеи и решения. 2011. № 1. С. 118 - 119.
- 6 Ткачева О.А. Особенности экономической и кадастровой оценки земель севооборотов // Инноватика в кадастре: теория и практика: материалы межвузовской научно - практической конференции, посвященной 15 - летию образования кафедры кадастра и мониторинга земель ФГОУ ВПО НГМА. 2010. С. 51 - 56.

© Е.С. Курносова, 2016

О.А. Лебедева

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Орел ГИЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

А.С Жежел

студентка

ФГБОУ ВПО «Орел ГИЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

ЖИЗНЕННЫЕ СТАДИИ РАЗВИТИЯ БРЕНДОВ В РОССИИ

Немногие бренды способны удержаться на плаву долгое время. Все они проходят периоды упада и роста. Бренды похожи на людей, они так же развиваются во времени. Бренды проходят по жизненному пути через рождение, взросление, зрелость, угасание и смерть. Первые три стадии влекут за собой положительный эффект.

Всю совокупность брендов можно разделить на два типа: корпоративные и все остальные. К корпоративным брендам относятся те бренды, которые представляются непосредственно компаниями, а к остальным – те, которые не попадают под эту категорию.

Рассмотрение бренда мы начнем с самой последней стадии его жизненного цикла - с ликвидации. В основном устранение бренда происходит только потому, что его способность приносить прибыль полностью исчезает, и покупатели перестают обращать на него свое внимание. Существует множество причин, по которым покупатели отворачиваются от бренда: подавление конкурентами, изменение моды и стиля жизни, устаревание упаковки, неизменность ценовой политики. В наше время ни один бренд не может удерживаться на плаву без изменений. Некоторые компании ограничиваются лишь сменой лиц в рекламных роликах, но некоторым необходимо полное изменение концепции: от упаковки до вкуса и запаха. Самое главное - следить за изменениями в мире и следовать им.

Сегодняшний потребитель воспитывается на модных тенденциях, он склонен приобретать продукт с уникальными характеристиками. Чаще всего наибольшее внимание привлекает продукт, который предлагает уникальные возможности, которыми он выделяется среди конкурентов.

Каждый продукт должен быть нацелен на большую по количеству аудиторию. Чаще всего старение бренда происходит вместе со старением его потребителей. Тот продукт, который был моден в 60 - х годах прошлого века, не будет восприниматься новыми поколениями. Чтобы соответствовать нынешним потребителям, он должен менять свою концепцию [1].

Одна из первых проблем бренда - это упадок. Он может возникать по некоторым причинам:

- снижение качества;
- отказ от следования общественным изменениям;
- неизменная ценовая политика;
- неверная политика сбыта;
- неправильное рекламное продвижение;
- превращение в generic - бренд.

Самым худшим из представленных факторов является ухудшение качества продукции. В России мы наблюдаем множество примеров, когда бренд исчезал только потому, что компании не поддерживали и не улучшали качество выпускаемой продукции.

Существует два способа ликвидации бренда: естественный и быстрый. Естественный способ заключается в том, что товар перестает завозиться в точки продаж, но не изымается из сети. Быстрый способ совершенно противоположен, при его действии происходит полное изъятие товара со всех точек продаж. Старение брэндов - это врожденный процесс, который происходит из-за несоответствия бренда потребительским запросам.

Следующий процесс, который может происходить с брендом - это его омоложение. Необходимость этого процесса возникает практически у всех брендов на рынке. Чтобы дать продукту еще один шанс на существование, требуется не мало усилий и финансов.

Омоложение бренда не всегда приносит положительный результат. В мире существуют и такие бренды, которым этот процесс не приносит ни какой пользы. Такие бренды как Marlboro, United Airlines, Michelin не нуждаются ни в каких изменениях. Их потребление не изменяется на протяжении многих лет.

Чтобы прийти к выводу, что бренд нуждается в изменениях, менеджеры должны ответить на некоторые вопросы:

– Кто повинен в текущих проблемах брэнда – он сам или его менеджеры? Существует множество примеров, когда брэнды попадали в трудные ситуации только благодаря плохому управлению.

– Существуют ли еще неиспользованные возможности в текущем состоянии брэнда, новые способы использования, новые географические рынки, новые группы покупателей?

– Каково общее восприятие брэнда покупателями? Брэнд может надоесть одной группе потребителей или партнеров, но оставаться популярным у другой, что дает шанс.

– Может ли брэнд соответствовать новым тенденциям?

После того, как большее число ответов будет положительным, можно утверждать, что бренд готов к изменениям [2].

Так как бренд является многоуровневой системой, то и его модификация может происходить на многих уровнях. Рассмотрим некоторые из способов его реставрации:

- видоизменение продукта с помощью новых материалов и технологий;
- трансформация вкуса продукта;
- новые возможности продукта;
- усовершенствование упаковки;
- новое имя продукта;
- пересмотр цены;
- увеличение количества покупателей;
- новейшие способы применения.

Следующим вариантом развития бренда может служить его перемещение по ценовой шкале вверх или вниз. Самым лучшим для потребителя, но самым опасным для бренда считается способ перемещения бренда вниз. В процессе снижения бренда компания может потерять большую часть доходов и ухудшить восприятие своего продукта. Причин перевода брэнда в более низкую категорию существует более чем достаточно:

- подстраивание под низкую покупательную способность;
- влияние на рынке более сильных конкурентов.

Вторым способом считается перевод продукта вверх по шкале восприятия. Для того чтобы позиционировать продукт, как более дорогой, следует не только усовершенствовать его, но и быть везунчиком. Самым используемым методом в этом случае считается вывод на рынок подбрендов. Подбренд может принять на себя все негативные моменты изменения бренда, но так же может служить гарантией того, что новый продукт станет намного лучше своего предшественника [3].

Еще одним способом восстановления брендов считается их слияние. Судя по последнему столетию, объединения произошли во многих индустриях. В случае объединения компаний существует всего 4 варианта развития:

- одна из компаний берет имя своего коллеги;
- новому объединению придумывается новое имя;
- происходит слияние двух имен компаний;
- имя фирмы сокращается до двух начальных букв имен сливающихся фирм.

Самым сложным вариантом из представленных является сокращение имени до двух букв. Лучшим выходом из этого положения считается проведение экстенсивного исследования потребительского рынка. Только самые верные потребители смогут ответить на вопрос - какое сочетание букв будет лучшим для данного товара и почему они именно так считают. Так же самим фирмам при выборе названия, стоит опираться на то, какие элементы систем будут актуальны на сегодняшний момент, и какие стоило бы оставить, а какие убрать из названия.

Слияния брендов в первую очередь происходит потому, что потребителям нужно показать, как изменился продукт, какие новые способности он приобрел. Во вторую очередь объединение помогает продукту выйти на новые рынки или новые каналы сбыта [4].

Таким образом, бренд – это сложный организм, который требует к себе чуткого и бережного отношения. Все сегодняшние компании должны следить за состоянием бренда и отношением к нему потребителей. Развитие и поддержание бренда - сложный процесс, но благодаря некоторым усилиям он может существовать долгое время.

Список использованной литературы:

1. Брендинг в современной России: основные проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://studme.org/36955/marketing/brending_sovremennoy_rossii_osnovnye_problemy_perspektivy_razvitiya
2. Ерофеев А. От имени к брэндам. Развитие торговых марок продовольственных товаров в России. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.advi.ru/archive/article.php3?pid=162&mag=&rub=>
3. Овчарова А. Эволюция становления российских брэндов в процессе развития российского предпринимательства [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-stanovleniya-rossiyskih-brendov-v-protsesse-razvitiya-rossiyskogo-predprinimatelstva>
4. Россия пока не имеет стратегии развития национальных брендов [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ac.gov.ru/events/05930.html>

© О.А. Лебедева, 2016

© А.С. Жежел, 2016

О.А. Лебедева

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Орел ГИЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

В.Ю. Нефедова

студент

ФГБОУ ВПО «Орел ГИЭТ»

Г. Орел, Российская Федерация

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В процессе своей работы маркетолог работает как с готовой информацией, полученной из внешних или внутренних источников, так и с данными, которые могут или храниться в банке данных, или получаться непосредственно для решения проблем, которые возникают. Одной из важнейших задач маркетолога является получение из этих данных объективной информации. Качество полученной информации зависит не только от качества и количества данных, но и от процесса ее обработки и интерпретации.

Как известно, информация - это результат преобразования и анализа данных для решения конкретных задач. Таким образом, целесообразно выделить триаду создания информации, состоящую из элементов: цели информационного поиска, массив данных, методы обработки данных [1].

Рассмотрим значение и взаимозависимость элементов в процессе генерирования информации. От качества и количества данных зависит возможность применения определенных методов их обработки и сложности самой информации. Не существует универсальных методов обработки данных. В зависимости от методов, которые будут применены, получается информация соответствующей глубины, детализации и с различным уровнем энтропии. Таким образом, получение информации конкретного формата требует применения определенных методов обработки определенного массива данных, учитывая цели информационного поиска.

В зависимости от последовательности обнаружения элементов триады существует два типа взаимодополняющих информационных задач: прямые и обратные. Прямая информационная задача заключается в выборе методов получения информации, при условии, если цели получения информации известны заранее. Согласно целям и требованиям выбранных методов осуществляется планирование потребностей данных, их количества и качества. Сбор и анализ данных проводится по разработанному плану. Обратные информационные задачи стоят перед маркетологом в ситуациях, когда первым этапом процесса формирования информации является получение данных.

Внешние данные, полученные из различных источников, могут быть разного типа, измеряться по разным шкалам, иметь произвольный, то есть, не спланированный заранее, размер и формат массива. В зависимости от этих характеристик могут быть выбраны более или менее сложные цели получения информации, то есть глубина информационного задачи. Определенные цели достигаются путем подбора соответствующих методов с

учетом существующих ограничений на их использование и возможности получения из данных практически достоверной информации. В практическом маркетинге обычно возникают как прямые, так и обратные задачи. Маркетинговая информационная система (МИС), предназначенная для сбора, накопления и обработки данных, необходимых для осуществления маркетингового управления предприятием, должна обеспечивать правильное решение информационных задач.

Большинство ученых при определении МИС, независимо от некоторых незначительных различий, выделяют отдельно подсистемы сбора текущей внешней и внутренней информации, подсистему маркетинговых исследований и подсистему анализа данных. Такая структура позволяет проследить процесс получения информации при решении информационных задач различных типов. Кроме этого, стоит отметить еще некоторые особенности генерирования маркетинговой информации:

- 1) в процессе анализа часто осуществляется корректировка дальнейшей процедуры сбора данных, то есть сбор данных и их анализ проводятся одновременно;
- 2) для получения информации могут сопоставляться внутренние и внешние данные, или в зависимости от значений одних формироваться запрос на сбор других;
- 3) при анализе текущих данных и в процессе маркетинговых исследований могут использоваться те же методы обработки данных [2].

Это дает основания рассматривать структуру МИС с точки зрения особенностей процессов получения информации, а именно, с одной стороны, объединить сбор и анализ данных в одну подсистему, а с другой стороны, различить текущий процесс получения информации и маркетинговые исследования, как подсистему, которая функционирует периодически при получении дополнительной информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Для исследования особенностей получения информации в процессе решения прямых и обратных задач будем рассматривать такую структуру МИС:

- 1) система мониторинга;
- 2) система маркетинговых исследований;
- 3) система хранения данных, информации, методов и моделей.

Информация, получаемая в системе мониторинга и системе маркетинговых исследований, является вспомогательной, пассивной системой, которая отвечает за сохранение, пополнение и модификацию банка данных и обеспечения формирования быстрых качественных ответов на информационные запросы из других подсистем. Активными подсистемами в данном случае являются система мониторинга и система маркетинговых исследований [3].

Под системой мониторинга понимается постоянно функционирующая подсистема сбора, обработки, анализа и распределения внутренних и внешних текущих данных и информации. В этой системе согласно действующей методике, которая включает отбор источников информации, периодичность получения сообщений, глубину поиска и т.д., осуществляется сбор внешней текущей информации, касающейся всех возможных влиятельных факторов макро - , мезо - и микросреды. Из банка данных поступает внутренняя информация, которая касается текущих финансовых, бытовых, маркетинговых результатов и их динамики, а из банка методов и моделей отбираются необходимые инструменты анализа.

Основой анализа являются данные, полученные из различных источников, которые имеют разную природу, формат и структуру. Подготовка к процессу преобразования и генерирования информации из них обеспечивается путем приведения их в формат, который используется при выбранном методе анализа. Объем массива данных и их качество накладывает ограничения как на арсенал методов, так соответственно и на глубину и сложность задач, которые могут быть решены.

Анализ данных в системе мониторинга проводится с целью выявления изменений во внешней или внутренней среде, которые приводят или могут привести к несоответствиям между рыночной ситуацией и маркетинговой стратегией или тактикой предприятия, то есть симптомов маркетинговых управленческих проблем. Для их определения или решения руководящие лица могут нуждаться в дополнительной информации. В таком случае начинает функционировать система маркетинговых исследований [4].

Система маркетинговых исследований - это система сбора, обработки, анализа и распределения внутренних и внешних данных и информации, необходимых для определения и решения маркетинговых управленческих проблем. Первым этапом маркетинговых исследований обычно является формулировка целей и задач, которые определяют необходимый массив информации. Дальнейшее планирование исследования предполагает выбор методов сбора и анализа данных, включая требования по их размерности и объема. Таким образом, в процессе маркетинговых исследований сбор данных осуществляется в соответствии с выбранными методами решения поставленных задач.

Система маркетинговых исследований преимущественно решает прямые информационные задачи, то есть данные получают в соответствии с определенными методами их обработки, а в системе мониторинга решаются в основном информационные задачи, которые предусматривают адаптацию данных в корректную форму для существующих методов.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что функционирование активных подсистем МИС имеет принципиальные отличия в особенностях процесса получения информации. Поэтому при проведении диагностики текущего состояния МИС на предприятии качество организации каждой из подсистем должно оцениваться отдельно, по разным наборам критериев. Это позволит выявить направления для корректировки работы МИС в целом.

Список использованной литературы:

1. А.М. Николаев Маркетинговая информационная [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/soft/marketing_inform_system.htm
2. Маркетинговая информационная система [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketingovaya-informacionnaya-sistema.html>
3. Маркетинговая информационная система [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.infowave.ru/lib/pocket/mis/>
4. Система маркетинговой информации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://surin.marketolog.biz/mis.htm>

5. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка [Текст]: учеб. пособие для вузов 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 560 с.

© О.А. Лебедева, 2016

© В.Ю. Нефедова, 2016

УДК33

Е.Д.Лузан

Студентка 4 курса

Инженерно - экономический факультет

СГТУ,

г. Самара, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В статье подробно раскрываются основополагающие подходы для оценки человеческого капитала, и приводится формула расчета общей величины человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка человеческого капитала, стоимость человеческого капитала.

Каждого человека можно рассматривать как комбинацию одной единицы простого труда и известного количества воплощенного в нем человеческого капитала. Следовательно, и заработную плату, которую получает любой работник, также можно рассматривать как сочетание рыночной цены его «плоти» и рентного дохода от вложенного в эту «плоть» человеческого капитала. Оценка человеческого капитала в рамках данного подхода имеет вид:

$$V_a = \sum_{i=a}^n (B - C)(1+i)^i \quad (1)$$

где V_a - оценка человеческого капитала работника в возрасте a ;

B - общая заработная плата;

C - часть заработной платы, приходящейся на труд;

n - возраст в котором заканчивается активная трудовая деятельность человека;

i - процентная ставка.

Человеческий капитал в качестве компонента имущества приносит доход, который можно представить как дисконтируемую заработную плату, получаемую работником в течение всего трудоспособного периода жизни. Доход, который получает индивидуум от использования человеческого капитала, как средневзвешенная величина годовых заработков, ожидаемых за весь трудоспособный период жизни, есть «перманентный» (постоянный, непрерывный) доход индивидуума, который приносит ему человеческий капитал как компонент имущества. Общая величина человеческого капитала определяется следующим образом:

$$\frac{W_1}{(1+r)} + \frac{W_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{W_n}{(1+r)^n} \quad (2)$$

где W_i - ожидаемый индивидуумом годовой заработок от использования человеческого капитала;

n - срок жизни индивидуума в годах.

В отечественной экономической литературе долгое время вместо понятия «человеческий капитал» использовали понятие «фонд образования», который представляет собой стоимостную оценку накопленных работниками знаний, навыков, умений и опыта.

При оценке фонда образования используются два основных подхода [1,4]:

1) Подсчитываются фактические затраты на образование, осуществленные в течение того или иного длительного периода времени. За этот период, отделяющий время получения образования от момента подсчета, последовательно увеличивается и сам уровень образования, а также возрастает стоимость обучения. С учетом соответствующих корректив возрастного оборота рабочей силы и смертности населения можно построить ряды показателей фонда образования, представляющие собой кумулятивную сумму всех прошлых фактических затрат за вычетом средств, затраченных на обучение лиц, уже выбывших к моменту исчисления из состава рабочей силы населения.

2) Производится оценка реальной производительной ценности того запаса знаний, навыков, умений, опыта, которыми обладает рабочая сила в определенный отрезок времени.

Для современных компаний можно предложить ряд основополагающих подходов для оценки их человеческого капитала.

Методы расчета стоимости человеческого капитала компании [2, 3, 5]:

1. Метод расчета прямых затрат на персонал. Наиболее простой способ для менеджеров компании рассчитать общие экономические затраты, осуществляемые компанией на свой персонал, включая оценку затрат на оплату персонала, сопряженные с этим налоги, охрану и улучшение условий труда, расходы на обучение и повышение квалификации. Достоинство этого метода — простота. Недостатки – неполная оценка реальной величины человеческого капитала. Часть его может просто не использоваться на предприятии.

2. Метод конкурентной оценки стоимости человеческого капитала. Этот метод основан на сумме оценки затрат и потенциального ущерба, наносимого компании при возможном уходе из нее работника.

Список литературы

1. Антипина О.В., Прокопьева А.В. Классификация финансовых рисков и методы управления ими при организации производственных процессов // В мире научных открытий. 2015. № 5.8 (65). С. 2982 - 2995.
2. Будаева М.С. Банковское кредитование малого предпринимательства в России // Путеводитель предпринимателя. 2009. № 4 - 5. С. 41 - 47.
3. Нечаев А.С. Управление инвестиционным проектом как основа обновления основных производственных фондов // Путеводитель предпринимателя. 2009. № III. С. 219 - 230.
4. Нечаев А.С. Процесс управление российским промышленным предприятием // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 5 - 5. С. 153 - 158.
5. Нечаев А.С., Антипина О.В. Разработка алгоритма повышения уровня инновационной привлекательности административно - территориальных единиц с учетом фискальной составляющей // Научное мнение. 2014. № 9 - 3. С. 101 - 107.

© Е.Д. Лузан. 2016

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ ОТХОДА ОТ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ

Повышения качества и безопасности услуг требует соблюдения тех рекомендаций и ограничений, которые обозначены не только законодательно - нормативными актами, но и возрастающими требованиями к качествам услуг. Наиболее важным является обеспечение безопасности на рабочих местах. Однако с быстро изменяющимися технологиями и материалами, появлением новых услуг и объектов, их реализующих, и прочее, не всегда рабочие места в них проходят аттестацию в соответствии с новыми условиями их функционирования.

Вступившим в силу Федеральным законом от 28.12.2013 № 421 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда» [1], внесены соответствующие изменения в Трудовой кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях и другие законы.

Предусмотренные этим нормативным актом поправки в большинстве своем направлены на закрепление взаимосвязи между объективными реальными условиями труда на рабочих местах и мерой ответственности работодателя за обеспечение безопасных условий труда, сохраняющих жизнь и здоровье персонала. Теперь у работодателя появляется экономический стимул вкладывать средства в улучшение условий и безопасности труда на каждом рабочем месте с воздействием на персонал вредных (опасных) производственных факторов, исходя из принципа «чем безопасней труд, тем ниже страховая взнос». Если работники вынуждены работать во вредных условиях труда, то работодатель должен и будет за это платить. Тем не менее, стоит учитывать, что даже на сегодняшнем уровне развития науки и технологий для ряда отраслей экономики и профессий невозможно обеспечить безопасные условия труда работников.

Разработка данного нормативного акта стала следствием стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, утверждённая распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 г. № 2524 - р[2], которая предусматривает поэтапное совершенствование института досрочных (льготных) пенсий.

В результате реализации первого этапа Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 243 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования» определил обязанности работодателя уплачивать в Пенсионный фонд России страховые взносы по дополнительным тарифам в пользу физических лиц, занятых на работах с тяжёлыми и (или) вредными условиями труда с правом на досрочную трудовую пенсию по старости [3].

Однако, у работодателя имеется право на освобождение от уплаты таких дополнительных страховых взносов по результатам специальной оценки условий труда (СОУТ), проводимой в порядке, устанавливаемом отдельным федеральным законом.

Наименование новой процедуры в виде специальной оценки условий труда не позволяет применить к ней нормы, регулирующие проведение аттестации рабочих мест по условиям труда. Данная ситуация определила необходимость совершенствования существующей нормативной базы. Для решения данного вопроса был разработан и введен в действие с 1 января 2014 г. Федеральный закон от 28.12.2013г. № 426 - ФЗ «О специальной оценке условий труда» [4].

Предполагается что результаты специальной оценки условий труда предусматривается использовать во всех процедурах в сфере охраны труда деятельности организаций. Сама по себе специальная оценка условий труда представляет по сути единый комплекс последовательно выполняемых процедур по идентификации вредных и (или) опасных факторов производственной среды, оценке уровня их воздействия на организм работника с учетом эффективных мер защиты.



Рис.1. Общая схема порядка проведения специальной оценки условий труда (СОУТ)

По мнению законодателей, данные меры в итоге приведут к снижению административной нагрузки на работодателя в сфере охраны труда и, опосредовано, будут

способствовать введению механизма декларирования соответствия рабочих мест государственным нормативным требованиям охраны труда.

В связи с этим законодательно ужесточаются требования к оценивающим организациям и экспертам, осуществляющим эту процедуру. Это поможет исключить случаи проведения недобросовестной оценки условий труда.

Рабочие места в ходе проведения специальной оценки условий труда должен оценивать эксперт, который по результатам идентификации вредных и опасных производственных факторов будет давать соответствующее заключение в необходимости или отсутствии подобной необходимости проведения инструментальных замеров.

Результатом подобного заключения будет то, что работодатель может подавать в государственную инспекцию труда субъекта РФ декларацию, что труд на данных рабочих местах безопасен. Окончательное решение по данному вопросу с учетом заключения эксперта, принимает созданная работодателем комиссия по проведению специальной оценки условий труда, в состав которых эксперты оценивающей организации не входят.

Это сделано с целью исключения конфликта интересов, так как эксперту будет необходимо принимать юридически значимые решения. Подобным образом, с обязательным участием эксперта, решаются вопросы возможности использования при проведении специальной оценки условий труда данных производственного контроля в организации, законодательно позволяющих признавать конкретные, непосредственно числовые показатели замеров факторов производственной среды [5, С. 477].

Таким образом, повышается значимость деятельности эксперта, проводящего специальную оценку условий труда, как самостоятельного субъекта правоотношений, его ответственность. Он является лицом, работающим на основании личного сертификата, выдаваемого Минтруда России, удостоверяющего факт специалиста по оценке условий труда.

Немаловажным является и то, что вводится персональная административная ответственность, предусматривающая дисквалификацию эксперта на срок до трех лет. Также на законодательном уровне закреплены права и обязанности работодателя, работника в связи с проведением специальной оценки условий, организации, проводящей специальную оценку условий труда.

Во исполнение законодательства о специальной оценке условий труда приказом Минтруда России от 24.01.2014г. № 33н [6] утверждены:

- методика проведения специальной оценки условий,
- классификатор вредных и (или) опасных производственных факторов.

Данные документы закладывают нормативную методическую основу организации и порядка проведения этой новой процедуры в сфере охраны труда.

Таким образом, законодательно - экономическая составляющая анализа реального положения дел в сфере охраны труда работающего населения в Российской Федерации представляется основным аргументом, определяющим появление специальной оценки условий труда на рабочих местах, являясь подсистемой корпоративного управления охраной труда, поэтапным переходом к концепции управления профессиональными рисками ущерба здоровью работников, занятых во вредных условиях труда.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 421 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда» – Электрон. текстовые дан. –

Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156563/ (Дата обращения: 02.02.2016)

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.12.2012 № 2524 - р «О стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139981/ (Дата обращения: 02.02.2016)

3. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 243 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138563/ (Дата обращения: 02.02.2016)

4. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 426 - ФЗ «О специальной оценке условий труда». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156555/ (Дата обращения: 02.02.2016)

5. Тучкова О.А., Аттестация рабочих мест уходит в прошлое: специальная оценка условий труда – кому станет легче? / О.А. Тучкова, Л.И. Хайруллина, М. А. Чижова // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 15. С. 476 - 480.

6. Приказ Минтруда России от 24.01.2014 г. № 33н «Об утверждении Методики проведения специальной оценки условий труда, Классификатора вредных и (или) опасных производственных факторов, формы отчета о проведении специальной оценки условий труда и инструкции по её заполнению» – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158398/ (Дата обращения: 02.02.2016)

© Лукьянова А.А. 2016

УДК33

Д.В.Макеев

Магистрант 1 курса

Кафедра экономики и менеджмента

Филиал в г. Хабаровске СПИВСЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В статье подробно раскрываются подходы для оценки экономического капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка человеческого капитала, стоимость человеческого капитала.

Метод перспективной стоимости человеческого капитала. Учитывает в дополнение к методу конкурентной стоимости оценку динамики стоимости человеческого капитала в перспективе на 3, 5, 10 и 25 лет. Эта оценка, в первую очередь, необходима для компаний, занимающихся разработкой крупных и долгосрочных проектов, например, проводящих исследования в сфере создания инноваций или строящих крупные высокотехнологичные

объекты, так как стоимость ряда сотрудников при этом меняется неравномерно, резко вырастая в период достижения ими наиболее важных результатов по истечении достаточно длительного периода времени и приближения ими к получению ожидаемых конечных результатов, когда возможный уход из компании части персонала сопряжен с большими экономическими потерями.

Оценка стоимости человеческого капитала на основе испытаний в среде бизнеса. Эта оценка может быть получена на основе двух подходов [1,2,3]:

- по конкретным результатам, полученным работником, исходя из прибыли, которую он принес фирме, или по увеличению ее активов, в том числе интеллектуальных. Эта оценка широко распространена в бизнесе, так как наиболее проста. Но одновременно она наиболее жесткая и нередко ошибочна. По мнению одного из ведущих российских бизнесменов, если менеджер проваливает бизнес один раз, он теряет 50 % своего имиджа, если второй раз — он полностью теряет свою репутацию. Однако в рамки такого подхода не вписываются многие ведущие менеджеры мировых корпораций - лидеров, которые неоднократно терпели неудачи, но поднимались вновь и создавали еще более эффективный бизнес. Кроме того, во многих случаях провал бизнеса может быть вызван совершенно непрогнозируемым мировым кризисом или случайным крупным колебанием конъюнктуры. В результате будет «списан» менеджер, имеющий огромный потенциал, талант и перспективы, но ставший жертвой действия двух крупных кризисов. Однако нельзя не считаться и с тем, что оценка по конечному результату, а не по обилию дипломов, отзывов, мнений, связей (что наиболее характерно для российских условий) — наиболее точный и правильный подход. Поэтому предлагается другой подход, основанный на концепции, которая позволяет получить оценку на базе конечных результатов, но, образно говоря, с «человеческим отношением к человеческому капиталу»: которую он принес фирме, или по увеличению ее активов, в том числе интеллектуальных [4,5].

- оценка человеческого капитала на основе системы Деловых Учений по менеджменту, экономике и маркетингу на базе высоких информационных технологий. Эта концепция основывается на прогнозе результатов работы менеджера в среде бизнеса, максимально приближенной к его реальной среде. По мере усложнения рыночных условий предприниматели быстро поняли, что каждый доллар, вложенный в подготовку кадров менеджмента, дает наиболее высокую отдачу в экономике. Для того, чтобы привлечь менеджеров обеспечивающих прорыв компании на рынке и переход из зоны убытков в зону прибылей, компании готовы затратить суммы, измеряемые десятками миллионов долларов. Неудивительно, что наиболее высокооплачиваемым трудом в рыночных условиях является труд менеджеров, от квалификации и таланта которого зависит процветание или разорение на рынке.

Список литературы

1. Агеева Н.А., Антипина О.В. Социальные аспекты инновационного развития муниципальных образований // Труды НГТУ им. П.Е. Алексеева. 2010. № 1 (80). С. 276 - 281.
2. Будаева М.С. Разработка инновационных методов инвестирования воспроизводства основного капитала при использовании кредитной и лизинговой формы

финансирования // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2011

3. Нечаев А.С., Гаврилова Ж.Л. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России для реконструкции оборудования // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. № 1 (33). С. 22 - 25.

4. Нечаев А.С. Формирование экономического механизма самофинансирования инвестиций хозяйствующих субъектов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XIII. С. 133 - 144.

5. Нечаев А.С., Прокопьева А.В. Алгоритм процесса управления рисками в инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 4 (75). С. 196 - 201.

© Д.В. Макеев, 2016

УДК33

Д.В.Мелкумян

Студентка ГМУ магистратуры

Группы М - 01 - 461 - 1

Ижевский Государственный технический

Университет им. М.Т. Калашникова

город, Ижевск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПОДХОДА

В статье раскрываются актуальность и необходимость использования концептуального подхода при разработке стратегии развития на разных уровнях государственной власти. Экономическая концепция рассматривается с позиции специфического ландшафта

Ключевые слова: стратегия, концептуальный подход, развитие региона.

Последовательная интеграция России в мировое сообщество обуславливают необходимость построения инновационной, конкурентоспособной экономики. Это делает актуальным решение вопросов о повышении эффективности деятельности и выборе приоритетных направлений развития хозяйствующих субъектов вне зависимости от их уровня. Но, если первичные хозяйствующие субъекты могут оперировать достаточно большим количеством методов и инструментов стратегии, то субъекты на уровне территориальных образований таким набором средств не обладают, поскольку данный вопрос является недостаточно проработанным вследствие их некомпетентности. С этих позиций разработка и модификация эффективных методов выбора приоритетных направлений развития и управления мезо-уровневыми образованиями представляется, несомненно, актуальной.

В условиях постоянной модификации механизмов, структуры и принципов регионального управления вопросы регионального стратегического планирования (с учетом общей стратегии государственного развития) остаются до сих пор дискуссионными,

поскольку существует множество нерешенных теоретико - методологических проблем[1, 2006г.— №4]. Среди них: определение объекта управления, обоснование самой необходимости использования методов стратегического планирования на уровне регионов (что обусловлено быстрой сменой приоритетов развития), наличие противоположных и разносторонних интересов субъектов управления и другие. По мнению Д.С. Львова, недостаточная проработка процесса целеполагания влечет отсутствие стратегического видения, что является пороком современного управления. Однако целеполагание и стратегия — разные этапы стратегического управления. Причем само понятие стратегия является достаточно новым в практике стратегического управления.

Основные контуры системы комплексного стратегии могут быть представлены по - разному[2, 2003. — №2].

На наш взгляд, наиболее полную концепцию понятию стратегии дал Н.Г. Патрикеев: это «процесс прогнозирования и формирования будущего — способность многоаспектно описать реальность, учитывая все законы изменений, которые происходят в результате воздействия на реальность. Способность принять во внимание те факторы, которые появятся в результате воздействия на реальность, и реагировать не просто на реальность, а на факторы, которые появятся как результат воздействия на реальность. То есть, стратегии — это совокупность стратегического планирования, прогнозирования и управления»[3, 2010. — №4].

Стратегическое планирование может успешно применяться при осуществлении антикризисных мер, при управлении масштабными инфраструктурными проектами, при осуществлении инвестиций в регионах. При этом в процессе разработки стратегии экономического развития должны учитываться позиции как органов власти (на соответствующих уровнях), так и представителей частного бизнеса, государственных и общественных организаций[4, стр. 25]. С точки зрения с А.А. Татуева, в региональных структурах слабо представлены такие понятия, как множественность, интеграция, солидарность, участие[5, 2005.—№4], то есть все то, что способствует расширению прав и возможностей общества как главной общенациональной цели развития. При этом стратегические формы регионального развития должны соответствовать современным тенденциям в мировой экономике.

Объективно существующие различия между многоуровневыми социально - экономическими системами не позволяют обеспечивать согласование параметров управления и осложняют внедрение управленческих инноваций. Существующий концептуальный подход к управлению четко привязаны к первичным субъектам хозяйствования, при этом, как правило, результирующие параметры их деятельности рассматриваются в отрыве от конечных результатов функционирования и развития территориально - организованных социально - экономических систем, в рамках которых осуществляется их деятельность. Для каждого вида хозяйственной деятельности и общества в целом «характерна определенная концепция организации — определение хозяйственных объектов ... по виду, взаимодействию»[6,].

Необходим четкий план реализации целевых установок в форме стратегического документа, основанного на учете «потенциала развития, мировых тенденций, исторического опыта, программно - прогнозном обосновании количественных и качественных характеристик модернизации и их упорядоченная реализация» [6, стр. 113].

По мнению Л.В. Потапова, концептуальная развертка национальной стратегии должна воплотиться в аналогичных стратегиях социально - экономического развития мега регионов, субъектов РФ, муниципальных образований.

Так, например, с точки зрения авторов [7, стр. 119.] к основным принципам формирования стратегии развития региона относятся:

1. Единая стратегия концептуального развития, учитывающая интересы власти, бизнеса и населения.

2. Согласованность стратегических приоритетов концептуального и отраслевого развития региона.

3. Множественность зон опережающего экономического развития в регионе, обладающих сетевым эффектом и способных максимально втянуть в свое развитие окружающую территорию.

4. Развитие различного рода партнерств на территории а также их концепция для дальнейшего развития .

В процессе разработки средне - и долгосрочных стратегий развития разно уровневых хозяйствующих субъектов существование расхождений в управленческих параметрах приводит к искажению целевых ориентиров и к сдвигам векторов развития территорий. В настоящее время, реализация стратегии на уровне мезо экономических систем требует учета современных условий регионального развития: глобализации экономики и возникающей в этой связи потребности учета некоторых компонентов [8]. В этой связи возникает необходимость в формировании такой системы регулирования развития, в основу которой будет положен концептуальный подход, конкретизированные в стратегическом плане, важнейших целях, задачах и ориентирах развития. Регионы должны выбирать стратегию развития и направления концентрации своих ресурсов, базируясь с одной стороны, на существующей научно - теоретической базе стратегии, а с другой — стратегия должна быть сопряжена с превалирующими тенденциями распределения ресурсов и рынков.

Концепция экономических агентов подчиняет свое поведение единообразным экономическим законам, которые не различают географических координат, климатических или геологических особенностей[9, 2010. — №2]. Однако необходимо учесть тот факт, что для определения особенностей проявления закономерностей в поведении экономических агентов и целых хозяйственных систем необходимо сформировать четкую теоретико - методологическую базу.

Схема разработки стратегического плана социально - экономического развития региона должна учитывать не только интересы, цели и задачи региона, а, с точки зрения различных подходов к стратегическому планированию, включать позиционирование региона на разных иерархических уровнях .

Исходя из экономико - географического подхода к стратегическому планированию, следует выделить следующие задачи:

- позиционирование региона на разных иерархических уровнях;
- анализ и выявление концепций и отраслей с различным потенциалом роста;
- проведение районирования для целей региональной политики;
- разработка сценарных прогнозов и концепции имиджевой политики региона;
- создание системы мониторинга регионального развития.

Разработка стратегии развития региона должна сформировать комплекс действий по решению таких проблем, как: межрегиональная дифференциация уровня и качества жизни населения, экономического развития в целом; депопуляция населения; диспропорция между экономическим ростом и развитием инфраструктуры, что является предметом острых дискуссий специалистов [10, 2008. — №4].

Одним из наиболее адекватных инструментариев разработки стратегических направлений развития разнотерриториальных образований, с нашей точки зрения, может стать сценарием.

Выбор данного метода обусловлен возможностью учета влияния как субъективных, так и объективных факторов на сценарий, учета хронологических, географических и концептуальных рамок сценария, описание субъектов сценария с указанием их целеполагания, основных трендов, доступных ресурсов.

Существуют различные виды сценариев: дискретное (неизменность прошлого — вариативность будущего), континуальное (число сценариев бесконечно, есть неизменное будущее). Это позволяет сделать выбор наиболее приемлемого сценария в рамках формируемой стратегии и сформировать категории управляющих воздействий.

Таким образом, рассматривая территорию, как главный элемент развития региона, необходимо на основе комплексного учета межотраслевых и между секторальных взаимодействий разработать такую систему стратегий, которая позволила бы нивелировать диспропорции и привести в соответствие стратегические цели на всех уровнях регионального развития.

Список использованной литературы:

1. Гневко В.А., Рохчин В.Е. Вопросы теории и практики регионального стратегического управления // *Пространственная экономика*. — 2006. — №4.
2. Львов Д.С. О стратегических проблемах долгосрочного развития // *Экономическая наука современной России*. — 2003. — №2.
3. Потапов Л.В., Атанов Н.И. Модернизация, инновации и стратегирование пространственного развития экономики России // *Пространственная экономика*. — 2010. — №4.
4. Патрикеев Н.Г. Стратегирование как фактор эффективного управления развитием территории. Автореф. канд. дис... 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством. Ижевск: Пермский филиал Института экономики Уральского отделения Российской академии наук. — 2005. — 25 с.
5. Гапоненко А.Л. Стратегическое планирование социально - экономического развития региона // *Пространственная экономика*. — 2005. — №4.
6. Татугев А.А. Основные цели модернизации пространственных форм организации региональной экономики // *Вопросы экономики и права*. — 2010. — №2. — С. 113.
7. Рунова Т.Г. Экономическая география с основами регионалистики. — М.: МГИУ, 2002. — С. 119.
8. Экономическое пространство: теория и реалии / Ред. кол.: А.И. Татаркин (рук.) и др.; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т и др. — Москва: Экономика, 2011.
9. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // *Пространственная экономика*. — 2010. — №2.

10. Минакир П.А. Мнимые и реальные диспропорции экономического пространства // Пространственная экономика. — 2008. — №4.

11. Селетков С.Г. Теоретические положения диссертационного исследования: моногр. / С.Г. Селетков. – Ижевск: Изд - во ИжГТУ, 2011. – 346 с.

12. Селетков С.Г. Соискателю ученой степени. – 3 - е изд., перераб. и доп. – Ижевск: Изд - во ИжГТУ, 2002. – 192 с.

© Д.В.Мелкумян, 2016

УДК33

Д.В.Мелкумян

Студентка ГМУ магистратуры

Группы М - 01 - 461 - 1

Ижевский Государственный технический

Университет им. М.Т. Калашникова

город, Ижевск, Российская Федерация

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Систематизация и определение целей регионального развития является одним главным этапом стратегического управления. Стратегические цели определяют будущее состояние региона, снижают степень влияния риска внешней среды, консолидируют общество и становятся универсальным фактором его развития.

Стратегические цели развития региона становятся связкой между двумя уровнями региональной политики: федеральным и окружным. Для самого региона устанавливаются измеримые цели и критерии оценки результатов регионального развития. Задача состоит в том, чтобы корректировать их при стратегическом планировании развития региона [1, с. 73–83].

Мой подход к систематизации стратегических целей регионального развития базируется на методологических принципах стратегического развития академика Л. Абалкина [2, с. 49–54.], а также междисциплинарной методологии исследования региона как субъекта целеполагания [3]. Он следует закономерности образования целей на основе системного анализа [4] и специфику региона как организационной системы.

Стратегическая цель развития региона дает предварительное состояние региона на будущее и схему его достижения. Каждый регион выбирает свой путь развития на основе различных факторов (природных ресурсов, человеческого капитала), инвестиций, инноваций. Например, стратегическая цель развития Калининградской области может быть следующей: достичь уровня жизни населения, сопоставимого с зарубежными соседями (Литвой и Польшей) путем инновационного развития.

Стратегическим целеполаганием социально–экономического развития региона является системный процесс планирования, разработки, согласования и выбора стратегических целей по их содержанию, показателям. Реализация целей осуществляется одновременно с внедрением стратегий и называется целеосуществлением.

Процесс целеполагания базируется на следующих концептуальных положениях:

- существует множество стратегических целей или пространство целей;
- существует множество путей достижения одной цели, пространство стратегий;
- цели региона могут быть типовыми (общими) и особенными;
- цели и стратегии имеют разный масштаб времени, могут быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными;
- цели и стратегии образуют иерархическую (многоуровневую) систему;
- разработка, выбор и реализация целей и стратегий образуют непрерывный процесс;
- выбор целей социально-экономического развития региона является сознательным, волевым актом и связан с экономической политикой государства.

Систематизация стратегических целей развития региона, логической организации, методах, системах и средствах деятельности [5, стр. 15–27], основывается на концепции и алгоритме этого процесса, определяется свойствами региона как системы и организации, а также зрелостью самого региона как субъекта целеполагания.

Выбор целей связан с оценкой действительности, отказом от других целей, других формулировок (семантических, временных и численных). Он является процессом построения модели целей, которая (как и всякая модель) имеет допущения, ограничения. Модель целей является результатом процесса подготовки цели.

Цели развития региона формируются в трех этапах. На первом этапе определяются цели региона как подсистемы национальной экономики (цели макроуровня). На втором этапе формируются цели региона как организационной системы (цели мезо - уровня). Третий этап целей связан с элементами (подсистемами) региональной системы, с ее внутренней структурой (цели микроуровня). Таким образом формируется по - ступенчатая схема стратегических целей регионального развития.

Многоэтапный характер целей региона определяет структуру и организацию процесса целеполагания, которая может быть представлена в виде следующего проекта:

- 1) формирование общих (типовых) стратегических целей развития региона и целей его основных целеносителей на макроуровне;
- 2) выбор конкретных целей развития региона и их согласование с представителями целеносителей на мезоуровне;
- 3) разработка дифференциации (иерархии) целей, их оценка и детализация во времени и пространстве на микроуровне;
- 4) моделирование и выбор количественных значений целей;
- 5) согласование с представителями целеносителей.

Следствие действий и состав уровней (структура процесса) могут изменяться. Например, от выбора конкретных целей региона можно перейти непосредственно к процессу моделирования и выбора количественных значений целей; взаимосвязь целей можно объединить в один уровень и проводить его после выбора количественных значений целей. Выбор целей осуществляется в несколько этапов. Он связан с типологией регионов.

Формирование общих (типовых) стратегических целей развития региона и целей его основных целеносителей. Цели региона как организационной системы, имеющей свойства индивидуальной структуры, формируются для систематизации, обобщения, формализации, индивидуальных и групповых целей. Невозможно полно учесть бесконечное разнообразие индивидов, организаций, особенностей их взаимосвязей. У региона как организационной

системы существуют общесистемные, или типовые, цели, которые формируются в результате интеграции, обобщения целей его основных активных элементов (населения, делового сообщества, органов управления).

Стратегические приоритеты населения российского региона могут включать следующие цели: обеспечить улучшения уровня и качества жизни, сопоставимый с другими развитыми государствами; обеспечить стратегическую безопасность и устойчивость; создать сферы для развития интеллекта и личности; обеспечить создание стратегических институтов, инфраструктуры, экологической защиты.

Стратегические цели делового мира включают обеспечение долгосрочной экономической эффективности бизнеса; рост капитала и его капитализации; обеспечение стратегической устойчивости условий бизнеса, социализации бизнеса, стратегического взаимодействия с властью; обеспечение стратегической безопасности, инфраструктуры, институтов развития бизнеса.

Главная стратегическая цель развития региона может быть использована с помощью канонических целей более низкого уровня. Содействовать непрерывному и уравновешенному росту и устойчивости; обеспечить повышение конкурентоспособности региона; содействовать ускоренному улучшению уровня и качества жизни населения; создать высокий уровень занятости; упрочить взаимосвязь между регионами; содействовать усилению и развитию стратегической безопасности, стратегических институтов, инфраструктуры, охранять природу.

Важное место в системе региональных целей развития региона занимает непрерывный и уравновешенный экономический подъем. Он обеспечивается непрерывных высоких (опережающих) скоростей экономического развития, уравновешенностью экономики с разными сферами (социальной, экологической), по разным направлениям (по отраслевой и территориальной структуре, по дифференциации доходов между разными социальными группами, по совершенствованию сальдо внешнеэкономической деятельности).

В нынешней России, в соответствии с мировой практикой управляемого социально-экономического развития главной стратегической целью регионального развития становится улучшения уровня и качества жизни населения региона. Другие цели помогают ее достижение (непрерывный и уравновешенный подъем, повышение конкурентоспособности региона на инновационной основе, создания высокого уровня занятости).

Эти цели характерны для всех развитых (регионов со стабильным экономическим ростом и динамичной структурой экономики) или развивающихся регионов (перешедших от стагнации к экономическому росту и преобразованию структуры экономики).

Главные стратегические цели регионального развития совпадают по содержанию с макроэкономическими целями государства. Он являются разовыми для всех стран с рыночной экономикой и формируют их целевую функцию. Цели региона могут быть представлены в конгломератной форме, агрегатной форме, формируемой из указанных выше целей (функция благосостояния, общая полезность).

При создании многоэтапных региональных структур продуктивно использовать приоритетно - этапный или стратификационный подход. Он помогает выполнить декомпозицию приоритетных целей макроуровня до требуемой глубины детализации.

В результате моделирования целей формулируются условия, помогающие достижение тех или иных значений измерителей целей. Взаимосвязь значений измерителей целей, сроков их достижения и ресурсов отображается треугольником проектной динамики.

Выбор и согласование стратегических общерегиональных целей создается переговорами, на основе социального партнерства, Устава и законов региона. При этом учитываются региональная политика Федерации и ее законы, видение и миссия региона. Определяющую роль при выборе и согласовании целей имеют модель регионального развития и модель поведения региональной власти.

Систематизация стратегических целей развития региона связана с необходимостью количественного моделирования, а также дифференциации регионального развития. Реализация целей и стратегий должна осуществляться в единой системе выработки стратегических, тактических и оперативных решений и тесно связана с экономической политикой региона.

Список использованной литературы:

1. Швецов А. Либерализация государственной региональной политики // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 73–83.
2. Абалкин Л. И. Проблема выбора стратегии на XXI век // Проблемы теории и практики управления. 1998. №2. С. 49–54.
3. Шеховцева Л. С. Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание: Монография.– Калининград: Изд-во РГУ им И. Канта, 2005.
4. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник: Учеб. пособие для вузов / под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова – М.: Высш. школа; 2004.
5. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 15–27.

© Д.В.Мелкумян, 2016

УДК33

А.В.Михайлец

Соискатель кафедры ГТБ
«РЭУ им. Г. В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА Г. МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Москва, как мегаполис Российской Федерации с большим культурно - историческим наследием и инвестиционным потенциалом, безусловно имеет основания претендовать как на позицию крупнейшего туристического центра мирового уровня, так и на роль крупнейшего финансово - делового центра благодаря наличию инфраструктуры, расположению и федеральным административно - экономическим функциям федерального значения [3].

По состоянию на начало 2016 года столица располагает развитой инфраструктурой для приема туристов: основной причиной тому служит подготовка к Чемпионату мира по футболу 2018 года. В российской столице улучшается транспортная инфраструктура, город становится более доступным для пешеходов, велосипедистов и маломобильных граждан [2].

На данный момент по данным международной системы бронирования booking.com Москва располагает следующими объемами реально действующих средств размещения [14]:

- категория 5* - 242 отеля
- категория 4* - 88 отелей
- категория 3* 206 отелей
- без категории 1615 средств размещения.

Безусловно, экономический кризис и политические факторы внести коррективы в деятельность гостиничного рынка. В январе в издании «Газета.ру» вышла резонансная статья «Кризис поселился в отелях», в ней приводятся статистические данные по основным показателям деятельности городского гостиничного фонда: доходность на номер сократилась в среднем на 12 % до 3.4 тыс. руб., а загрузка упала до 60 % - владельцы объектов столкнулись с падением стоимости объектов в валютном выражении и с трудностями в обслуживании долговых обязательств, а управляющие наблюдают удорожание импортных отделочных и расходных материалов, а также бытовой химии и продуктов питания [13].

По оценкам экспертов туриндустрии, рынок MICE (Meeting - Incentive - Conferences - Events) упал на 20 % в денежном выражении. Это связано, прежде всего, с оптимизацией компаниями - корпоративными заказчиками расходов на проведения мероприятий т.е. компании не отказываются от поездок полностью, но обязательно проводят 20 - 30 % оптимизацию смет, отказываясь от развлечений и выбирая более бюджетные средства размещения [12].

Не лучше обстоят дела и у авиаперевозчиков, основная доля которых приходится на аэропорты Москвы. Снижение цен на нефть повлекло за собой падение рубля и, как следствие, удорожание стоимости топлива для российских авиакомпаний при заправке за границей, что сказалось на удорожании перевозок. На снижение въездного потока также повлияло кризисное состояние двух крупных авиаперевозчиков «Трансаэро» и «ЮтЭйр» - тренд 2016 года консолидация и снижение темпов роста авиаперевозок московского авиаузла. На сегодняшний день на российском рынке активно предпринимаются попытки создать жизнеспособную авиакомпанию с бюджетной моделью функционирования.

В связи с курсовой разницей отели Москвы стали доступнее - люксовый сегмент демонстрирует позитивную динамику показателей загрузки и среднего тарифа - 70 % и 14.7 тыс. руб. за номер [8].

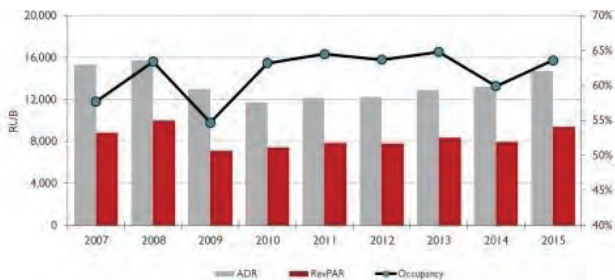


Рис. 1. Динамика показателей работы гостиниц г. Москвы в люкс сегменте [12].

Верхний сегмент в текущих рыночных условиях ощущает серьезное давление на тарифы - необходимо удерживать цены, а текущий показатель доходности является самым низким

с 2011 года (3.9 тыс. руб.) - прослеживается параллель с кризисными показателями 2009 года.

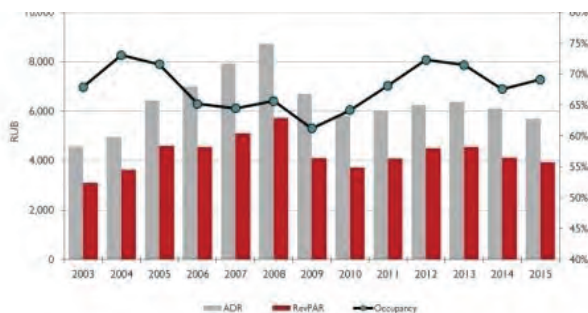


Рис. 2. Динамика показателей работы гостиниц г. Москвы в верхнем сегменте [12].

Можно отметить, что несмотря на экономический кризис, который наиболее заметно проявил себя в начале года, российский туристический рынок умело адаптируется. Массовые банкротства туристических компаний нельзя назвать беспрецедентной ситуацией на мировом туристическом рынке. Через крах турфирм прошли многие рынки, прежде всего, Европы. Первая серьезная волна была после террористической атаки на Нью - Йорк в сентябре 2001 года. Вторая – в 2008 году. Осенью того года прекратил работу третий по величине туроператор Великобритании – холдинг XL Leisure Group, объединявший 24 компании, включая авиаперевозчиков и операторов. После ухода XL Leisure Group в Великобритании осталось только два игрока – TUI Travel и Thomas Cook Group, между которыми теперь распределены все турагентства страны. Недавно TUI Travel объединилась с немецкой TUI AG, в результате чего возник крупнейший оператор в Европе [5,6].

Есть регионы, которые по стечению обстоятельств выиграли от кризиса [4]. На фоне ухудшения российско - турецких и российско - египетских отношений в области сотрудничества в сфере туризма произошло распределение потоков корпоративных и частных туристов, ранее выбирающих Египет и Турцию местом для размещения спортивных и корпоративных групп. Сейчас ключевые деловые и спортивные мероприятия проводятся в Сочи, Казани и Санкт - Петербурге - для Москвы такое распределение является негативным фактором, влияющим на динамику спроса.

Первый квартал 2016 года во многом определит годовую динамику цен, отели будут стараться компенсировать недополученную прибыль за счет развития арабских и азиатских рынков. Часть «нового» спроса будет существенно чувствительна к бюджету поездки и будет влиять на снижение среднего тарифа - это состоятельные путешественники - Россияне и группы из Китая.

Итоги 2015 года показывают, что несмотря на последствия санкционного давления, снижения деловой активности, задерживающие рост въездного потока, санкции оказали двойное влияние на бизнес: с одной стороны, значительно сократился спрос из Европы и США, с другой - появились новые сегменты спроса, а средняя загрузка гостиниц Москвы в

целом по итогам 2015 года выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 68,8 %

Список использованной литературы:

1) Белянский В.П., Лайко М.Ю., Попов Л.А., Козлов Д.А. Прогнозирование в индустрии гостеприимства и туризма: учебник / [В. П. Белянский и др. ; под общ. ред. В. П. Белянского]; Федер. агентство по образованию, Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. Москва, 2005.

2) Кобяк М.В. Стратегия управления качеством продукции и услуг в гостиничном бизнесе // Российское предпринимательство. 2011. № 5 - 2. С. 156 - 160.

3) Лайко М.Ю., Кобяк М.В. Современные тенденции и перспективы развития Московского рынка гостинично - туристских услуг. // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 11. С. 52 - 55.

4) Козлов Д.А. Современные индикаторы развития туризма // В сборнике: СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 198 - 200.

5) Кошелева А.И. Международный опыт и тенденции развития гостиничных предприятий среднего ценового сегмента в РФ // Современные технологии управления, 2014. - №06 (42). - ISSN 2226 - 9339. - Режим доступа к журн.: [http:// sovman.ru](http://sovman.ru).

6) Кошелева А.И. Направления модернизации индустрии гостеприимства и туризма в РФ. // В сборнике: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: теория и практика Сборник материалов международной научной конференции. Киров, 2014. С. 179 - 182.

7) Попов Л.А. Управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства в условиях кризиса: учебное пособие / Л. А. Попов, Е. Ю. Никольская; М - во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Российский экономический ун - т им. Г. В. Плеханова" (ГОУ ВПО "РЭУ им. Г. В. Плеханова"). Москва, 2010.

8) Романюк А.В. Анализ рынка гостиничных предприятий Москвы за три квартала 2015 г. // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 545 - 553.

9) Скобкин С.С. Формирование конкурентного потенциала предприятий индустрии гостеприимства и туризма в Российской Федерации // Туризм: право и экономика. 2011. № 4. С. 6 - 10.

10) Скобкин С.С. Концепция устойчивого развития туризма и ее воздействие на индустрии гостеприимства // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2012. № 10. С. 77 - 82.

11) Аналитическая компания JLL, обзор гостиничного рынка Москвы. Электронный доступ [http:// www.jll.ru/russia/ru-ru](http://www.jll.ru/russia/ru-ru)

12) Газета.ру, статья «Кризис поселился в отелях», 2015. Эл. доступ [http:// www.gazeta.ru/realty/2015/01/30_a_6393169.shtml](http://www.gazeta.ru/realty/2015/01/30_a_6393169.shtml)

13) Портал онлайн бронирования booking.com

© А.В. Михайлец, 2016

РОЛЬ РЕКЛАМЫ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность данной темы заключается в том, что реклама как один из инструментов маркетинга, играет особую роль в развитии туристской отрасли любого региона. С помощью рекламы туристские предприятия выгодно подчеркивают свою привлекательность для потенциальных клиентов в качестве продавца туристских товаров и услуг.

Цель исследования – определить ведущие инструменты рекламы туристического продукта.

Реклама оказывает на человека как эмоциональное, так и психологическое воздействие. Она призвана распространять сведения и информацию о потребительских свойствах товаров и услуг, а также создавать спрос на них.

Основными характеристиками рекламы на туристском рынке являются следующие:

- неличный характер - коммуникационный сигнал поступает к потенциальному покупателю не лично от продавца, а через различных посредников;
- односторонняя направленность рекламного обращения от продавца к покупателю;
- общественный характер. Предполагается, что рекламируемый товар является законным и общепринятым;
- броскость и способность к увещанию. Многократное повторение рекламных доводов оказывает определенное психологическое воздействие на потребителя и подталкивает его к покупке.

Выделяют четыре основных функции рекламы:

1. Экономическая функция проявляется в стимулировании сбыта и увеличении прибыли.
2. Социальная функция – воздействие на сознание общества в целом и каждого человека.
3. Маркетинговая функция – полное удовлетворение потребностей потребителей.
4. Коммуникационная функция связывает рекламодателей и потребителей воедино [2, стр.27].

Существует различная классификация рекламы на туристском рынке. Выделим основные признаки.

В зависимости от охватываемой территории различают такие виды рекламы:

- локальная (масштабы — от конкретного места продажи до территории отдельного населенного пункта);
- региональная реклама, охватывающая определенную часть страны;
- общенациональная реклама (в масштабах всего государства);
- международная реклама.

По объекту рекламу можно разделить:

- товарную рекламу, которая обеспечивает формирование и стимулирование спроса на туристский продукт, информирует потенциальных потребителей о достоинствах объекта рекламы;

- рекламу имиджа, с ее помощью фирма выгодно подчеркивает свои достоинства перед потенциальными клиентами, а также выделяет свою привлекательность и располагает потребителя воспользоваться ее услугами.

Туристская реклама, как и любая другая, в зависимости от средства распространения делится на рекламу в прессе, наружную, печатную, аудиовизуальную, радио - и телерекламу, рекламные сувениры, прямую почтовую рассылку, интернет - рекламу. Сложно сказать, что какое - либо из средств распространения рекламы является самым эффективным. Ведь для каждого рекламного процесса оно индивидуально [1, стр. 106 - 108].

Туристские предприятия имеют различный подход к реализации рекламного процесса. Небольшие фирмы прибегают к помощи специализированных рекламных агентств, в свою очередь, крупные создают собственные рекламные службы [2, стр. 56].

Стоит отметить, что большую роль для развития предприятий туристической индустрии играет проведение выставок и ярмарок. Можно сказать, это является своеобразным рекламным ходом. На мероприятиях подобного плана фирмы могут заявить о себе, представив свою деятельность, продукцию и услуги. Выставки - это место, где можно найти потенциальных клиентов, обменяться контактами с поставщиками, партнерами, выявить для себя конкурентов.

Таким образом, современную туристскую деятельность сложно представить без рекламы. Она является эффективным инструментом маркетинга. С помощью рекламы предприятия сферы туризма продвигают свои товары и услуги, а также создают себе располагающий к доверию имидж.

Список использованной литературы:

1. Антипов К.В. Основы рекламы. - М. - 2012. - 328 с.
2. Рогожкин М.Ю. Теория и практика рекламной деятельности. - М.: Альфа - пресс. - 2010. - 208 с.

© А.В. Михалицкая, Р.Р. Абкадыров, 2016

УДК 330

Д.А. Мостовая

студент, гр. ЭТ6 - 12 - 1,

ФГБОУ ВО ТюмГНГУ,

г. Тюмень, Российская Федерация

«ЗЕЛЕНый» РОСТ

Экологические проблемы приобретают стратегический характер, стремительно перемещаясь к центру глобальной политики, что стимулирует интерес к изучению вопросов, связанных с взаимодействием окружающей среды и общества.

С развитием общества и увеличением интенсивности его деятельности стали расти и масштабы ущерба, наносимого природе. Экономический рост привел к изменению

взаимоотношений человека и природы в глобальном масштабе. В результате наука стала уделять пристальное внимание экологическим проблемам, изучая их и пытаясь разработать новую модель экономического развития общества с минимизацией вредного воздействия, оказываемого на окружающую среду.

Изучением данных вопросов занимается огромное количество организаций по всему миру, и в настоящее время они представляют собой некий мост между развитыми и развивающимися странами. Одной из таких организаций является и Институт глобального зеленого роста (Global Green Growth Institute – GGGI).

GGGI – это международная организация, основанная в 2012 г. и занимающаяся поддержкой и продвижением устойчивого экономического роста в развивающихся странах и странах с развивающейся экономикой.

Миссия организации заключается в поддержке перехода стран - членов GGGI и других к новой модели экономического развития – «Зеленый рост», путем разработки и реализации стратегий по охране окружающей среды, взаимного обучения и обмена знаниями, а также инвестирования.

Одной из самых широко реализуемых программ данной организации является программа «Зеленый рост», ее концепция основывается на четырех принципах:

- 1) принцип эко - эффективности, который предполагает максимизации. полезных свойств производящейся продукции и минимизацию ее воздействия на окружающую среду в течение всего жизненного цикла;
- 2) принцип единства - подразумевает согласованность действий всех субъектов национальной экономики, участвующих в процессе развития;
- 3) принцип ресурсосбережения – сохранение природных ресурсов;
- 4) принцип межсекторальности – вовлечение представителей различных слоев общества в процесс развития экономики и сохранения экологии [10].

Еще одной крупнейшей организацией, поддерживающей программу «Зеленый рост» является Международная Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР – The Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD), состоящая из 34 стран и основанная в 1961 г.

Миссия Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) заключается в продвижении политики, ориентированной на экономический рост и социальное благополучие людей во всем мире.

ОЭСР представляет собой собрание стран, в рамках которого правительства могут работать вместе, делиться опытом и заниматься решением общих проблем, а также понять главные причины экономических, социальных, экологических изменений и их взаимосвязь.

Целью программы «Зеленый рост» в отношении этой организации неизменно остается стимулирование экономического развития, обеспечивающего при этом сохранность природы и ее богатств, от которых зависит благополучие человечества.

Необходимость развития данной программы обусловлена стремительным экономическим ростом, разрушающим окружающую среду. Такая тенденция может привести к непоправимым последствиям: нехватке воды и необходимых для жизни природных ресурсов, обеднению почв и изменению климата, безвозвратной утрате биоразнообразия.

Фактически, ни один финансовый или физический капитал не может заменить природный. Необходимо понимание того, что подходить к изменениям нужно аккуратно, несмотря на благие намерения, они могут повлечь за собой негативную реакцию со стороны окружающей природы.

Поэтому важным направлением является поиск новых способов производства и потребления, которые неразрывно связаны с инновационной деятельностью [11].

В переходе к стратегии зеленого роста инновации играют ведущую роль, так как позволяют отойти от традиционного метода производства и, тем самым, помогают разорвать зависимость экономики и ее роста от постоянного использования и истощения природного капитала.

Организация Green Enterprise Initiative (GEI – Зеленая инициатива) является некоммерческой и создана группой молодых специалистов по маркетингу, которые были обеспокоены чрезмерным образованием отходов в офисах, в начале 2009 г. в Гонконге. Они стремились показать, что сохранение окружающей среды должно быть не обязанностью, а стремлением каждого человека, а также что это может быть весело и интересно. Их главной целью стал поиск различных способов сохранения и эффективного использования ресурсов с помощью творческих идей и нестандартного мышления.

Миссия GEI – превратить охрану окружающей среды в творческий процесс, побуждая каждого человека начать беречь природу начиная с повседневного рабочего места.

Для этого предприятием предусматривается:

- 1) разработка инновационных и творческих стратегий для эффективной трудовой деятельности с минимальными затратами природных ресурсов;
- 2) разработка системы поощрения юридических и физических лиц за участие в добровольных «зеленых» работах;
- 3) проведение экологической политики на предприятии с привлечением СМИ для обмена знаниями и опытом в сфере охраны природы с целью стимулирования общества;
- 4) предоставление компаниями отчетов, связанных с деятельностью по охране окружающей среды, для общественности;
- 5) содействие организациям по защите природы, благотворительность.
- 6) создание нового образа жизни – LOBELS – повышение уровня качества жизни за счет стремления человека сохранить окружающую среду [3].

Основной задачей внедрения «зеленой политики» является подготовка национальной экономики стран к переходу на путь устойчивого развития, достижение которого требует незамедлительного отказа от экстенсивного использования природных ресурсов и богатств, поиска новых, более прогрессивных моделей осуществления производственной деятельности предприятий, при организованном и сплоченном участии всех государств мира.

Список использованной литературы:

1. Гурьева М.А. Основы «зеленой» экономики // Глобальный научный потенциал. 2014. № 11 (44). С. 127 - 129.
2. Гурьева М.А., Зарипова М.В. Зеленая экономика: тенденции зарубежных стран // Глобальный научный потенциал. 2015. № 1 (46). С. 98 - 100.

3. Институт глобального зеленого роста. [Электронный ресурс]. Дата обращения: <https://en.wikipedia.org> (дата обращения: 08.01.2016).
4. Киселева Л.С. Теория человеческого потенциала: содержание и сущность // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 6 - 10.
5. Корякина Е.А., Кулакова Н.С. Проблемы повышения качества жизни населения региона // Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 80 - 83.
6. Курс на зеленый рост. [Электронный ресурс]. Доступ через: <https://en.wikipedia.org>
7. Курушина Е.В. «Умный» рост: институциональные и ментальные трансформации // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 32 - 38.
8. Мезенцева, О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в мире и России / О. Е. Мезенцева // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 - 1. С. 176 - 181.
9. Руднева Л.Н., Гурьева М.А. Низкоуглеродная экономика: проблемы и перспективы развития // В сборнике: Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества сборник трудов IV международной научно - практической конференции. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Институт экономики Уральского отделения РАН. Екатеринбург, 2014. С. 150 - 153.
10. «Global Organizations to Expand Cooperation on Green Growth for Development [Press Release]» (PDF). OECD. Retrieved 16 July 2014.
11. O'Donnell, Jill Kosch. »The Global Green Growth Institute: On a Mission to Prove Green Growth«. Council on Foreign Relations. Retrieved 16 July 2014.

© Д.А. Мостовая, 2016

УДК 336

Р. К. Мунирова

студентка 4 курса экономического факультета
Башкирский государственный аграрный университет
Научный руководитель: А. Р. Фаррахетдинова
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Башкирский государственный аграрный университет
г. Уфа, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

В современных условиях являются актуальными вопросы, которые касаются понятия и оценки налогового потенциала. Оценить налоговый потенциал никак не представляется возможным без четкого определения целей для данного расчета, а также способов и методов определения его величины.

Основной задачей государства считается создание стабильного развития экономики. Главную роль при этом отводят механизму налогообложения, при помощи которого государство решает проблемы пополнения бюджетов, перераспределение бюджетных средств, обеспечение стабильного и динамичного развития экономики [1, с. 70].

Рассмотрим понятие «налогового потенциала» с точки зрения следующих авторов и определений.

Н.Д. Матрусов определяет налоговый потенциал в "широком" смысле - как "...совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе "население - хозяйство - территория", в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона". [4, с. 110]

В теории фискального подхода под налоговым потенциалом понимается максимально вероятная сумма налоговых платежей на данной территории.

Е.С. Мураховская понимает под налоговым потенциалом страны (территории) "совокупность всех видов налогов на продукцию, производство и прибыль, подоходных и социальных налогов, которые реально можно собрать в рамках данной территории в определенный временной период", то есть данный показатель определяет финансовые возможности территории.

В данном контексте налоговые поступления являются продуктом двух основных факторов: налоговой базы и налоговой ставки. Первый во многом зависит от налогооблагаемой базы, второй - от уровня налоговых ставок и платежеспособности общества.

Таким образом, налоговый потенциал представляет собой ресурсы, которые подлежат уплате в бюджет через налоговые платежи, т.е. денежные ресурсы, которые через систему налогообложения и в соответствии с действующим законодательством должны поступить в бюджет. [1, с. 70]

Налоговый потенциал территории — это совокупность потенциала собираемости налогов и потенциала налогообложения.

Потенциал собираемости налогов — максимально возможный уровень собираемости налогов за данный период времени. Т.е. нужно учесть на какой период делается прогноз: срочный, среднесрочный или долгосрочный.

Потенциал налогообложения — максимально возможная за данный период времени величина налоговых поступлений, которые могут быть собраны на территории в рамках действующей налоговой системы с учетом применения потенциала объекта налогообложения, включающего в себя совокупность способностей, источников, средств, запасов и т.д., которые могут быть задействованы в целях повышения эффективности деятельности (использования) объекта налогообложения. [5, с. 60]

Согласно методике, разработанной Минэкономки РФ, налоговый потенциал определяется как «...возможные налоговые поступления, рассчитанные по налогооблагаемой базе с учетом действующих (прогнозных) ставок, установленного порядка их начисления в условиях стандартных налоговых условий и усилий».

Также в книге Климовой Н. И. налоговый потенциал определяется как «...максимально возможная величина налоговых поступлений, которые могут быть собраны на территории при стандартизации условий налогообложения и эффективности использования факторов производства на уровне лучших (в территориально - отраслевом разрезе) предприятий - эталонов». [5, с. 60]

Как мы видим, российскими учеными рассматриваются различные методы по определению налогового потенциала.

На наш взгляд, для четкого определения показателя налогового потенциала, необходимо включение ряда факторов таких как: налоговое законодательство, уровень цен, развитие экономического пространства, изменение налоговых ставок, предоставление налоговых льгот, реализация налоговой политики и др.

Список использованной литературы

1. Вачугов И. В., Налоги и налоговый потенциал региона [Текст] / И.В. Вачугов. – Н. Новгород : Изд - во Гладкова, 2010. – 70 с.

2. Лемешко Н. С., Сравнительная характеристика методов оценки налогового потенциала региона [Текст] / Н. С. Лемешко // Экономические науки. — 2012. — № 7 (92) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ecs.n.ru>.

3. Фаттахов Р. В., Фаррахетдинова А. Р. Модельный подход к проблеме сбалансированности бюджетов муниципальных образований [Текст] // Экономика и управление. - 2001. - № 4. С. 33 - 39.

4. Фаррахетдинова А. Р., Хусниев К. К. Анализ инвестиционной деятельности и проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе [Текст] // Вестник ВЭГУ. - 2010. - № 2. С. 56 - 62.

5. Фаррахетдинова А. Р. Двухуровневая система бюджетного устройства крупного муниципального образования: Препринт [Текст] / А. Р. Фаррахетдинова. - Уфа: ДИАЛОГ, 2004. – 60 с.

© Р.К. Мунирова, А.Р. Фаррахетдинова, 2016

УДК 339.378

А.Ф.Никишин,

К.т.н., доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

С.Б.Алексина,

Старший преподаватель

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ИНТЕГРАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ И ТРАДИЦИОННОЙ ФОРМ В СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВЛЕ

Современное состояние торговой отрасли характеризуется высокой степенью интеграции традиционной и электронной торговли[1]. Интернет компании внедряют услуг самовывоза[2], в то время как организации традиционной торговли создают сайты с информацией о товарах, вводят услуги резервирования товара, создают полноценную торговлю – самостоятельно или с использованием услуги по резервированию товаров.

В современных экономических условиях большое влияние на хозяйственную деятельность торговых организаций оказывает проводимая ими политика в области

повышения своего имиджа в сознании покупателя[3,4]. В современной литературе рассматривается большое количество факторов, определяющих имидж организации торговли – к ним можно отнести качество обслуживания и деловой климат торговой организации[5], реализуемый товарный ассортимент[6], сложившуюся деловую репутацию, проводимую политику ценообразования[7] и ряд других факторов. В условиях развития телекоммуникационных сетей большое влияние также на имидж торговых организаций оказывает сеть Интернет[8].

Интеграция электронной и традиционной форм торговли обладает рядом плюсов для покупателя – он имеет возможность приобрести товар в реальном магазине, предварительно прочитав всю информацию о нем в Интернете, проанализировав мнение других покупателей и, при необходимости, сделав предварительное резервирование товара[9]. Также покупатель имеет возможность приобрести товар в Интернет - магазине, предварительно посетив традиционный магазин и осмотрев там желаемый товар.

Интернет - торговля характеризуется высоким уровнем конкуренции, барьеры входа на рынок Интернет - торговли ниже, чем в традиционной торговле[10]. С другой стороны, простота и низкие затраты на создание Интернет - магазина, а также виртуальный характер общения продавца и покупателя привели к тому, что в среде Интернет существует большое количество продавцов, реализующих товары сомнительного качества[11]. В этой ситуации покупатели не доверяют Интернет - торговле, количество же покупателей, соглашающихся приобрести товар, предварительно произведя его оплату, мало. Такая ситуация ведет к увеличению значимости имиджа торговых организаций, который формируется в сети Интернет самим фактом наличия магазинов традиционной торговли[12]. Сложившаяся деловая репутация традиционного магазина переносится покупателем на Интернет - торговлю, качество товаров представляется аналогичным, покупатели соглашаются произвести предварительную оплату товара в случае предоставления им определенных бонусов. В этой ситуации создание Интернет - магазинов, либо как собственное подразделение, либо на условиях франчайзинга, обладает большим потенциалом[13].

Сайт магазина в Интернет является визитной карточкой. Именно от качества работы сайта делается первый вывод покупателя о магазине, о его стремлении к качественному обслуживанию покупателей. Это характеризует большую роль сайта магазина в формировании его имиджа[14]. Большим потенциалом обладает анализ поведения покупателя на сайте[15]– анализируя поисковые запросы покупателя, просматриваемые им страницы – возможно определить интересующий покупателя ассортимент, какие товары следует включить в ассортимент, а по каким – тщательно пересмотреть политику стимулирования продаж. Использование же форумов, гостевых книг также является важным средством сбора информации о потребительских предпочтениях.

Система предварительных заказов с использованием сети Интернет позволяет провести оптимизацию торгового ассортимента, улучшить товароснабжение регионов[16,17]. При наличии предварительного заказа торговая организация может закупать товары, снижая риск отсутствия спроса.

В свою очередь, при посещении покупателем традиционного магазина важным является в процессе консультирования сбор информации о предпочтениях покупателя, о причинах его покупательского выбора. Обезличенная же форма общения в Интернет - торговле задать покупателю необходимые вопросы не позволяет.

Особое внимание торговым организациям следует уделять мерам по удержанию покупателя. Зачастую покупатель знакомится с товаром в одном магазине, а приобретает его в другом. Ценовая конкуренция в сети Интернет достаточно высока, и покупатель может выбрать наиболее выгодное ценовое предложение в момент непосредственного приобретения товара. Это требует от торговых организаций дополнительных мер по привлечению клиента, к которым, в первую очередь, следует отнести выдачу различных сертификатов на скидку, формирующих конкурентоспособную цену на товар среди различных Интернет - магазинов.

В качестве заключения необходимо отметить высокий потенциал интеграции электронной и традиционной форм торговли.

Список использованной литературы:

1. Куренкова В.П. On - line и Off - line торговля: интеграция как тренд в современном розничном бизнесе. В сборнике: VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно - практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2 - х частях. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 87 - 90.

2. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36 - 39.

3. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 - 1 (45 - 1). С. 745 - 749.

4. Майорова Е.А. Нематериальные активы как конкурентные преимущества организаций розничной торговли // Сервис в России и за рубежом. 2014. № 5 (52). С. 3 - 17.

5. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483 - 2498.

6. Мухина М.М., Никишин А.Ф. Формирование ассортимента торговых организаций на основе товарных брендов // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 (56). С. 575 - 577.

7. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the internet. В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. Vienna, 2015. С. 130 - 132.

8. Ильяшенко С.Б., Солдатова Н.Ф. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 6. С. 50 - 52.

9. Леонова Ю.Г. Особенности формирования потенциала бизнеса в условиях современной предпринимательской среды В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 67 - 71

10. Панкина, Т. В. Теоретико - методическое обеспечение процесса развития электронной торговли в малом бизнесе: автореф. дис.. канд. экон. наук / Т. В. Панкина. М., 2011. С. 9.

11. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Электронная торговля: модернизационный подход. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 225 - 229.

12. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2008. - № 5. - С. 80 - 84.

13. Magomedova N.G., Kakhrianova D.G., Magomedov G.D. Role of goods franchising in trade. В сборнике: интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 5 - 7.

14. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Нематериальные активы и их влияние на социально - экономическую эффективность торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 1133 - 1136.

15. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 - 4 (50). С. 24 - 26.

16. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 - 8. С. 7 - 10.

17. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1607 - 1616.

© А.Ф. Никишин, С.Б. Алексина, 2016

УДК 336

Ю.Р. Нычай

студентка 3 курса департамента магистратуры
Уральский государственный экономический университет

Научный руководитель: А.Ю. Попов
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
Уральский государственный экономический университет

Г. Екатеринбург, Российская Федерация

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МСФО

При обострении экономического кризиса учет доходов и расходов приобретает стратегическое значение для предприятия. Эффективность хозяйственной деятельности экономического субъекта определяется именно результатом его деятельности, которым

могут являться прибыль или убыток. Достоверно оценить результат деятельности предприятия возможно только по данным бухгалтерского учета.

Актуальность статьи определяется тем, что доходы и расходы обладают одной важной особенностью, они обуславливаются внешними факторами, которые неподконтрольны аппарату управления предприятием. Правила отечественного бухгалтерского учета приобретают все больше заимствований из международных стандартов финансовой отчетности доходов и расходов.

Именно от полноты и достоверности полученной руководством информации зависит адекватность принятых ими в той или иной ситуации решений. Поэтому руководство предприятия выдвигает жесткие требования к качеству организации и ведения учета финансовых результатов и расходов, влияющих на их изменение.

Международные стандарты финансовой отчетности (далее - МСФО) выступают на сегодняшний день эффективным инструментом повышения прозрачности и понятности информации, раскрывающей деятельность субъектов хозяйствования, что создает достоверную базу для признания доходов и расходов, оценки активов и обязательств, что в свою очередь позволяет объективно раскрывать и отражать существующие финансовые риски у отчитывающихся субъектов, а также сравнивать результаты их деятельности в целях обеспечения адекватной оценки их потенциала и принятия соответствующих управленческих решений.[1, с. 12]

Применение МСФО как для составления финансовой отчетности имеет ряд преимуществ, а именно: возможность получения необходимой информации по процессу принятия управленческих решений; обеспечение сопоставимости финансовой отчетности с другими компаниями, независимо от того, резидентом какой страны они являются и на какой территории осуществляют свою хозяйственную деятельность; возможность привлечения иностранных инвестиций и выхода на зарубежные рынки сбыта своей продукции; престиж, больше доверия со стороны потенциальных партнеров; во многих случаях большая надежность информации; прозрачность информации, что обеспечивается путем соблюдения правил ее составления, а также многочисленными объяснениями к отчетности.

Согласно МСФО, доход - это увеличение полезности активов или уменьшения обязательств. Также под доходом понимаются валовые поступления экономических выгод в течение периода, которые возникают в ходе обычной деятельности субъекта хозяйствования, когда собственный капитал растет в результате этого поступления, а не в результате взносов участников капитала.

Расходы представляют собой результат уменьшения экономических выгод в виде выбытия активов либо увеличения обязательств, который приводит к уменьшению собственного капитала компании (исключение составляет уменьшение капитала по причине его изъятия либо распределения между собственниками). Расходы обычно означают потребления ресурсов (денег, запасов, основных средств и т.п.) в процессе хозяйственной деятельности компании и включают в себя: себестоимость реализованной продукции, заработную плату, коммунальные платежи, амортизацию и т.д.[2]

Для регламентирования учета и порядка отражения доходов используются Концептуальные основы МСФО (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) и международный стандарт МСФО 15 (IFRS 15) «Выручка по договорам с

покупателями» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 21.01.2015 г. № 9н).[3] Однако нет ни одного специального стандарта, который бы регламентировал учет и порядок отражения расходов – они прописаны отдельно.

Международные стандарты не только обобщают накопленный опыт разных стран, но и активно влияют на развитие отечественных систем бухгалтерского учета и отчетности.

Список использованной литературы

1. М. А. Вахрушина. Международные стандарты финансовой отчетности. Учебник, М: 2014 г. С. 655

2. Ольга Николаева, Татьяна Шишкова. Международные стандарты финансовой отчетности. Учебное пособие, М: 2014 г. С. 240

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 21.01.2015 № 9н)

© А.Ю. Попов, Ю.Р. Нычай, 2016

УДК 658.5.011

А. М. Романова

студентка 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе развития науки становится актуальным необходимость сочетания механизмов регулирования экономики с рыночными подходами. Определяющую роль в росте эффективности какого - либо производства играет социально - экономическое прогнозирование и планирование. Существенным способом определения прогнозов и планов является сетевое планирование и управление.

Под сетевым планированием принято понимать графическое изображение определенного комплекса выполняемых работ, отражающее их логическую последовательность, существующую взаимосвязь и планируемую продолжительность, обеспечивающее последующую оптимизацию разработанного графика на основе экономико - математических методов и компьютерной техники с целью его дальнейшего использования для текущего управления ходом работ [1, с. 72].

Методы сетевого планирования и управления (СПУ) сосредотачивают внимание управленцев на главные работы всего комплекса, исключая менее важные. Например, при существующих методах управления руководитель может контролировать до 75 % работ, что обычно сказывается на определении эффективных путей решения. Введение СПУ, в свою очередь, позволяет выявить, что главным образом на процесс выполнения работ

влияет всего лишь 10 % работ от всего комплекса. В этом случае общее потраченное время управленцами на решение вопросов оптимизации планирования сокращается на 50 % .

Проблемами и перспективами развития СПУ активно занимались исследователи и экономисты как в России, так и за пределами, с начала 60 - х годов и по настоящее время. На данный момент СПУ достаточно изучено и развито, а также используется трудоемкий экономико - математический потенциал, но всё же существует множество проблем использования СПУ, например, в области неопределенной внешней среды.

Основные преимущества методов сетевого планирования и управления заключаются в следующем:

1. концентрация внимания управленцев на определенном количестве работ комплекса;
2. возможность в любой момент времени использовать полную информацию о каком - либо проекте;
3. своевременность принятия решений;
4. способность рационального пользования имеющимися ресурсами;
5. значительная экономия времени, средств, материалов и т.д.;
6. создание объективной и обзорной ситуации качества работ, доступной каждому руководителю и выполняющим работу по проектам;
7. основа теории автоматизированного управления проектами.

С переходом к рыночной экономике применения детерминированных моделей СПУ ограничено, что связано с учетом большинства факторов, таких как наличие конкуренции, спрос и предложение и т.п. Более востребованными на данном этапе являются вероятностные модели СПУ, однако ограниченность и трудность определения законов распределения в условиях часто изменяющейся внешней среды является одним из важных минусов использования данных моделей сетевого планирования.

В процессе сетевого планирования и его анализа создается существенная технико - экономическая информация, имеющая рыночную стоимость. Решение продолжить или временно приостановить накопление необходимой информации обычно остается за руководителем.

Выявление новой экономической информации на каждом последовательном шаге планирования дополняет имеющиеся научные знания и дает экономистам профессиональную уверенность в выборе альтернативного способа решения определенных управленческих проблем. Руководители и исполнители любого проекта должны всегда учитывать вероятность зависимости полезности информации от затрат, так как соответствие планирования его целям зависит в большинстве от решений, которые принимаются на разных этапах проекта. К оптимизации сетевой задачи в итоге приводит интерактивный способ планирования, управления и контроля за ходом всех важных работ, соединяемых с помощью сетевых графиков в единую производственно - техническую и социально - экономическую систему.

Таким образом, основой сетевого планирования и управления служит достоверная планово - экономическая информация, которая используется как на стадии разработки любого проекта, так и на стадии оперативного управления комплексом работ.

Список использованной литературы:

1. Бутон Г. Н. Планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие / Г. Н. Бутон. – Казань, 2010. – 86 с.
2. Новицкий Н. И. Сетевое планирование и управлением производством [Текст]: учебно - практическое пособие / Н. И. Новицкий. – Кемеровская обл.: Новое знание, 2008. – 160 с.

© А. М. Романова, 2016

Старший преподаватель кафедры маркетинга и менеджмента,
Белгородский университет кооперации, экономики и права,
г. Белгород, Российская Федерация

учитель МБОУ «Гимназия №12» г. Белгорода им. Ф.С. Хихлушки,
г. Белгород, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ АКТУАЛИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Основу становления нового этапа развития экономики составляет коренное изменение технологического способа производства, подходов к использованию производственных факторов, характера взаимоотношений людей во время производства, их отношений к технике и природе. Магистральным путем этого явления выступает переход от ресурсоемких к ресурсосберегающим, наукоемким, высокоэффективным технологиям, глубокой структурной перестройке экономики. Для этапа развития рыночных отношений весьма характерен факт перемещения экономической доминанты в первую очередь на материальное производство, а затем последовательное развитие нематериальных сфер экономики.

Все большее развитие получают принципиально новые подходы к экономическому и технологическому переустройству государства: стратегия индустриально - инновационного развития, создание производственно - экономических кластеров и уникальной в мировой практике национальной инновационной системы. Этими положениями закладываются базовые основы грядущего экономического и технологического совершенствования, фундамент развития конкурентоспособного производства.

Очевидно, что дальнейший рост экономики России возможен за счет развития фундаментальных и прикладных исследований. В условиях, когда конкурентоспособность страны на мировых рынках основывается все в меньшей степени на традиционных факторах и все в большей мере на тех видах деятельности, которые базируются на результатах научно - технического прогресса, для правительств стран становится обычной практикой не только поддержка фундаментальных исследований, но даже разработка инноваций в промышленности.

Широко распространенной модели экономического роста противостоит инновационная модель, в соответствии с которой формирование технологически передовых производств осуществляется на основе кредитной эмиссии под будущую стоимость. Таким образом, создается новая покупательная стоимость, которая служит источником финансирования новых видов производств и развития экономики страны и отдельных хозяйствующих субъектов.

На сегодняшний день, необходимо максимально опираться на достигнутые результаты науки. Подъем отраслей экономики возможен только при интенсивном переходе на инновационные технологии и здесь велика роль малого инновационного бизнеса.

Успешное становление этой сферы целиком зависит от налаживания подлинного союза образования, науки, производства и институтов развития.

В целом требования к качественной экономической политике, ее научно - методологическому обоснованию резко возросли. Огромное значение приобретают нацеленность на эффективный результат, концентрация ресурсов на подлинно приоритетных отраслях и сферах, дающих несомненный и быстрый результат, существенно укрепляющих устойчивость национальной валюты.

Недостаточная разработанность некоторых аспектов определения эффективности инновационной деятельности и формирования экономического механизма функционирования предприятий дает возможность провести углубленные исследования и определить научно - практическую ценность проблемы.

Иными словами, до тех пор, пока мы серьезно не заинтересуем производственный сектор и инвесторов во вложении своих средств в науку, все намерения обеспечить эффективное взаимодействие науки с производством остается на бумаге, не поможет даже многократное увеличение расходов на научные исследования. Поэтому органам государственной власти совместно с представителями науки, бизнеса и институтов развития нужно проанализировать мировой опыт и выработать предложения для внесения в законодательство, которое будет согласованно и ориентированно на привлечение в научно - инновационную сферу негосударственного капитала.

Опыт зарубежных стран показывает, что развитие коммерческой составляющей в информационной инфраструктуре науки и научно - технической сфере может осуществляться по следующим направлениям:

- маркетинг наукоемких товаров и услуг, в том числе посредством использования Интернет - технологий;

- оказание посреднических брокерских услуг в распространении научно - технической продукции, поиске ее покупателей, внедрении проектов в практику;

- поиск в стране и за рубежом партнеров для освоения совместных проектов в области наукоемких технологий и их информационное сопровождение на различных этапах реализации;

- информационная поддержка процесса экспертизы проектов и программ, предложений, выполняемых в рамках госзаказа, а также по заказам предприятий, организаций и частных лиц;

- обучение представителей малого и среднего бизнеса информационному менеджменту, работе с информацией, навыкам использования новых информационных технологий.

Опыт развитых стран показывает, что экономика, основанная на новых технологиях, инновациях, имеет развитую систему опережающего обеспечения ее отраслей сведениями о новых отечественных и мировых достижениях науки, технической мысли, организации производственных процессов.

Список использованной литературы:

1. Косалс Л. Я. Социальный механизм инновационных процессов: сравнительный анализ советского и постсоветского периодов // Экономическая наука современной России. - 2000. - №3 / .

2. Рындин Е.В. Продуктивность труда как основной показатель эффективности функционирования торговых форматов // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2013. № 4. С. 27 - 29.

3. Агаева А.Н. Развитие организационно - управленческого консалтинга на рынке деловых услуг // В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики. Материалы международной научно - практической конференции. В 7 частях. Белгород, 2009. С. 42 - 46.

4. Сыроижко В.В. Значение коучинга в развитии персонала организации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 2 (54). С. 114 - 119.

© Е.В. Рындин, С.А. Грищенко, 2016

УДК33

Н.В. Савина

К.э.н., доцент кафедры Аудит и контроль
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Российская Федерация

ПОСТАНОВКА НАУЧНЫХ ПРОБЛЕМ, НА ЭТАПЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ОТРАСЛЕВОГО КОНТРОЛЯ

Разработка теоретико - методологических и организационно - методических аспектов контроля является актуальной проблемой на современном этапе развития, для решения которой, необходим анализ российских и международных методических и эмпирических материалов. Следует отметить ряд факторов, оказывающих положительное влияние на организацию контроля в зарубежных странах, а именно: включение контроля в качестве обязательного структурного элемента значимых программ и проектов; обязательный контроль целесообразности и экономической эффективности затрат, что способствует сокращению нерациональных расходов; широкий спектр контрольных полномочий, которыми наделены соответствующие органы, осуществляющие государственный контроль; независимость контролирующих органов от органов власти и от проверяемых экономических субъектов; высокий уровень мотивации и профессиональной заинтересованности сотрудников контролирующих органов; высокий уровень развития методологии контроля; высокий уровень профессиональной компетентности сотрудников органов государственного контроля. Соблюдению данного обстоятельства способствует установление определенных требований при замещении основных должностей в органах госконтроля. Формирование аппарата осуществляется в основном за счет специалистов высшей категории (магистры и доктора наук)[3, с. 225].

Анализируя рассмотренные факторы, следует отметить, что организации финансового контроля в зарубежных странах присущи ряд положительных аспектов, которые заслуживают внимания и возможно могли бы быть внедрены в российскую систему финансово - экономического контроля.

Методология контроля и формирование научных концепций, определяющих систему контроля, должны основываться на изучении его эволюции и особенностей исторического развития. Результаты проведенного исследования показали, что в России на определенных этапах исторического развития были применены разные подходы к формированию систем государственного управления и государственного контроля. Применение децентрализованного подхода, характерного для периодов правления Екатерины II (1762 - 1796 гг.) и Александра I (1801 - 1825 гг.), находит положительную оценку у большинства исследователей. Централизованный подход к государственному устройству (период правления Павла I - 1796 - 1801 гг.) порождал многочисленные проблемы [1, с. 40].

Анализируя исторические детали развития государственного финансового контроля конца 19 начала 20 веков можно сделать выводы о достаточно высоком уровне организации финансового контроля. Однако, прослеживалась необходимость четкого разграничения функций и полномочий между органами, осуществляющими государственное регулирование и государственный контроль [2, с.15]. Организационная и методическая работа в этом направлении велась весьма успешно, но ее окончательной реализации помешали политические и социальные факторы, приведшие к ее полному прекращению на длительный срок.

Следует отметить, сто существенное влияние на процесс реформирования контроля в России оказал переход в конце XX века к рыночной экономике, который сопровождался рядом организационных и методологических проблем, одной из которых являлось отсутствие методического обеспечения, соответствовавшего изменившимся условиям хозяйствования и позволяющего осуществлять контроль на высоком качественном уровне.

В качестве направлений научной проблематики следует отметить:

- отсутствие единой концепции контроля и единства применяемой терминологии;
- отсутствие научно - обоснованных подходов к процессам и процедурам контроля, учитывающих отраслевую специфику функционирования экономических субъектов;
- несовершенство методического инструментария, применяемого в процессе контроля, препятствующего осуществлению проверок на более высоком качественном уровне и с большей экономической эффективностью.

Контроль как экономическая категория прошел в своем развитии ряд исторических этапов, каждый из которых характеризовался определенными особенностями, в том числе и особенностями терминологии. Отсутствие, как в практической деятельности, так и в научных дискуссиях единой терминологической базы является серьезной проблемой, требующей неотлагательного решения. Разработки научно обоснованных дефиниций будет способствовать достижению единообразия терминологии и оптимизации методик контроля. Компонентами методологии являются такие методические элементы как: субъект, объект предмет и средства контроля. Необходимо однозначно сформулировать дефиниции, определяющие методологические элементы концепции контроля.

Исследования должны быть направлены на определение траектории эволюционных процессов развития контроля, включающей отдельные логико - исторические этапы, организационные модели контроля, наиболее перспективный вектор развития данного исследовательского направления.

Происходящая трансформация экономических и правовых отношений обуславливает необходимость всестороннего исследования теоретических, методологических и

организационно - методических аспектов осуществления контроля. Потребность в проведении подобных исследований вызвана модификацией принципов ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности, а также в связи с изменением потребностей потребителей контрольной информации. Эти обстоятельства в значительной мере определяют необходимость мониторинга, актуализации и модернизации информационно, теоретической и организационной базы контроля.

Изучение существующей методологии и практики проведения контрольных мероприятий позволяет констатировать несоответствие между содержанием методической базы и потребностями субъектов контроля.

Список использованной литературы:

1. Андреев А.Г., Никольский Д.В. К истории становления государственного финансового контроля - М.: ИД Экономическая газета, 2000. – 158с.

2. Бабаев Ю.А., Власова Т.Ю. Особенности бухгалтерского учета в казначействе // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2002. - № 2 (50).

3. Башкатова Т.А. Сущность и функции финансового контроля / Финансы. Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, 2001. – 508 с.

© Н.В. Савина, 2016

УДК 657.62

Р.Д. Саламахин,

магистрант 2 курса

Института финансов,

экономики и управления

Севастопольского государственного университета,

г. Севастополь, Российская Федерация

Е.А. Кричевец,

К.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Института финансов,

экономики и управления

Севастопольского государственного университета,

г. Севастополь, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Современные отечественные условия ставят перед предприятиями проблему повышения эффективности деятельности и обеспечения финансового равновесия в долгосрочной перспективе, необходимым условием которых является поддержание постоянной ликвидности и платежеспособности. Длительная неликвидность предприятия вызывает его неплатежеспособность, утрату финансовой устойчивости и со временем может стать причиной кризисного финансового состояния и вызвать банкротство. В настоящее время

для оценки ликвидности предприятий и организаций используется система статических абсолютных и относительных показателей. К группе абсолютных показателей относятся такие параметры как: собственные оборотные средства (СОС); наиболее ликвидные активы (А1); быстро реализуемые активы (А2); медленно реализуемые активы (А3); трудно реализуемые активы (А4); наиболее срочные обязательства (П1); краткосрочные пассивы (П2); долгосрочные пассивы (П3); постоянные пассивы (П4) [1; 3; 4]. К группе относительных показателей ликвидности относятся: общий показатель ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности); коэффициент промежуточной (или быстрой) ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; доля оборотных средств в активах; коэффициент маневренности функционирующего капитала; коэффициент обеспеченности собственными средствами [1; 3; 4].

Однако все перечисленные показатели являются статическими, то есть характеризуют состояние объекта исследование на определенную дату. Современная практика финансового анализа в зарубежных странах все шире использует динамический (или потоковый) подход к оценке деятельности хозяйствующих субъектов, который имеет значительные преимущества по сравнению с традиционным статическим [2]. Поточковые показатели характеризуют состояние объекта исследования не на конкретный момент времени, а за определенный временной интервал. Среди наиболее распространенных потоковых показателей, к которым относятся объем реализации продукции, доходы, затраты, прибыль и прочие, особое место занимают денежные потоки. Поточковые показатели, в том числе величины поступлений и расходований денежных средств, характеризуют состояние предприятия не в статике, а в динамике, обеспечивая динамичность, наглядность и целостность картины функционирования предприятия. Процесс получения денежных поступлений и осуществления денежных выплат (возникновения входящих и исходящих денежных потоков) является предпосылкой непрерывного и стабильного функционирования предприятия.

Необходимость использования потоковых показателей в процессе оценки ликвидности также подтверждается практикой ведения бизнеса. Ликвидность (то есть способность в установленные сроки выполнять свои финансовые обязательства) обеспечивается не только наличием, но и текущим поступлением денежных средств. Большинство отечественных предприятий не склонны формировать значительные остатки денежных средств на банковских счетах, а стремятся функционировать «на обороте», то есть осуществлять платежи за счет притоков денежных средств.

Для оценки ликвидности предприятий и организаций, по нашему мнению, целесообразно использовать следующие специфические коэффициенты, базирующиеся на параметрах денежных потоков:

- 1) коэффициент ликвидности денежного потока

$$1 \quad \overline{O}$$

где СIF – величина притока денежных средств организации;

СОF – объем оттока денежных средств организации.

Данный показатель характеризует долю денежных выплат предприятия, которая может быть покрыта текущими денежными поступлениями.

- 2) обеспеченность кредиторской задолженности притоком денежных средств

$$2 \quad \overline{K3}$$

где КЗ – сумма текущей задолженности предприятия перед кредиторами всех категорий.

Данный коэффициент отражает способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства перед кредиторами за счет текущих поступлений денежных средств

3) коэффициент инкассации дебиторской задолженности, который характеризует оборачиваемость дебиторской задолженности на основании денежных поступлений (в оборотах):

$$^3 \overline{\text{ДЗ}}$$

4) соотношение дебиторской задолженности и денежных выплат. Этот коэффициент показывает, какая часть денежных выплат может быть покрыта за счет полной инкассации ДЗ:

$$^4 \frac{\text{ДЗ}}{\text{О}}$$

где ДЗ – сумма краткосрочной дебиторской задолженности предприятия.

5) ликвидность перспективного денежного потока:

$$^5 \frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}}$$

Коэффициент перспективной ликвидности характеризует способность предприятия покрыть текущие обязательства за счет полной инкассации существующей дебиторской задолженности

6) достаточность денежных средств:

$$^6 \frac{\text{ДС}}{\text{О}}$$

где ДС – величина остатка денежных средств предприятия.

Данный показатель характеризует часть денежных выплат, которая может быть покрыта имеющимся остатком денежных средств.

С нашей точки зрения, использование вышеперечисленных показателей несколько расширит толкование ликвидности предприятий и обеспечит возможность комплексного динамичного исследования способности организаций погашать свои обязательства. Дополнение существующих методик оценки ликвидности предложенными коэффициентами будет способствовать повышению качества исследования финансового положения предприятий и организаций.

Список использованной литературы:

1. Жданов И.Ю. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finzz.ru/analiz-likvidnosti-balansa-predpriyatiya.html>
2. Кричевец Е.А. Менеджмент денежных потоков: монография. – Севастополь: СевНТУ, 2013. – 232 с.
3. Пещанская И.В. Анализ ликвидности организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.delovoyimir.biz/ru/articles/view?did=10323>
4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра - М, 2009. – 248 с.

© Р.Д. Саламахин, Е.А. Кричевец, 2016

А.Р. Семяков, магистрант 2 курса кафедры промышленной теплоэнергетики
 Е.С. Бородина, старший преподаватель
 М.П. Тюрин, профессор
 Московский государственный университет дизайна и технологий
 г. Москва, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕКОНСТРУКЦИИ ТЭЦ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАРОГАЗОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Значительное повышение экономичности котельных установок может быть достигнуто в комбинированных циклах, где тепло отработавших в ГТУ газов используется в паровом цикле. Это достигается надстройкой газовыми турбинами котельных установок. ГТУ имеют высокие параметры эффективности и высокую температуру отработавшего газа. Кроме того, применение ГТУ обеспечивает автономность не только при производстве теплоты, но и при производстве электроэнергии.

Эксплуатация газовой турбины в комбинации с котлом - утилизатором позволяет перевести энергоустановку в режим когенерации, что не требует больших начальных вложений. Рекуперированная теплота может использоваться для выработки технологического пара для производственных нужд. Это наиболее эффективный способ увеличения эффективности существующих котельных установок (рис. 1).

При этом достигается существенное увеличение КПД газотурбинной установки (с учетом того, что потери с уходящими газами утилизируются). КПД бинарных парогазовых установок (ПГУ) тем выше, чем выше доля ГТУ, которая следует из следующей зависимости $\eta_{нзу} = 1 - (1 - \eta_{гту}) \cdot (1 - \eta_{пгу})$.

Появление на отечественном рынке энергетических газотурбинных установок (ГТУ) малой и средней мощности с неплохими экономическими показателями (КПД, габаритные размеры, стоимость) дает возможность реализовать комбинированную выработку тепла и электроэнергии в отопительных и промышленных теплоисточниках, использующих газообразное топливо.

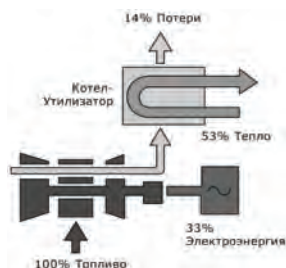


Рис. 1. Принцип когенерации при совместном производстве электрической и тепловой энергии.

При реконструкции отопительных котельных с использованием газотурбинных надстроек могут возникать следующие проблемы:

1. использование генерируемой электроэнергии - при отсутствии потребителей электроэнергии об использовании ГТУ не может быть и речи;

2. свободные площади для размещения ГТУ - при отсутствии свободных площадей или неприемлемости других технических решений для размещения ГТУ их использование также невозможно.

3. ограничение потребления природного газа - если разрешено потребление природного газа в количестве, необходимом для обеспечения максимальной тепловой нагрузки, то диапазон используемой ГТУ нагрузки сужается.

4. необходимость повышения давления природного газа для ГТУ.

Модернизация отопительных котельных может выполняться двумя способами.

Посредством установки модулей ГТУ - ГПСВ и интегрированием их в тепловую схему котельной. Фактически это расширение котельной, так как располагаемая тепловая мощность при этом увеличивается. Режим эксплуатации существующей части котельной в этом случае изменится из базового на пиковый. Выбор суммарной мощности модулей должен осуществляться по результатам решения уже упомянутой задачи по определению оптимального коэффициента теплофикации;

Посредством надстройки действующих водогрейных котлов газотурбинными установками. При этом способе необходимо согласование характеристик ГТУ и котлов. Оно касается в первую очередь расхода выхлопных газов ГТУ, расхода газов через водогрейные котлы и производительности дымососов. Возможны три схемы сопряжения ГТУ и водогрейного.

Первая — сбросная сбалансированная схема, при которой весь расход выхлопных газов направляется в горелки водогрейного котла. Дополнительное топливо в водогрейном котле сжигается за счет воздуха, имеющегося в выхлопных газах ГТУ. При недостатке в них воздуха может быть использован дутьевой вентилятор. При отключении ГТУ сохраняется возможность работы котла на дутьевых вентиляторах. Перевод котла с комбинированного режима (с ГТУ) в автономный (с дутьевыми вентиляторами) наиболее просто осуществляется при остановленных ГТУ и котле переключением плотных газовых клапанов или заглушек.

Вторая — сбросная несбалансированная схема, когда расход выхлопных газов ГТУ превышает допустимый расход газов через котел.

Список использованной литературы:

1. Цанев С.В., Буров В.Д., Ремезов А.Н. Газотурбинные и парогазовые установки тепловых электростанций. М.: Издательство МЭИ, 2002. С. 584.

2. Сажин Б.С., Тюрин М.П., Сошенко М.В. Основные процессы и аппараты энергосберегающих технологий текстильных и химических предприятий. М., МГТУ им. А.Н. Косыгина. 2008.

© А.С. Семяков, Е.С. Бородина, М.П. Тюрин, 2016

УДК. 336.761

Р.Р. Сергазиева, Аспирант 3 - го курс
Российский университет дружбы народов, Г. Москва

ЗНАЧЕНИЕ БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ

Повышенным вниманием среди биржевых фондов пользуются биржевые фонды развивающихся стран, в частности стран БРИКС (аббревиатура по первым буквам

английских названий Brazil, Russia, India, China, South Africa - BRICS), под которым подразумевают пять крупнейших стран со стремительно развивающейся экономикой: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно - Африканскую Республику.

Интерес к развивающимся странам возрос в последние годы, когда инвесторы признали Китай, Индию и другие развивающиеся рынки основной движущей силой роста ВВП. Однако управляющие биржевых фондов не согласны с определением «развивающиеся». Индексные провайдеры, например MSCI, который поддерживает популярные индексы развивающихся рынков VWO и EEM, относят Тайвань и Южную Корею к развивающимся, а не к развитым странам. На данные страны приходится около четверти портфелей VWO и EEM. В то время как Международный валютный фонд (МВФ) и Dow Jones считают Южную Корею и Тайвань развитыми странами, что означает, что они не включены в фонд AGEM.

Благодаря биржевым фондам, которые полностью копируют индексы всевозможных стран инвестиции в развивающиеся рынки стали доступны большинству инвесторов во всем мире. Так, если российский покупатель решит инвестировать в фондовый рынок, например, Китая – он легко может это осуществить, открыв брокерский счет через любого российского брокера (нужен счет во франкфуртской бирже Frankfurt Stock Exchange) и через терминал купит биржевой фонд FTSE Chine 50 UCITS ETF, отображающего движение рынка Китая.

Бразилия

На бразильской бирже BM&FBovespa торгуются 17 биржевых фондов с общей капитализацией к июлю 2015 года 620,1 млн долл. При этом основными участниками рынка биржевых фондов в Бразилии является институциональные инвесторы и финансовые учреждения (40,54 % и 32,23 % соответственно). Иностранные инвесторы занимают 21,34 % рынка.



Рисунок 1. Доля участников рынка биржевых фондов в Бразилии [1]

Россия

Появления биржевых фондов на российском рынке ожидают многие профессиональные инвесторы.

С 1 января 2002 г. вступил в силу Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156–ФЗ «Об инвестиционных фондах», предусматривающий возможность обращения инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов. В 2012 году в ФЗ «Об инвестиционных фондах»

были внесены изменения позволяющие, обращаться биржевым фондам на российской бирже. Инвесторы биржевых фондов могут требовать от управляющей компании выкупать пай по цене, несущественно (до 5 %) отклоняющейся от расчетной. Для поддержки котировок биржевого фонда в законе вводится институт маркет - мейкеров – компании, заключившие договор с управляющими и активно торгующие акциями биржевого фонда; через них также будет осуществляться покупка и погашение.

Индия

На Национальной фондовой бирже Индии обращаются 45 биржевых фондов с капитализацией 229,6 млн долл. [2].

Создание в Индии фонда, отражающего индекс компаний с малой капитализацией, обусловлено значительной ролью данных компаний в экономике страны и ее возможным выходом на первое место по темпам роста ВВП в 2015 году с показателем 9,5 % в год, в то время как в 2014 году темп роста ВВП составил 7,2 % . Новый биржевой фонд отражает динамику индекса Market Vectors

India Small - Cap Index (SCIF), в который входят 122 акции компаний с рыночной капитализацией менее 159 млн долл., дневным торговым оборотом 250 тыс. акций, средним дневным торговым объемом в течение 3 месяцев не менее 1 млн долл.[3].

Китай

На Шанхайской и Шэньчжэньской фондовой бирже обращаются 118 биржевых фондов с капитализацией 112 088,8 млн долл.

Есть более 60 биржевых фондов позволяющих инвестировать в китайские акции, доступные теперь для международных инвесторов, предоставляя несколько вариантов для тех, кто хочет быть, задействованным в одной из наиболее важных мировых экономик. [4]. Но только один из них PEK - Market Vectors China ETF осуществляет вложения в китайские акции класса А – ценные бумаги, которые торгуются на Шэньчжэньской и Шанхайской биржах и выражены в юанях [5]. Исторически китайское правительство ограничивало доступ к рынку акций класса А, но в последние годы некоторые ограничения стали сниматься и иностранные инвесторы могут позволить себе инвестировать свои средства в данный класс активов. Компании класса А получают большую часть доходов внутри страны, потому ценные бумаги таких компании наиболее приобщены к росту экономики Китая [6].

Южно - Африканская Республика

На Йоханнесбургской фондовой биржи выпущено 46 биржевых фондов с капитализацией 781,6 млн долл.

ЮАР является крупнейшим производителем платины в мире. Наибольшей популярностью среди биржевых фондов на бирже Йоханнесбурга и Лондона у инвесторов пользуются платиновые фонды. Крупнейший в мире платиновый фонд NewPlat ETF базируется в ЮАР под управлением дочерней компании Barclays - Absa Capital [7]. В 2014 году наблюдался повышенный спрос на платиновые и палладиевые фонды из - за опасения перебоев поставок платины из России и ЮАР, и ожиданий повышения спроса со стороны США и Китая [8].

Кроме того имеются биржевые фонды БРИК BIK – SPDR S&P BRIC 40 ETF, BKF – iShares MSCI BRIC ETF, BRIC – iShares BRIC 50 UCITS ETF (LN), EEB – Guggenheim BRIC ETF, позволяющие инвестировать в готовый портфель развивающихся рынков.

Рост активов биржевых фондов свидетельствует о том, что финансовый рынок становится глобальным. Так, усиливается взаимосвязь российского финансового рынка с другими рынками.

На рисунке 2 представлена корреляция индекса РТС с американскими индексами. Показаны изменения индекса РТС, Nasdaq, Nyse, S&P500 и Dow Jones в процентах с заданного на графике момента отсчета. До 2013 года мы наблюдаем высокую положительную корреляцию индекса РТС с американскими индексами, при этом при вложении в российский рынок можно было получить больше прибыли. Но с начала 2013 года график демонстрирует отрицательную корреляцию: американский рынок растет, российский рынок падает. В настоящий момент российский рынок находится в отрицательной зоне.

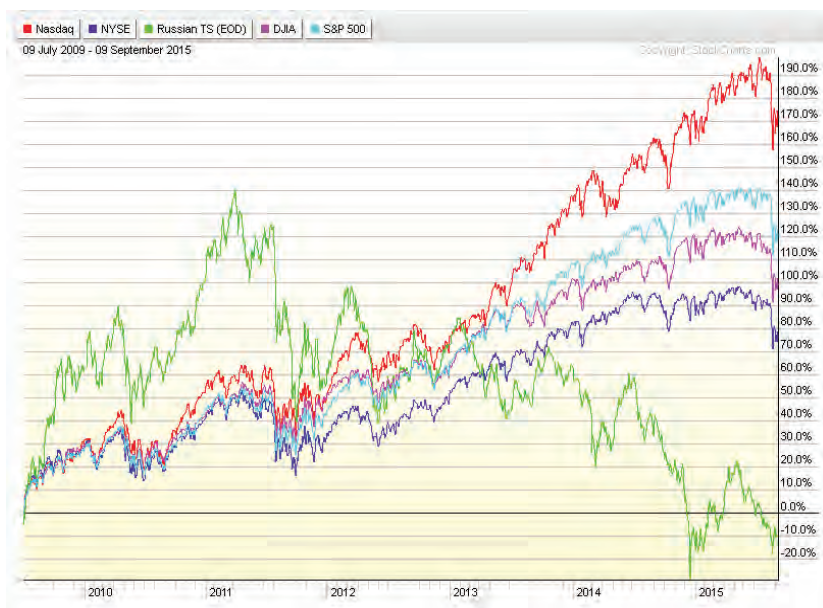


Рисунок 2. Корреляция индексов с 2010 по 2015 годы

Слабая эффективность российского финансового рынка во многом обусловлена существованием на нем информационной асимметрии, когда участники рынка имеют неравный доступ к информации, недостаточным уровнем развития рынка производных инструментов, высоким риском, значительным объемом спекулятивного капитала. В таких условиях для инвесторов целесообразно проводить активные стратегии инвестирования, диверсифицировать инвестиционный портфель, при наличии возможности осуществлять финансовые вложения в активы, основываясь на инсайдерской информации, страховать риски. При этом следует учесть, что сильное падение рынка, как правило, означает появление новых возможностей и увеличивает потенциал последующего роста. Решив перечисленные проблемы для повышения эффективности российского финансового рынка

можно переходить на пассивные стратегии инвестирования, к которым сейчас существует недоверие со стороны инвесторов.

Список использованной литературы

1. Источник: составлено автором на основе материалов официального сайта бразильской биржи BM&FBovespa. Электронный ресурс Режим доступа: <http://bmfbovespa.com.br/etf/monthly-bulletin.aspx?idioma=en-us>
2. Официальный сайт Национальной биржи Индии. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.nse-india.com/products/content/equities/etfs/etf.htm>
3. На рынке появится еще один ETF индийских компаний малой капитализации, 2010. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.etfunds.ru/novosti-ianalitika/novosti/na-gynke-rouyavitsya-eshche-odin-etfindiiskikh-kompanii-maloi-kapitaliza>
4. Официальный российский сайт о биржевых фондах. Электронный ресурс. Режим доступа: http://alleft.ru/articles/stati_o_etf/spisok_etfs_kitaya/
5. Официальный сайт инвестиционной компании AVC Advisory. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.avcadvisory.ru/etf/etf-razvivayushhikhsya-gynkov>
6. Официальный сайт Йоханнесбургской фондовой биржи. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.jse.co.za/trade/equity-market/exchange-traded-products>
7. Вложение мировых инвесторов в палладиевые и платиновые ETF подскочили до рекордных высот // Финмаркет, 21 мая 2014. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/database/news/3708733>
8. Сайт построения сравнения графиков Электронный ресурс. Режим доступа: <https://stockcharts.com/>

© Р.Р. Сергазиева, 2016

УДК 336.1

Г.С.Серикова, к.э.н., доцент,
А.А.Алина, магистрант
КЭУК, г.Караганда
Республика Казахстан

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Важнейшим сегментом финансовой политики и одновременно ключевым звеном социально - экономической политики государства является бюджетная политика. От эффективности этой политики в значительной мере зависят уровень социальной защиты населения, инвестиционные возможности государства, предпринимательская активность.

В настоящее время бюджетная политика РК проводится по направлениям, включающим в себя меры по преодолению последствий мирового экономического и финансового кризиса, оздоровлению и совершенствованию системы государственного управления и

планирования для обеспечения быстрого восстановления и дальнейшего качественного роста экономики:

1. Оздоровление государственных финансов, предполагает осуществление бюджетного планирования в соответствии с четкой вертикалью государственного планирования: государственные цели - стратегические цели государственных органов - тактические задачи - мероприятия - ресурсы – бюджет. В свою очередь, бюджет будет строиться на определении оптимальных мер и объема бюджетных средств, которые окажут положительное влияние на экономику и не приведут к неблагоприятным среднесрочным и долгосрочным последствиям – инфляции, резкому росту бюджетного дефицита. Также предполагается сдерживание роста текущих затрат бюджета, упорядочение реализации инвестиционных проектов, путем завершения начатых и недопущения затягивания реализации новых проектов, в том числе из - за принятия к финансированию большого числа проектов по разным направлениям.

2. Проведение первоочередных мер по поддержке экономики, предполагает продолжение реализации ранее принятых мер в сферах решения социальных проблем, включая повышение уровня жизни граждан страны и недопущение роста безработицы, стабилизации финансового сектора, решения проблем на рынке недвижимости, поддержки малого и среднего бизнеса, развития агропромышленного комплекса и реализации инновационных, промышленных и инфраструктурных проектов, в том числе силами государственных и национальных холдингов. В зависимости от ситуации будут оперативно и гибко предприниматься меры, корректирующие бюджетную политику, в том числе уточнение параметров бюджета.

3. Обеспечение основы качественного роста экономики в посткризисный период, предполагает совмещение приоритетов среднесрочного и долгосрочного планирования с регулирующими мерами экономической политики, направленными на повышение уровня частных инвестиций, занятости по приоритетным направлениям, а также соответствующее изменение структуры экономики и повышение доли экспорта в соответствующих отраслях [1, с.3].

В настоящее время в республике разрабатывается эффективный финансовый механизм, способный регулировать последствия колебаний мировых цен на экспортную продукцию, способный и стабилизировать конъюнктуру внутреннего товарного рынка путем активного импортозамещения и подъема конкурентоспособного уровня отечественного производства.

Сложность определения результативности бюджетной политики на современном этапе состоит в необходимости исполнения бюджетных обязательств в условиях снижения уровня собираемости налогов. Ухудшение в связи с этим сбора налогов нивелирует возможность финансирования государственным бюджетом в полном объеме социальных программ. Недопоступление налогов оказывает влияние также на снижение объемов производства отдельных видов продукции. Учитывая, что политика государственных налогов и расходов оказывает прямое воздействие на объемы национального производства и занятость населения, регулирования спроса, в настоящее время актуально проведение стимулирующей бюджетной политики, направленной на активизацию развития и восстановления реального сектора экономики с приростом рабочих мест, стимулирование роста налогооблагаемой базы бюджетной политики при одновременном снижении ставок налогообложения и роста государственных инвестиционных программ экономического

роста на ближайшие 3 - 5 лет развития. Как отмечено в Послании Президента Н.А.Назарбаева народу «**Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие**» от 30 ноября 2015г. все высвобождаемые при оптимизации бюджетных расходов средства будут направлять, в первую очередь, на проекты, которые принесут реальные результаты для населения [2].

Одной из приоритетных задач, стоящих перед Республикой Казахстан, является обеспечение нового качественного уровня развития экономики, способной производить конкурентоспособную продукцию в несырьевых отраслях экономики. Проводимая государством экономическая политика направлена на стимулирование индустриального развития, диверсификацию экономики, перемещение источника ее роста в несырьевой сектор

Список использованной литературы:

1 Прогноз социально - экономического развития Республики Казахстан на 2014 – 2018 годы // Деловая неделя, № 33 - 35, 2013г.

2Послание Президента Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015г.

© Серикова Г.С., Алина А.А., 2016

УДК 338

В.А. Сиденко

Студент 3 курса кафедры
Экономики и менеджмента
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
г.Владивосток,
Российская Федерация

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ

Актуальность темы связана с тем, что работу бюджетного учреждения сложно представить без четкой системы расчетов с подотчетными лицами по приобретению товарно - материальных ценностей, отчетами по командировкам и другим оплатам согласно законодательству, что свидетельствует о ее значимости.

В современной литературе тематика данного направления изучена недостаточно: авторы чаще всего обращают внимание на изменение плана счетов и законодательного регулирования расчетов с подотчетными лицами касательно документального обеспечения, норм суточных, оплаты тех или иных расходов, тогда как учетная сторона в аспекте регистров и отчетности освещена недостаточно.

Одним из основных документов, регламентирующим учет в бюджетных учреждениях, является Инструкция №70н, которая регламентирует порядок отражения операций не только в бюджетных учреждениях, но и в органах, осуществляющих кассовое

обслуживание исполнения бюджетов (органы казначейства), а также в органах, организующих исполнение бюджетов (финансовые органы).

Объединение бухгалтерского учета исполнения бюджетов и бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях соответствует ст.240 Бюджетного кодекса РФ: «все доходы бюджета, источники финансирования дефицита бюджета, расходы бюджета, а также операции, осуществляемые в процессе исполнения бюджета, подлежат бюджетному учету, основывающемуся на едином Плана счетов».

Подотчетными суммами называются денежные авансы, выдаваемые работникам учреждения из кассы для осуществления предстоящих расходов. Порядок выдачи денег под отчет, размер авансов и сроки, на которые они могут быть выданы, осуществляется в соответствии с порядком ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации.

Выдача денежных средств подотчетному лицу должна осуществляться в порядке, установленном распорядительным актом учреждения бюджетной сферы в рамках формирования его учетной политики.

Авансы под отчет выдаются по распоряжению руководителя учреждения на основании письменного заявления получателя с указанием назначения аванса и срока, на который оно выдается. На заявлении о выдаче сумм под отчет работником бухгалтерии проставляется соответствующий счет аналитического учета счета 020800000 «Расчеты с подотчетными лицами» и делается отметка об отсутствии за подотчетным лицом задолженности по предыдущим авансам.

Денежные средства выдаются для расчетов по оплате труда, за транспортные и коммунальные услуги, за оплату материалов для хозяйственных нужд, за приобретение основных средств и горюче - смазочных материалов, на командировочные расходы.

Учет подотчетных сумм ведется по отдельным счетам в зависимости от цели, на которую выдается аванс, что позволяет контролировать целевое расходование денежных средств.

Счет 0 201 00 000 «Денежные средства учреждения» предназначен для учета бюджетным учреждением движения денежных средств на банковских счетах, в кассе, а также для учета денежных документов и денежных средств в иностранной валюте.

Для учета операций по движению денежных средств используются следующие счета Плана счетов бюджетного учета:

- 201 01 000 «Денежные средства учреждения на банковских счетах»;
- 201 02 000 «Денежные средства учреждения во временном распоряжении»;
- 201 03 000 «Денежные средства учреждения в пути»;
- 201 04 000 «Касса»;
- 201 05 000 «Денежные документы»;
- 201 06 000 «Аккредитивы»;
- 201 07 000 Денежные средства учреждения в иностранной валюте.

Для совершенствования учета расчетов с подотчетными лицами в бюджетной организации можно рекомендовать:

- для подтверждения использования подотчетных сумм представлять товарный чек и чек ККМ;

- проводить оформление РКО в соответствии с порядком ведения кассовых операций, выбирая коды из справки Госкомстата;
 - оплату суточных производить по дате прибытия, указанной в билете. Суточные оплатить в сумме из расчета двух суток.
 - ввести контрольные процедуры по проверке порядка ведения кассовых операций.
- В бюджетном учреждении необходима система контроля учетов расчетов с подотчетными лицами по таким элементам:
- документальное оформление операций;
 - сверка кассовых операций;
 - оценка своевременности отражения фактов расчетов на счетах и учетных регистрах для формирования достоверной отчетности.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РФ ч. 1 от 30.11.1994 г. № 51 - ФЗ, ч. 2 от 26.01.1996 № 14 - ФЗ, часть третья от 26.11.2001 № 146 - ФЗ, часть четвертая от 18.12.2006 № 230 - ФЗ (ред. от 30.12.2014) // Консультант Плюс: Версия Проф. – 2014.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ (ред. от 08.03.2015) // Консультант Плюс: Версия Проф. – 2014.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учёте» // Консультант Плюс: Версия Проф. – 2014.
4. Бюджетный кодекс РФ // Консультант Плюс: Версия Проф. – 2014.
5. Трудовой кодекс РФ // Консультант Плюс: Версия Проф. – 2014.
6. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ.
7. Постановление Правительства РФ от 13.10.2008 № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки».
8. Инструкция Минфина СССР, Госкомтруда СССР и ВЦСПС от 07.04.1988 № 62 «О служебных командировках в пределах СССР».
9. Инструкция по применению Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений, утв. Приказом Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н.
10. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений, утв. Приказом Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н.
11. Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой ЦБ РФ на территории РФ, утв. ЦБ РФ 12.10.2011 № 373 - П.
12. Приказ Минфина РФ от 15.12.2010 № 173н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными академиями наук, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению».
13. Порядок учета работников, выбывающих в служебные командировки из командирующей организации и прибывших в организацию, в которую они командированы, утв. Приказом Минздравсоцразвития РФ от 11.09.2009 № 739н.
14. Бухгалтерский финансовый учёт: Учебник для ВУЗов / Под ред. проф. Ю. А. Бабаева. М.: Вузовский учебник, 2012. – 525 с.

15. Варпаева Н. Документационное обеспечение учета расчетов с подотчетными лицами // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. - № 24. – С. 2 - 7.
16. Колевагова О.А. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях по новому плану счетов: учеб. пособие - М.: ТК Велби, 2006. - 176 с.
17. Никифоров С.Н. Применение уточненных правил бюджетного учета // Бухгалтерский учет и налоги в государственных и муниципальных учреждениях: автономных, бюджетных, казенных. – 2013. - № 2.
18. Полковский А.Л. Бухгалтерское дело: Учебник для бакалавров А.Л. Полковский, под ред. Проф. Л.М. Полковского. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. – 288 с.
19. Рябова М.А. Бюджетный учет и отчетность: учебное пособие . – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 184 с.
20. Смирнова М.В. Расчеты с подотчетными лицами в 2011 году // Финансовый справочник бюджетной организации. – 2011. - № 3.
21. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учёт и финансовый анализ. - М.: Инфра - М, 2014 – 286 с.
22. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учёт: Учебное пособие. – 3 - е изд. М.: НИТАР АЛЬЯНС, 2010. – 308 с.
23. Типовые ошибки, допускаемые при расчетах с подотчетными лицами. // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/277561/>.
24. Учет расчетов с подотчетными лицами в бюджетных учреждениях. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a100/44855.html>.

© В.А. Сиденко, 2016

УДК 338

Я. В. Ситникова

к. э. н., доцент кафедры сервиса и организации коммерческой деятельности НГУЭУ,
г. Новосибирск, Российская Федерация

В. А. Назаркина

к. э. н., доцент кафедры маркетинга и сервиса НГТУ,
г. Новосибирск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ УСЛУГ

Возрастание роли сферы услуг в социально - экономическом развитии общества является общемировой тенденцией. Сфера услуг относится к приоритетным отраслям экономики, является наиболее динамично развивающейся отраслью мировой системы хозяйства. Даже сегодня, в условиях неблагоприятной конъюнктуры, в период глобального экономического кризиса и политической нестабильности в мире, в сфере услуг сохранилась положительная

тенденция к росту. В условиях общего экономического спада перед отечественными организациями, функционирующими в сфере услуг, стоит довольно сложная задача выявления оптимальных средств и инструментов коммуникаций, которые бы снизили рыночные риски, обеспечили привлечение новых потребителей, способствовали формированию конкурентных преимуществ и активизировали спрос на инновационные услуги.

Одним из инструментов коммуникаций, способствующих снижению уровня риска и повышению результативности деятельности предприятий, является корпоративная культура. Внедрение корпоративной культуры в сфере услуг обсуждается сейчас очень широко, и во многих организациях задумываются о необходимости её дальнейшего формирования и развития.[1,5,8] Результативность деятельности предприятий и организаций в значительной степени зависит от социально - экономических отношений, складывающихся между людьми в процессе оказания услуг. Специфика этих отношений во многом зависит от управленческой структуры, норм и законов, регламентирующих сферу услуг, специфики коммуникационной среды, системы планирования и финансирования, конкретных материальных, трудовых, финансовых и т.д. ресурсов. Но прежде всего специфика этих отношений зависит от *корпоративной культуры*, в которой субъекты хозяйствования функционируют. Поэтому, в качестве отдельного элемента, обеспечивающего эффективность риск - менеджмента в сфере услуг, можно выделить корпоративную культуру.

В классическом понимании *корпоративная культура* - это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. *Корпоративная культура* состоит из идей, взглядов, основополагающих ценностей, которые разделяются членами организации. Представленный подход можно расширить и представить следующим образом: *корпоративная культура* - это способ организации субъектом своей деятельности, позволяющий ему с наименьшими затратами времени и ресурсов обеспечить положительный имидж и высокий рейтинг на рынке предоставляемых услуг.

Важность совершенствования *корпоративной культуры*, как одного из значимых элементов риск - менеджмента, сегодня обусловлены постоянно изменяющимися условиями бизнес - среды. Запросы потребителей изменились, спектр услуг, как и количество контрагентов на рынке постоянно варьируются (что особенно касается сферы обслуживания), а потребитель всё больше внимания обращает не только на «содержание» продукта, но и на его «упаковку» и способ его «преподнесения». А так как в сфере услуг клиент больше всего контактирует именно с персоналом и по его работе оценивает работу всей организации и качество предоставляемых ею услуг, то сотрудники предприятия должны быть носителями хорошо организованной и тщательно продуманной корпоративной культуры. Все элементы корпоративной культуры должны отражать взгляды руководства организации, ведь именно это обеспечивает её целостность. То, насколько верно руководитель определит основные черты формирования корпоративной культуры предприятия, будет залогом успеха или же обернётся против него.

Все элементы корпоративной культуры следует разделить на две группы: 1) ценности корпоративной культуры (базовые ориентиры и установки, корпоративная этика); 2)

средства (способы) реализации системы ценностей корпоративной культуры (культурные процедуры, игры и церемонии, культурные сети, язык культуры, культурные коммуникации, социализация и индивидуализация и пр.). *Корпоративная культура* является результатом взаимодействия четырех факторов:

1) предприятия как формальной организации, имеющей в качестве целевой функции максимизацию дохода;

2) отдельных индивидов, участников предприятия, обладающих целым спектром индивидуальных интересов и потребностей;

3) коллектива в целом и отдельных социальных групп, сформировавшихся в пределах организации и выделенных по какому-то общему признаку;

4) внешней среды предприятия, предъявляющей свои требования к способам его жизнедеятельности.

Таким образом, корпоративную культуру формируют все интересы, потребности, целевые функции, существующие на предприятии, прошедшие через сознание человеческой среды. Можно сказать, что корпоративная культура наряду с риск-менеджментом - это способ, при помощи которого предприятие строит собственную деятельность. Хозяйствующие субъекты, обладающие соответствующей корпоративной культурой, имеют больший рейтинг в глазах покупателей, партнеров, инвесторов, конкурентов, а, следовательно, меньший риск снижения темпов экономического роста и возможности несостоятельности (банкротства).

Поскольку корпоративная культура в конечном итоге воплощается в результатах деятельности предприятия сферы услуг - экономических благах, постольку она, продуцируя более внимательное и серьезное отношение к работе, к принимаемым решениям, к обоснованности риска, способствует повышению качества товаров и услуг, предлагаемых предприятием и к возможности влиять на уровень риска.

С нашей точки зрения, вхождение корпоративной культуры в структуру риск-менеджмента определяется ее свойствами (всеобщностью, неформальностью и устойчивостью) и функциями, наиболее полно ее характеризующими. Выполняя свои функции (охранную, интегрирующую, регулирующую, замещающую, приспособления предприятия к нуждам общества, образовательную, воспитательную и пр.), корпоративная культура дополняет формальные составляющие механизма риск-менеджмента, способствуя тем самым более эффективному воздействию его на бизнес - процессы, структуру финансовых ресурсов, совокупность возникающих рисков, рискованные отношения и достижению наилучших результатов в сфере услуг.

Список использованной литературы:

1. Назаркина В. А., Загорская Л. М., Штейнгольц Б. И. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме. Новосибирский государственный технический университет, Факультет бизнеса. Новосибирск, 2009.

2. Назаркина В. А., Владкина Ю. О., Огородникова Н. А., Чекмарева Г. В., Штейнгольц Б. И. Сервисная деятельность. Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, 2013.

3. Ситникова Я. В. Рискоустойчивость хозяйственной системы: теоретический аспект // Современное общество, образование и наука, сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. – 2015. - С.126 - 129.
 4. Ситникова Я. В. Определение финансовых рисков как основа прогнозирования несостоятельности (банкротства) предприятий. / Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 197 - 206.
 5. Ситникова Я. В. Концептуальный подход к управлению рисками субъектов хозяйственной деятельности в современных условиях развития. / Вестник НГУЭУ. 2012. Т. 2. № 4. С. 154 - 161.
 6. Ситникова Я. В., Кочетова Л. М. Теоретические основы классификации рисков хозяйственной системы. // Символ науки, 2015. Т. 1. № 3 - 1 (3). С. 121 - 125.
 7. Ситникова Я. В., Кочетова Л. М. Риски в выставочной индустрии как отражение ее возможностей и перспектив. // Международный научно - исследовательский журнал. Екатеринбург, № 6 - 3 (37). С. 102 - 108.
 8. Ситникова Я. В., Половова Т. А. Методические основы управления результативностью деятельности предприятий в условиях неопределенности и риска. / Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 11 (85). С. 119 - 122.
 9. Ситникова Я. В., Половова Т. А., Назаркина В. А. Совершенствование оценки качества услуг: методологический аспект. / Вестник НГУЭУ. – 2012. №2. С. 175 - 182.
- © Я. В. Ситникова, В. А. Назаркина, 2016

УДК 336

Н.Г. Старостина

Студент 3 курса

Кафедра начального образования, Педагогический институт
Северо - Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Г. Якутск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГО - ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕТЕЙ МЛАДШИХ КЛАССОВ В МНОГОДЕТНОЙ СЕМЬЕ

В современном обществе, необходимо оказание социальной и психолого - педагогической поддержки многодетной семье. Проблема многодетной семьи является одной из основ в воспитании детей, ведь семья – важнейший феномен, сопровождающий ребенка в течение всей его жизни, обеспечивающий эмоциональную защищенность и безопасность детей младшего школьного возраста.

В настоящее время преобразования социально - экономических и духовно - нравственных отношений, которые происходят в России, непосредственно коснулись семьи, что привело к нарушению ряда их важнейших функций. Семья очень быстро и чутко реагирует на позитивные и негативные изменения, которые происходят в обществе. Экономические трудности в обществе остро переживаются многодетными семьями, что

сказывается на их девиантности и отсутствии перспектив достойного выхода из сложившейся ситуации.

По мнению социологов, многодетные семьи являются семьями, относимыми к группе социального риска, поскольку широкий спектр причин, вызывающих дисфункцию семейных отношений, делают их социально уязвимой категорией населения. Воспитательный потенциал многодетной семьи имеет свои положительные и отрицательные характеристики, а процесс социализации детей – свои трудности, проблемы. Из - за материально – бытовых, финансовых проблем многодетные семьи чаще всего не могут обеспечить своим детям престижный уровень жизни и образования. Многодетные родители несут повышенную нагрузку по содержанию и воспитанию детей.

Исследования обнаружили, что дети из многодетных семей испытывают больше трудностей в учебе, имеют неверную самооценку. Исходя из выше перечисленного, можно обусловить, что дети из многодетных семей попадают в число «детей из группы риска». Поэтому необходимо особое внимание следует уделить детям из многодетных семей, оказанию им психолого - педагогической поддержки.

С целью выявления проблемы психолого - педагогической поддержки младших школьников из многодетных семей, было проведено диагностическое исследование на базе МОБУ СОШ №31 г. Якутска, Республики. Саха (Якутия). Диагностика проводилась в 3 «в» классе, в экспериментальной группе было 16 учащихся из многодетных семей и в контрольную группу были включены дети из обычных семей.

Диагностические методики имели цель измерения самооценки личности учащихся (методика «Лесенка», автор В.Г. Шур) и цель выявить складывающуюся у ученика оценочную позицию (методика «Три оценки», автор А.И. Липкина).

Результаты данных методик представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Особенности самооценки ребенка
(как общего отношения к себе)

Уровни	Экспериментальная группа	Контрольная группа
Высокий	5 (31,3 %)	10 (56 %)
Средний	11 (68,7 %)	8 (44 %)
Низкий	-	-

Таблица 2

Оценочная позиция

Оценка		Экспериментальная группа	Контрольная группа
Совпадение самооценки адекватной оценкой учителя	с	6 (33 %)	12 (67 %)
Несовпадение самооценки адекватной оценкой учителя	с	10 (67 %)	6 (33 %)

По данным таблиц вывели диаграммы (рисунок 1 и 2).

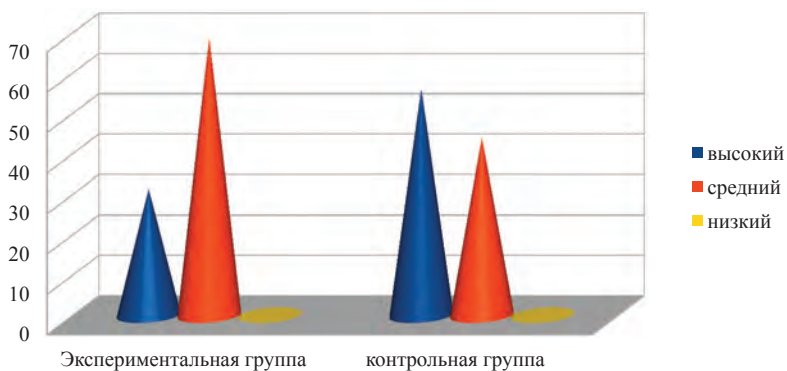


Рисунок 1 – Особенности самооценки ребенка (как общего отношения к себе)

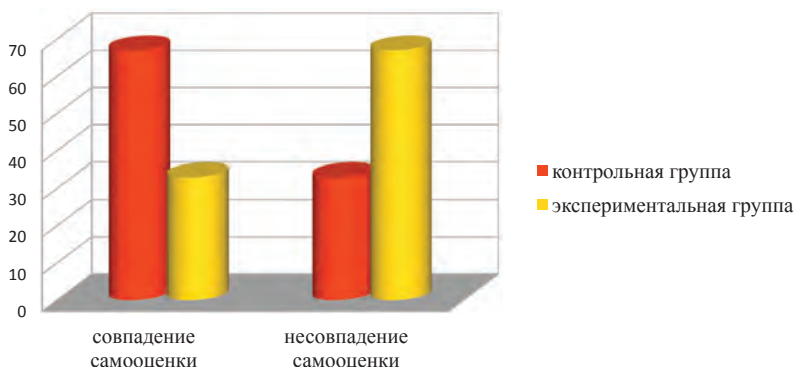


Рисунок 2 – Оценочная позиция

Как видно из результатов исследования самооценки ребенка (как общего отношения к себе) с высоким уровнем в экспериментальной группе – 5 (31,3 %), со средним уровнем – 11 (68,7 %), в контрольной группе с высоким уровнем 10 (56 %), что на 24,7 % больше, чем в экспериментальной группе, со средним - 8 (44 %), детей с низким уровнем самооценки отсутствуют, это объясняется тем, что в младшем школьном возрасте подавляющее большинство детей считают себя «хорошими».

Исходя из результатов диагностического исследования можно утверждать что: самооценка у детей младшего школьного возраста из многодетных семей может быть нарушена и им необходима психолого - педагогическая поддержка.

По мнению В.И. Щеголя, психолого - педагогическая поддержка – это профессиональная деятельность взрослых, взаимодействующих с ребенком в школьной среде. Ребенок, приходя в школу и погружаясь в школьную среду, решает свои определенные задачи,

реализует свои индивидуальные цели психического и личностного развития, социализации, образования и др. Сопровождающая работа находящихся рядом с ним взрослых направлена на создание благоприятных социально - психологических условий для его успешного обучения, социального и психологического развития. В частности, психолог, сопровождая вместе с педагогом ребенка в процессе школьного обучения, может, с одной стороны, помочь ему максимально использовать предоставленные возможности для образования или развития, а с другой стороны, приспособить индивидуальные особенности к заданным извне условиям школьной жизнедеятельности [5, с.89].

Итак, младший школьный возраст – это период понимания ребенком самого себя, мотивов и потребностей в человеческих отношениях. Очень важно в этот период заложить основы для адекватной самооценки ребенка, как одно из важнейших моментов в развитии личности ребенка. Для этого необходима психолого - педагогическая поддержка детей младшего школьного возраста из многодетных семей, способствующей оптимизации установки на воспитание и образование детей, улучшающей психологический климат в семьях и повышающей характеристики воспитательного потенциала их семей.

Список использованной литературы:

1. Агильдиева, Е.Ф. Многодетная семья в современной России / Е.Ф. Агильдиева, А.Б. Сенельников // *Семья в России*. - 2014. - №2. - С. 102 - 107.
2. Методика и опыт работы социального педагога / под ред. Л.В. Кузнецовой. - М.: Психология, 2009. - 163 с.
3. Соколова, Л.А. Особенности межличностных отношений в городской многодетной семье / Л.А. Соколова. - М.: Академия, 2012. - 450 с.
4. Целуйко, В.М. Вы и ваши дети. Психология семьи / В.М. Целуйко. - Ростов - на - Дону: Психология семьи, 2014. - 400 с.
5. Щеголь, В.И. Психолого - педагогическое сопровождение образовательного процесса гимназии // *Фундаментальные исследования*. – 2008. – № 9 – 91 с.

© Н.Г. Старостина, 2016

УДК 338

М.Н. Стефаненко

Д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»
Г. Симферополь, Республика Крым

Л.Д. Володина

Магистрант кафедры менеджмента и государственного управления ГБОУВО РК
«Крымский инженерно - педагогический университет»
Г. Симферополь, Республика Крым

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для определения эффективности деятельности педагогического состава от внедрения рейтинговой системы стимулирования и мотивации школы путем расчетов

индивидуальных показателей по каждому сотруднику в баллах и интегральный показатель качественного состава учителей:

1. Рейтинговая оценка качественного педагогического состава школы.
2. Рейтинговая оценка деятельности учителей.

Организация рейтинговой оценки педагогического состава осуществляется директором школы и представителями педагогического состава школы. Результаты докладываются на Педагогическом совете школы для определения материального стимулирования учителей.

Таким образом введенная рейтинговая система оценки деятельности классного руководителя позволяет решить следующие задачи:

- стимулирует повседневную системную работу классного руководителя;
- повысит его мотивацию к успешной деятельности;
- определит объективные критерии для выбора кандидатов на материальное стимулирование и поощрение.

В основу анализа эффективности деятельности классного руководителя положены критерии факта и критерии качества. По каждому критерию можно набрать определенное количество баллов в зависимости от наличия или отсутствия каждого из их показателей. Оценка производится с разной периодичностью, и не только административно: некоторые критерии оценивают ученики – члены органа ученического самоуправления. При этом оценивают они не учителя, а результативность участия класса в традиционных конкурсах. Самооценка по основным критериям осуществляется классным руководителем в рамках ведения портфолио педагога [1, с.512].

Таблица 1. Критерии оценки эффективности деятельности классного руководителя

Критерий	Показатель	Метод оценки	Периодичность	Ответственный
Освоение учащимися образовательных стандартов	Отсутствие фактов выбытия учащихся класса до получения основного общего образования	Анализ отчета по итогам учебного года	В конце учебного года	Заместитель директора по УВР
	Отсутствие условного перевода и второгодничества	Анализ отчета по итогам учебного года	В конце учебного года	Заместитель директора по УВР
	Отсутствие неуспевающих по итогам четверти	Анализ отчета по итогам учебной четверти	В конце четверти	Заместитель директора по УВР
Высокий уровень обученности	Сохранность "отличников"	Сравнительный анализ результатов промежуточной аттестации	В конце учебного года	Заместитель директора по УВР
	Положительная динамика доли учащихся, аттестованных на "4" и "5"	Сравнительный анализ результатов промежуточной аттестации	В конце учебного года	Заместитель директора по УВР
	Отсутствие	Анализ отчета	В конце	Заместитель

	учащихся с одной - двумя "3" и "4"	по итогам учебного года	учебного года	директора по УВП
Учебно - методическая поддержка УВП	Стопроцентная обеспеченность учебниками	Итоги административного контроля	В начале учебного года	Заведующий библиотекой
	Стопроцентная обеспеченность бесплатными учебниками учащихся льготных категорий	Анализ отчета заведующего библиотекой	В начале учебного года	Социальный педагог
	Отсутствие задолженностей по библиотечному фонду	Анализ отчета заведующего библиотекой	В конце учебного года	Заведующий библиотекой

Таким образом осуществление системного институционального мониторинга качества успеваемости школьников по предметам федерального компонента позволяет выявить индивидуальный характер освоения, рациональные пути преодоления учебных трудностей с учетом индивидуального подхода к каждому ученику [2,с.112].

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. Части первая, вторая / под ред. Т. Лагун – М.: Эксмо, 2014 – 512 с.
2. Закон РФ « об образовании»: текст с изм. и доп. на 2015 год. – М.: Эксмо, 2015. – 112 с. – (Актуальное законодательство)

© М.Н. Стефаненко ,Л.Д.Володина, 2016

УДК 336.45

Е.В. Стрельников

К.э.н., доцент кафедры ФРиБД
Уральский Государственный Экономический Университет
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ РИСКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ССУДНОГО РЫНКА

Определение рисков в деятельности любой рыночной структуры представляется важной и значимой проблемой. Подобная проблема может быть решена по нескольким направлениям. В частности, одним из направлений определения рыночных рисков можно рассмотреть с позиции применения модели Мертона и модифицированных моделей, базисом для которых представляется модель Мертона[1].

В рамках определения рыночных рисков и выявления иных неблагоприятных последствий на рынке модель Мертона может послужить неким базисным началом. Так, рассматриваемую модель можно также применять и в качестве некий основы для выявления дефолтов компаний, и определения преддефолтного состояния. Таким образом, в рамках категории первичные модели для определения рыночного риска можно использовать следующие варианты:

- модели первого пересечения (first - passage - time model), в данном классе моделей как сам дефолт, так и преддефолтное состояние может происходить когда процесс оценки активов «первый» раз пересекает границу дефолтного состояния (порог дефолта), который может быть интерпретирован как некая средняя величина суммарных обязательств, в данном варианте формально пик рыночного риска или время дефолта τ может определяться как некая инфинитивная функция, которая существует в следующих пределах - $\inf\{\tau \geq 0, V_t \leq B\}$ [2];

- структурные модели с эндогенным порогом дефолта (endogenous default threshold), представляют относительно инновационное расширение первоначальной модели Мертона. В данном случаи границы дефолта могут быть определены в соответствии с оценками акционеров и инвесторов, они не фиксируются на каком - то определённом уровне или значении, что в перспективе может оказать влияние на величину и порядок определения рыночного риска; в этом отношении все модели, каким - либо образом связанные с определением эндогенного порога дефолта могут быть просто не приемлемы для применения;

В этом отношении достаточно полезной и приемлемой будет более продвинутой модель Мертона, на базе которой был выстроен целый ряд структурных единиц, позволяющих определить рыночный риск [3, с. 126].

Однако, при прочих равных условиях, одним из относительно привлекательных моментов в рассматриваемой модели может быть тот факт, что основным параметром в KMV - модели, видится показатель ожидаемой частоты дефолтов (expected default frequency), который представляет собой некую вероятность того, что в данной компании в течении определенного промежутка времени, например, в течении 1(одного) года произойдет дефолт. В данном случае следует отметить, что в классической модели Мертона вероятность дефолта компании есть не что иное, как величина активов за 1(один) год, в случае же если динамика среднерыночных цен (V) будет находится ниже порога значения активов (B), который по сути может отражать состояние пассива компании в соответствии с допущениями. Принятыми в первоначальной модели Мертона [6]. В этом случае рассматриваемая далее модель EDF может быть принята как функция от текущей величины актива V_0 , или среднего за год актива μ_v , также следует обратить внимание на величину волатильности σ_v и порога значения активов B . используя все перечисленные условия мы можем представить наиболее приемлемую и низкорискованную форму вычисления ожидаемой частоты возникновения дефолтов [7, с. 3586].

Так, предложенная методология в относительной степени несколько корректирует модель Васильчека - Килхофера, в отношении способа вычисления рыночного риска. при этом корректировка происходит в отношении изменения показателя EDF, и введении нового показателя EDF_M . В данном случае подобная модификация может быть выражена в следующих изменениях [9, с. 462]:

Список использованной литературы:

1. Белякова, М. Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования / М. Ю. Белякова // Управление риском. – 2006. – № 3(39). – С. 34–42.
 2. Дорждеев, А. В. Риски долговых обязательств как объект управления / А. В. Дорждеев // Управление риском. – 2008. – № 3(47). – С. 2–9.
 3. Коробко, В. И. Золотая пропорция и проблемы гармонии системы : учеб. пособие / В. И. Коробко. – М. : АСВ, 1998. – 372 с.
 4. Мантенья, Р. Н. Введение в эконофизику : корреляция и сложность в финансах / Н. Р. Мантенья, С. Г. Юджин ; [пер. с англ. В. Я. Габескирия]. – М. : ЛИБРОКОМ, 2009. – 192 с.
 5. Пыткин, А. Н. Банковские риски и новые требования к организации банковского надзора / А. Н. Пыткин, Р. В. Зике // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14. – С. 65–70.
 6. Сосненко, Л. С. Сигнал риска и его характеристики / Л. С. Сосненко, Б. А. Матвеев // Управление риском. – 2009. – № 1. – С. 2–8.
 7. Стрельников, Е. В. Изменчивость риска производных финансовых инструментов / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2(часть 16). – С. 3584–3588.
 8. Стрельников, Е. В. Экономическое значение финансовых инструментов в стабилизации на рынке / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2(часть 10). – С. 2226–2230.
 9. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М. : Дашков и К^о, 2008. – 544 с.
- © Е. В. Стрельников, 2016

УДК 332

Д.Р. Халиуллина

Студент Института экономики
ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

М. М. Гайфуллина

К.э.н., доцент
Институт экономики
ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях все более значимым элементом экономического потенциала и, как следствие, системы обеспечения экономической безопасности является энергетический потенциал предприятия. Энергетическая безопасность, надежные и гарантированные поставки энергии существенным образом определяет всю экономическую безопасность предприятия [1].

Анализ проведенных исследований по проблемам энергетической безопасности показал, что различные авторы подразумевают под энергетической безопасностью разные понятия: 1) надежное и бесперебойное снабжение электрической и тепловой энергией; 2) состояние защищенности жизненно важных «энергетических интересов» от внутренних и внешних угроз; 3) способность обеспечивать предприятие энергией в необходимом количестве и необходимого качества в нормальных и чрезвычайных условиях [2].

В целом, рассматривая имеющиеся определения понятия «энергетическая безопасность», можно заключить, что каждое из них характеризует тот или иной аспект данной сущностной категории и может войти составной частью в единую концепцию энергобезопасности, а их совокупность может создать целостное обобщенное представление о ее сущности с экономических позиций [3].

Для управления энергетической безопасностью предприятия необходимо следовать следующим этапам: 1) выявление существующих угроз энергетической безопасности компании; 2) оценка и анализ выявленных угроз; 3) поиск рациональных путей для преодоления угроз; 4) осуществление данных мероприятий; 5) анализ эффективности мероприятий; 6) мониторинг энергетической безопасности.

Система управления энергетической безопасностью нефтяной компании основывается на выявлении угроз, которые должны быть предотвращены наиболее рациональными методами [4, 5]. Данная система должна функционировать на основе активного использования экономических, финансовых, правовых механизмов, внедрения инновационных технологий [6, 7, 8].

Так, например, система управления энергетической безопасностью нефтяной компании ПАО «Лукойл» включает в себя следующих участников: глава энергетической безопасностью компании, руководители направления, администраторы, научно - технический отдел, рабочая группа. Каждый из участников выполняет свои функции, так глава энергетической безопасности осуществляет такие функции как, обеспечение развитие процессов управления энергетической безопасностью, контроль за бюджетом и финансовой деятельностью компании, осуществление стратегического и тактического управления энергетической безопасностью, осуществление разработки вместе с научно - техническим отделом отчетов (годовых, квартальных).

Таким образом, энергетическая безопасность является важнейшим фактором эффективного долгосрочно развития предприятия [9]. При этом проблемы оценки и обеспечения энергетической безопасности особенно важны для энергоемких отраслей промышленности, к которым относятся, к примеру, нефтеперерабатывающая и нефтехимическая промышленности [10].

Список использованной литературы:

1. Макова М.М. Энергоэффективное развитие предприятия // Вестник торгово - технологического института. 2011. № 1 (4). С. 104 - 111.
2. Гарипов Ф.Н., Макова М.М. Современные проблемы развития территориальной энергетической системы (на примере Республики Башкортостан) // Экономика региона. 2007. № 4. С. 168 - 179.

3. Гайфуллина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): моногр. – Уфа: Изд - во Нефтегазовое дело, 2012.

4. Макова М.М., Хуснуллина Г.З. Повышение экономической устойчивости организации на основе оптимизации ресурсного обеспечения ее деятельности. – Уфа: БГАУ, 2007.

5. Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление. 2013. № 4. С. 85.

6. Маков В.М., Зайцев Б.Ф. Стратегический анализ в системе управления инновационной деятельностью предприятия // Инновации и инвестиции. 2010. № 1. С. 96 - 100.

7. Маков В.М. Территория инноваций. Анализ инновационно - инвестиционной деятельности предприятий нефтегазового комплекса // Креативная экономика. 2010. № 1. С. 126 - 129.

8. Макова М.М., Маков В.М. Тенденции инновационного развития нефтегазового комплекса России // Химическая техника. 2010. № 9. С. 30 - 32.

9. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке устойчивого развития предприятия // Вестник ВЭГУ. 2013. №6. С. 27 - 35.

10. Гайнанов Д.А., Печаткин В.В., Сафиуллин Р.Г., Макова М.М., Гаймалова С.М., Ахметов Т.Р., Усов В.А. Формирование и развитие кластеров в регионе: теоретико - методологические и прикладные аспекты (на примере Республики Башкортостан): монография. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009.

© Д.Р. Халиуллина, М. М. Гайфуллина, 2016

УДК 336.228

Т.В. Хохрина, К.И. Воробьева

студенты 4 курса кафедры общеэкономических дисциплин
филиала ФГБОУ ВО «Самарский государственный
технический университет» в г. Сызрани

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ

Совокупная концепция по снижению экспортных пошлин применяется в целом к нефтепереработке. Исключением является вид деятельности, связанный с производством мазута, для которого характерно повышение экспортной пошлины в 2015 - 2017 гг. до 100 % от размера пошлины на сырую нефть. Логичным следствием снижения пошлин является повышение внутренних оптовых цен, что позволит нефтеперерабатывающей промышленности частично компенсировать рост внутренних цен на нефть. С целью предотвращения роста потребительских цен вследствие повышения оптовых цен используется вариант снижения акцизов. Дифференциация всего этого по продуктам и годам означает, что механизм налогового маневра не совсем подходит для различных НПЗ, а также компаний, подверженных влиянию изменения мировых цен на нефть [1].

Современный облик отечественной нефтепереработки связан с объединением налоговой системы, обеспечившей кросс - отраслевое субсидирование нефтеперерабатывающего комплекса за счет нефтедобывающей отрасли. Главным, и одним из основных инструментов такого скрытого субсидирования, является разница стоимости корзины нефтепродуктов и экспортных пошлин на нефть.

Дифференциал, то есть разница в пошлинах при росте цены на нефть, увеличивался, а рост экспортных пошлин и снижение пошлин на нефтепродукты обеспечивали нефтепереработчикам ощутимую прибыль. Величина дифференциала давала возможность успешно существовать большому числу мини - НПЗ за счет низкого уровня глубины переработки, а следовательно, низкого качества получаемого продукта. Резкое повышение пошлин на мазут приведет к ухудшению ситуации в нефтепереработке, в результате чего возможны два сценария развития ситуации: либо обновление основного капитала через неизбежную модернизацию производства, либо ликвидация производств с низким уровнем передела [13].

В перспективе при условии реализации механизма налогового маневра можно добиться устранения основных проблем в хозяйственной деятельности предприятий средней и малой нефтепереработки, так как налоговый маневр сохраняет дифференциал пошлин и, как следствие, скрытое субсидирование отрасли. По сравнению с налоговым режимом 2014 года, дифференциал слегка снизился, но он намного выше прежнего налогового режима [3, 4]. Чем ниже цена на нефть, тем существеннее сокращение разницы в дифференциале между старой, недееспособной налоговой системой и условиями, появляющимися в результате налогового маневра [1].

Еще одной не менее важной задачей реализации налогового маневра является постоянное стимулирование увеличения глубины нефтепереработки и корректировка производимой корзины нефтепродуктов, ее структуры в направлении увеличения той доли продуктов, которые представлены с большой добавленной стоимостью. В связи с этим поступило предложение растянуть до 2017 года повышение экспортной пошлины [1].

Необратимым негативным последствием налогового маневра будет являться то, что нефтепереработка будет всячески стараться перекладывать увеличенное бремя издержек на потребителей [5]. Вследствие чего, из - за роста издержек внутренние цены на нефтепродукты могут достигнуть мирового уровня.

Если оглядываться на сценарий прежней системы налогообложения нефтяной отрасли, то можно предвидеть, что в ближайшие десять лет ожидается рост инфляции.

Дополнительно, наряду со снижением инвестиционной активности и сокращением объемов добычи нефти, неизбежным следствием может быть общее замедление экономического роста РФ [2]. В силу этого наибольшую актуальность приобретают импортозамещающие процессы, на которые делается ставка в России и которые имеют значительную правительственную поддержку в настоящее время [6 - 8].

Организация работ по локализации европейскими компаниями производства на территории России помогла бы эффективно конкурировать с поставками из Азиатско - Тихоокеанского региона, завоевать значительную долю рынка в России. Для нефтепереработчиков ключевым инвестиционным объектом в этом плане является строительство на Дальнем Востоке судостроительного комплекса «Звезда» для обслуживания перспективных потребностей по освоению арктического шельфа. Его

инвестиционная емкость – порядка 2 млрд. евро, а планируемый объем продаж после выхода проекта на полную мощность – более 5 млрд. евро в год [11, 12].

Потребуются качественные станки, арматура, электроника, системы управления и т.д. [9, 10]. Западным машиностроительным корпорациям возможно будет интересно поучаствовать в этом проекте совместно с СП «Финмеханика», «Роснефть», «Вертолеты России» и другими компаниями.

Список использованной литературы

1. Бобылев Ю. Налоговый маневр в нефтяной отрасли [Электронный ресурс]: офиц. сайт. - www.iep.ru.
2. Бубнов Ю.Т., Карсунцева О.В. Оценка и формирование совокупного потенциала промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности. - Самара: Самарский государственный экономический университет, 2007. - 212 с.
3. Грабоздин, Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Экономические науки: теоретический и практический взгляд : сб. статей Междунар. науч. - практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11 - 14.
4. Грабоздин, Ю.П. Развитие консалтинга в малом и среднем бизнесе [Текст] : монография / Ю.П. Грабоздин. - М. : Мир науки, 2016. - 95 с.
5. Грабоздин, Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Ю.П. Грабоздин. - Самара, 2014. - 135 с.
6. Карсунцева О.В. Стратегические проблемы и задачи управления производственным потенциалом предприятий машиностроения // Вестник Самарского муниципального института управления, 2013. - № 1(24). - С. 104 - 114.
7. Карсунцева О.В. Выявление и использование резервов повышения производственного потенциала предприятия // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2013. - № 4. - С. 65 - 70.
8. Карсунцева О.В. Процесс воспроизводства производственного потенциала промышленного предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. - 2013. - № 1(17). - С. 34 - 40.
9. Карсунцева О.В. Оценка и формирование конкурентоспособности промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. - 24 с.
10. Карсунцева О.В. Оценка и формирование конкурентоспособности промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности: дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. - 183 с.
11. Карсунцева О.В. Влияние инновационного типа развития производственного потенциала на конкурентоспособность предприятия / О.В. Карсунцева // Современное предпринимательство: социально - экономическое измерение: коллективная монография. - Воронеж, 2006. - Т. 14. - 364 с.
12. Карсунцева О.В. Оценка производственного потенциала машиностроительного предприятия // Сибирская финансовая школа, 2013, № 1(96). - С. 88 - 96.
13. Трунин И. «Кто выигрывает от налогового маневра» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. - <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/02/2015/54d2617e9a79470ed51aa22e>.

© Т.В. Хохрина, К.И. Воробьева 2016

УПРАВЛЕНИЕ СУВЕРЕННЫМИ ФОНДАМИ: МОДЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

1. Актуальность трансформации сырьевого богатства в финансовое

В настоящее время на мировых товарных и финансовых рынках сохраняется высокая волатильность. При этом изменения носят не временный, а долгосрочный характер. Так, можно утверждать, что, благодаря действию ряда факторов, значительно изменится расклад сил на энергетическом рынке.

На сырьевых рынках, в том числе нефтяном, наблюдаются структурные изменения. Известно, что на саммите ОПЕК, проходившем 4 декабря 2015 г., участники не договорились об ограничениях в добыче нефти. Перед заседанием нефть марки Brent стоила около 45 долл. США за баррель. В последующую за саммитом ОПЕК неделю баррель нефти марки Brent подешевел на 14 %. В дальнейшем цена на нефть продолжила своё падение. С начала 2016 г. до закрытия торгов 20 января цена нефти Brent упала на 25,2 %, американской WTI – на 28,3 %. В ходе торгов 20 января 2016 г. нефть достигала цены в 27,1 и 26,19 долл. США за баррель – самого низкого уровня с 4 ноября и 8 мая 2003 г. соответственно. Цена российской нефти Urals снижалась до 23,51 долл. США за баррель [6, с.20].

Одним из факторов, способствующих падению цен, называют рост предложения нефти на рынке. Увеличивают добычу как страны ОПЕК, так и страны, не входящие в картель, в частности Россия, нарастившая в 2015 г. добычу на 1,4 %. В ноябре 2015 г. добыча стран - участниц ОПЕК достигла трехлетнего максимума – 31,7 млн баррелей в сутки при квоте в 30 млн. [4].

Дополнительное давление на рынок оказало обнародованное 18 декабря 2015 г. решение властей США отменить 40 - летнее эмбарго на экспорт сырой нефти. Снятие санкций с Ирана может увеличить поставки еще на 0,5 - 1 млн баррелей в сутки.

Вследствие низкой цены запасы нефти в странах ОЭСР достигли максимума с 1984 г. По прогнозу Международного энергетического агентства, предложение нефти будет превышать спрос весь 2016 г., ее запасы в хранилищах продолжат расти [4]. Как результат, цена на нефть может продолжить своё падение.

К снижению цены на нефть приводит замедление в Китае. Такие события, как резкое снижение курса юаня и обвал на фондовом рынке в начале 2016 г., породили новые опасения в отношении состояния экономики данной страны. В любом случае в Китае стремятся сделать двигателями ее роста не производство и инвестиции, а потребление, услуги и высокие технологии. При новой экономической модели спрос на нефть не будет столь высок, как при прежнем подходе. Кроме того, Китай активно развивает альтернативную энергетику, потратив на это в 2015 г. рекордные 111 млрд долл. США. Мировые инвестиции в эту область также поставили рекорд, достигнув по итогам 2015 г. 329 млрд долл. США [6, с.21].

В целом, рост цен на нефть с начала XXI в. стимулировался подъемом развивающихся экономик, прежде всего, Китая. Необходимо также учитывать, что до кризиса 2008 г. синхронно и быстро росла вся мировая экономика. Маловероятно, что в ближайшие годы развивающиеся страны продемонстрируют значительный рост и спрос на нефть. При этом новый спрос на нефть готовы удовлетворить сланцевые добытчики из США, способные быстро нарастить добычу при подъеме цен. Кроме того, дорогая нефть в предшествующем периоде способствовала быстрому развитию альтернативных источников энергии и транспортных технологий [6, с.20].

В таких условиях спрогнозировать среднюю цену на нефть в 2016 г. не решился ни один из участников дискуссии «Новый энергетический баланс» на Всемирном экономическом форуме в Давосе, проходившем в начале 2016 г.

Таким образом, в мировой экономике происходят масштабные изменения. Модель экономического роста, обеспечивавшая значительный рост сырьевых развивающихся стран с начала XXI в., перестала работать, что может привести к новой волне мирового финансового кризиса. В то время как экономика развитых стран модернизируется, происходят технологическая и новая промышленная революции, многие развивающиеся страны не могут отказаться от опоры на сырьевой экспорт. Экспортерам сырья необходимо адаптироваться к новым условиям. Усиливается потребность в диверсификации экономики, развитии потенциала внутри страны и более эффективного управления имеющимися резервами.

В странах, полагающихся на экспорт природных ресурсов, необходимо обратить внимание на несколько моментов:

- природные ресурсы являются истощимыми, по этой причине ограничен временной горизонт соответствующего экспорта, от которого зависит государственный бюджет;
 - цены на сырьевые товары являются непредсказуемыми, поэтому поступления от их экспорта изменчивы, что может вызвать колебания в государственных расходах;
 - в таких условиях налогово - бюджетная политика подвержена значительным рискам.
- У стран могут быть ограничены возможности по составлению бюджетных прогнозов и осуществлению необходимых государственных инвестиций [1, с.19].

Необходимо отметить, что встречаются предложения оставить запасы в недрах длительное время и не инвестировать доходы от экспорта сырья в финансовые активы. Однако сравнение результатов инвестирования в нефть и в различные виды финансовых активов (акции, входящие в индекс S&P 500; инструменты денежного рынка; а также 10 - летние облигации Казначейства США) приводит к выводу о том, что доходность акций на длительном отрезке времени значительно выше доходности инвестиций в нефть. Кроме того, на отдельных отрезках времени доходность выше, чем у инвестиций в нефть, демонстрировали и долговые инструменты [15, р. 18]. Следует учитывать, что волатильность цен на нефть исторически значительно выше волатильности доходности вложений в финансовые инструменты. Как отмечал бывший глава Норвежского суверенного фонда К. Къяр, объясняя логику трансформации сырьевого богатства в финансовые активы, показатель риска, измеренный как VaR, для цены на нефть в недрах в несколько раз превышает показатель риска для финансовых активов. Помимо этого, трансформация сырьевых активов в финансовые позволяет провести диверсификацию активов [15].

Российская Федерация также относится к странам с значительной зависимостью от конъюнктуры мировых цен на сырьевые ресурсы, в том числе, энергоносители. Значение объема накопленных резервов и результатов их инвестирования возросло в текущем периоде низких цен на нефть. Необходима выработка стратегии и конкретных механизмов эффективного управления имеющимися резервами, в том числе, средствами суверенных фондов России.

2. Понятие и значение суверенных фондов

Создание государственных финансовых резервов тесно связано с функционированием суверенных фондов. Суверенным фондом является государственный инвестиционный фонд, активы которого могут включать различные финансовые инструменты, например, акции, облигации, а также имущество, драгоценные металлы и т.д. Суверенные фонды – это относительно новый класс участников мирового финансового рынка, но уже обладающих значительными средствами [11]. Совокупный объем средств под управлением суверенных фондов в декабре 2015 г. составил 7,168 трлн долл. США [8].

Несмотря на снижение объема средств в период с декабря 2008 г. по июнь 2009 г., что было связано с мировым финансово - экономическим кризисом, суверенные фонды быстро вернулись к докризисным показателям и значительно превзошли их. За последние 5 лет объем средств суверенных фондов увеличился в 1,75 раза.

Благоприятная конъюнктура цен на сырьевые товары и оживление деловой активности в начале XXI в. способствовали высоким темпам экономического роста в странах с формирующимися рынками, в том числе и в России. Это приводило к быстрому росту национальных накоплений и формированию значительных по объему резервов.

Финансовые кризисы, имевшие место в 1990 - х гг. в странах Азии и Латинской Америки, подтвердили большое значение валютных резервов для преодоления финансовых трудностей, заставив эти страны усиленно накапливать резервы [14].

Крупнейшие суверенные фонды представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Крупнейшие суверенные фонды (декабрь 2015 г.)

<i>Место</i>	<i>Страна</i>	<i>Название</i>	<i>Активы, млрд долл.</i>	<i>Год образования</i>	<i>Источники</i>
1	Норвегия	Государственный пенсионный фонд — Глобальный	824,9	1990	нефть
2	ОАЭ	Инвестиционное управление Абу - Даби (ADIA)	773,0	1976	нефть
3	Китай	Китайская инвестиционная корпорация	746,7	2007	несырьевой
4	Саудовская Аравия	Саудовские валютные холдинги (SAMA)	632,3	нет данных	нефть

5	Кувейт	Инвестиционное управление Кувейта)	592,0	1953	нефть
6	Китай	Инвестиционная компания государственного валютного управления (SAFE)	547,0	1997	несырьевой
7	Китай - Гонконг	Денежно - кредитное управление Гонконга	417,9	1993	несырьевой
8	Сингапур	Государственная инвестиционная корпорация (GIC)	344,0	1981	несырьевой
9	Катар	Кувейтские инвестиционное управление	256,0	2005	нефть и газ
10	Китай	Национальный фонд социального страхования	236,0	2000	несырьевой

Источник: составлено автором по данным [8].

Преобладают суверенные фонды с нефтегазовыми источниками – на них приходится 4018 млрд долл. США (56,1 % всего объема средств суверенных фондов); прочие суверенные фонды составляют 3150 млрд долл. США (43,9 % объема средств суверенных фондов).

Согласно функциональному подходу, суверенным фондом называется «обособленный фонд (пул активов), учрежденный государством» и находящийся «в прямой государственной собственности, конечным бенефициаром которого является население страны (региона) в целом» [5, с.13]. Использование средств суверенного фонда можно рассматривать как антикризисный инструмент, позволяющий восполнить снижающиеся во время кризиса доходы бюджета, стабилизировать финансовые рынки, обеспечить ликвидность. Интересно, что в условиях мирового кризиса суверенные фонды, традиционно вкладывающие значительную часть активов за рубежом, меняли свою стратегию, переориентируясь на внутренние рынки. Это было связано с тем, что приток зарубежного капитала на рынки стран - владельцев суверенных фондов сократился, и государственные фонды вынуждены были замещать иностранных инвесторов. Вкладывая средства суверенных фондов внутри страны, правительства поддерживают стоимость национальных компаний, не дают национальным активам переходить в руки иностранных

инвесторов и способствуют росту курса национальной валюты, поскольку для инвестиций внутри страны продают имеющуюся в резервах иностранную валюту [11].

Суверенный фонд выполняет как минимум одну из следующих функций: «сберегательную, среднесрочной макроэкономической стабилизации, развития национальной экономики, высокодоходного управления государственными финансовыми активами». Дополнительными функциями, выполняемыми суверенным фондом, являются: «стерилизационная функция, управление государственными долями в компаниях, пенсионное обеспечение» [5, с.14].

Сырьевые страны, сталкивающиеся в настоящее время с проблемой снижения цен на товары своего экспорта и испытывающие проблемы с дефицитом бюджетов, приступили к расходованию накопленных резервных фондов. Рассмотрим данную ситуацию на примере Саудовской Аравии. Как отмечает агентство Bloomberg, «только за последний год Саудовская Аравия избавилась от валютных резервов на 100 млрд долл. США, чтобы компенсировать крупнейший за четверть века дефицит бюджета» [10]. Специалисты отмечают, что можно с большой долей вероятности предполагать, что доля бумаг американского казначейства в собственности Эр - Рияда является одной из крупнейших в мире. Определить размеры соответствующих активов точно не получается из - за соглашения, заключенного между двумя странами после нефтяного шока 1973 г. В обмен на доступ к нефтяным резервам Королевства и стратегические отношения США согласились не указывать долю Саудовской Аравии, объединив ее с 12 другими странами, в основном представляющими ОПЕК. Совокупная доля этой группы экспортеров нефти в ноябре 2015 г. составила 289 млрд долл. США, при этом доля Саудовской Аравии считается крупнейшей. На основании данных Агентства денежного обращения Королевства агентство Bloomberg предполагает, что Саудовская Аравия обменивает американские долговые обязательства на краткосрочные высоколиквидные активы, чтобы выполнить бюджетные обязательства и поддержать национальную валюту. Значительные объемы продаж казначейских бумаг США Саудовской Аравией для обеспечения ее бюджетных обязательств может привести к серьезным последствиям для американского долгового рынка.

Таким образом, суверенные фонды играют важную роль в проведении макроэкономической политики, достижении финансовой стабильности, решении прочих задач.

3. Организационная структура и инвестиционные портфели суверенных фондов

Как правило, суверенные фонды формируются за счёт средств от экспорта какого - либо сырьевого ресурса. В некоторых случаях суверенные фонды пополняются не за счёт доходов от экспорта природного сырья, а из других источников – за счёт профицита государственного бюджета в целом, доходов от приватизации или зарубежной финансовой помощи.

Обычно суверенные фонды создаются за счет обособления части валютных резервов государств, в том числе находящихся в ведении центральных банков. Исходя из общемировой практики, можно утверждать, что суверенные фонды ведут достаточно активную инвестиционную политику, инвестируя в менее ликвидные и более рискованные активы, обеспечивающие доходность выше, чем типичные вложения в золотовалютные резервы [14].

Особенностями суверенных фондов традиционно являются долгосрочность инвестиций, толерантность к краткосрочным колебаниям доходов, ограничение спекулятивных сделок. Инвестиции суверенных фондов – это крупные сделки: 31 % всех публично объявленных сделок составляют сумму от 1 до 2,5 млрд долл. США, 28 % – от 2,5 до 5 млрд долл. США, 9 % – более 5 млрд долл. США [16, p. 11].

Оптимальная инвестиционная стратегия суверенного фонда должна соответствовать целям, установленным при создании суверенного фонда. Цели также определяют структуру управления суверенным фондом и требования к отчетности суверенного фонда.

Эффективное функционирование суверенных фондов возможно лишь при наличии оптимальной структуры управления фондом, при четком распределении полномочий и ответственности между участниками процесса в соответствии с их задачами и функциями. Организационная структура может быть различной. Вне зависимости от организации управления в суверенном фонде должно осуществляться разделение между управляющей и контролирующей структурами. Это необходимо для минимизации политического давления и вмешательства, которое может препятствовать достижению целей, установленных для суверенного фонда.

Основными формами организации работы суверенного фонда выступают менеджерская модель и модель инвестиционной компании.

В менеджерской модели собственник пула активов, учреждающий суверенный фонд (например, Правительство или Министерство финансов) предоставляет инвестиционный мандат менеджеру активов. В рамках данной модели выделяются три основных варианта:

- активами управляет Центральный банк по инвестиционному мандату от Министерства финансов;
- Правительством создается отдельная организация, призванная управлять средствами фонда;
- Министерство финансов напрямую уполномочивает одного или нескольких внешних (частных) инвестиционных менеджеров управлять средствами фонда.

В модели инвестиционной компании Правительство как собственник активов учреждает инвестиционную компанию, которая владеет активами фонда. Такой подход обычно применяется в случае прямых инвестиций средств фонда; когда помимо цели достижения доходности ставятся какие-либо дополнительные цели, например, участие в проектах, имеющих социально-экономический эффект.

Важным фактором, принимаемым во внимание при выборе модели управления, являются затраты. Создание фонда как отдельного юридического лица является более сложным и дорогостоящим мероприятием; в то время как создание отдельного подразделения внутри Центрального банка даёт возможность использовать имеющиеся кадровые ресурсы и инфраструктуру, поэтому в случае небольшого по объему суверенного фонда целесообразно осуществлять управление им в рамках существующих институтов. Известно, что управляющие золотовалютными резервами в Центральном банке обладают значительным опытом работы с активами с фиксированной доходностью, поэтому в случае консервативной стратегии суверенного фонда часто происходит делегирование управления фондом Центральному банку.

Однако в случае вложений в рискованные активы и при применении сложных инвестиционных стратегий управление и риск-менеджмент становятся более сложными

задачей и возникает необходимость создания специальных агентств по управлению соответствующими суверенными активами. При организации деятельности агентства, управляющего суверенными активами, выделяются следующие подразделения:

- фронт - офис, проводящий операции на финансовом рынке;
- миддл - офис, аналитическое подразделение;
- бэк - офис, подразделение, производящее расчёты и ведущее учёт.

Также распространена практика привлечения внешних управляющих в случае, если стратегия управления активами предусматривает проведение операций с акциями, сложными структурированными продуктами, недвижимостью и т.д. Так, в 2015 г. Пенсионный фонд Норвегии работал с 68 внешними управляющими; им было передано в управление 80 различных портфелей [7]. Также используют внешнее управление активами государственные фонды Кувейта, ОЭА, Ботсваны, но они привлекают в среднем меньше управляющих, чем Пенсионный фонд Норвегии.

Таким образом, структура управления суверенным фондом должна соответствовать сложности и рискам инвестиционной стратегии.

Большое значение имеет информационное обеспечение деятельности суверенных фондов. Их деятельность должна быть максимально информационно прозрачной для повышения доверия инвестиционного сообщества и граждан к операциям и результатам деятельности суверенных фондов.

Важную роль в регулировании деятельности суверенных фондов играют Сантьягские принципы. Они представляют собой международные правила поведения суверенных фондов, а также требования к раскрытию информации об операциях соответствующих фондов.

Изучение зарубежного опыта управления суверенными фондами позволяет выявить основные цели их создания, типы суверенных фондов, особенности инвестиционных стратегий.

МВФ использует следующую классификацию суверенных фондов:

- 1) стабилизационные фонды,
- 2) сберегательные фонды (фонды будущих поколений),
- 3) резервные фонды (пенсионные резервные фонды),
- 4) государственные инвестиционные корпорации,
- 5) фонды развития [13].

1. Стабилизационные фонды учреждаются для стабилизации, сглаживания колебаний в доходах и расходах государственного бюджета, вызванных изменениями в ценах на сырьевые ресурсы. В этих фондах активы накапливаются в периоды благоприятной конъюнктуры и расходуются в периоды снижения цен на ресурсы. Инвестиционный горизонт и требования к ликвидности стабилизационных фондов близки к требованиям, предъявляемым при управлении официальными золотовалютными резервами. Средства стабилизационных фондов инвестируются в высоколиквидные активы: более 80 % активов приходится на инструменты с фиксированной доходностью, с преобладанием государственных ценных бумаг. В качестве примеров стабилизационных фондов можно привести: Фонд экономической и социальной стабилизации в Чили (источником поступлений в фонд являются доходы от экспорта меди), суверенные стабилизационные

фонды Ирана и Восточного Тимора, Резервный фонд выравнивания Кирибати, Резервный фонд Российской Федерации, Стабилизационный фонд Туркменистана и другие.

2. Сберегательные фонды создаются для межпоколенческого перераспределения доходов с помощью трансформации невозобновляемых ресурсов в портфель финансовых активов государства. Инвестиции сберегательных фондов отличает большая ориентация на высокий доход и долгий срок вложений, чем у стабилизационных фондов; требования к ликвидности активов сберегательных фондов ниже, чем у стабилизационных фондов. В структуре активов сберегательных фондов преобладают акции и прочие недолговые финансовые инструменты (более 70 %). К сберегательным фондам относятся: Норвежский государственный пенсионный фонд – Глобальный, Инвестиционный фонд Саудовской Аравии, Ливийский инвестиционный фонд, Холдинг «Temasek» Сингапура, Долгосрочный фонд Аляски (США), Национальный фонд Казахстана и другие.

3. Резервные фонды (пенсионные резервные фонды) предназначены для обеспечения выполнения пенсионных обязательств государства. Инвестирование пенсионных резервных фондов, как правило, долгосрочное; оно зависит от ожидающегося времени будущих выплат по пенсионным обязательствам. В структуре активов таких фондов преобладают акции (около 40 %), значительную долю занимают также прочие финансовые инструменты. К пенсионным резервным фондам относятся: Фонд будущего Австралии, Пенсионный фонд Новой Зеландии, Пенсионный резервный фонд Чили, Национальный резервный пенсионный фонд Ирландии и другие.

4. Государственные инвестиционные корпорации создаются с целью получения большей доходности, чем при управлении официальными золотовалютными резервами, находящимися в ведении Центрального банка. Средства размещаются преимущественно в акции; горизонт инвестирования дольше, чем у резервов Центрального банка. К таким инвестиционным корпорациям относятся: Китайская инвестиционная корпорация, Инвестиционная корпорация Правительства Сингапура, Инвестиционная корпорация Южной Кореи, Национальная инвестиционная корпорация Казахстана и другие.

5. Фонды развития предназначены для финансирования каких-либо приоритетных социально-экономических проектов, например, инфраструктурных. Очевидно, что это долгосрочное инвестирование. К фондам развития относятся: Фонд развития «Mubadala» в ОАЭ Абу-Даби, Национальный фонд развития Ирана, Фонд развития Ирака, ОАО «Самрук-Казына» в Казахстане и другие.

Характеристики двух основных видов суверенных фондов представлены в табл.2.

Таблица 2 – Характеристики стабилизационных и сберегательных суверенных фондов

	стабилизационный фонд	сберегательный фонд
инвестиционный горизонт	краткосрочный	долгосрочный
состав активов	высоколиквидные активы	широкий спектр активов
валютный состав	отрицательная корреляция с ценами на сырьевые товары	соответствие чистому импорту страны
целевые ориентиры управления (бенчмарки)	минимизация волатильности расходов бюджета и поддержание	достижение необходимого уровня доходности в

	необходимого уровня ликвидности	долгосрочном периоде с целью сохранения благосостояния
допустимый уровень риска	низкий уровень риска	активное управление инвестициями с более высоким допустимым уровнем риска
управления активами и обязательствами	обеспечение устойчивости будущих бюджетных расходов	максимизация чистой стоимости фонда с учётом корреляции между ценами на активы и обязательствами

Источник: составлено по [12, р.6].

Следует отметить, что цели, установленные при учреждении суверенного фонда, зависят от специфики страны. Многие фонды в странах, богатых природными ресурсами, имеют множественные цели, например, стабилизация / сбережение (в Азербайджане, Ботсване, Республике Тринидад и Тобаго, Норвегии); сбережение / пенсионное обеспечение (в Австралии); стабилизация / сбережение / развитие (в Казахстане). Кроме того, в рамках одного фонда могут выделяться отдельные части (портфели и субпортфели), ориентированные на решение конкретных задач.

4. Подходы к моделированию суверенных фондов

При формализации деятельности суверенных фондов необходимо учитывать, что управление данными фондами относится к задачам с несколькими целевыми функциями. К целевым функциям в случае суверенных фондов целесообразно отнести:

- доходность (r),
- ликвидность (l) (для финансовых активов измеряемая как величина спреда между котировками на продажу и покупку актива),
- надежность, измеряемая различными показателями риска (σ).

При наличии нескольких целевых функций ставится задача нахождения такого компромиссного (субоптимального) решения модели, в котором значения всех рассматриваемых экономических показателей были бы приближены к экстремальным значениям. В настоящее время задачи по нахождению компромиссного (субоптимального) решения модели недостаточно разработаны и для практической деятельности решаются одним из следующих способов.

1. Ранжирование показателей. Далее производят поиск решения, оптимального по наиболее важному из них. Задавшись допустимой величиной изменения первого критерия, ищут решение по второму критерию, наилучшему в полученной области, и т.д.

2. Построение единого (интегрального) показателя эффективности посредством суммирования произведений имеющихся показателей на «весовые» коэффициенты (коэффициенты важности показателей).

3. Превращения всех функций, кроме одной, в ограничения [3, с. 459].

Все вышеуказанные подходы применимы и к суверенным фондам.

При анализе управления суверенным фондом целесообразно применять портфельный подход (модель Г.Марковица). Очевидно, что при управлении инвестиционным портфелем необходимо стремиться сформировать портфель таким образом, чтобы сочетание ожидаемой доходности и уровень риска портфеля приносило бы максимальное удовлетворение потребностей и минимизировало бы риск при желаемой доходности. Оптимальный портфель индивидуален для каждого отдельного суверенного фонда.

Согласно теореме об эффективном множестве портфелей, управляющий суверенным фондом будет выбирать свой оптимальный портфель из такого множества портфелей, каждый из которых: а) максимизирует ожидаемую доходность для некоторого уровня риска; б) минимизирует риск для некоторого уровня ожидаемой доходности [2, с. 255].

Для выбора оптимального портфеля управляющий должен совместить свои кривые безразличия с эффективным множеством. Оптимальный портфель будет соответствовать точке, в которой кривая безразличия касается эффективного множества. Понятно, что оптимальный портфель существенно зависит от формы линий безразличия, которые, в свою очередь, зависят от функции полезности, являющейся характеристикой стратегии. Если управляющий инвестициями осторожен и тяготеет к уменьшению риска за счет снижения ожидаемой доходности портфеля, то линии безразличия являются менее выпуклыми вниз. Повышение риска для достижения более высокого уровня ожидаемой доходности выражается в том, что выпуклость вниз линий безразличия увеличивается.

Недавно созданные («молодые») суверенные фонды, испытывающие потребность в быстром наращивании своих объемов, тяготеют к портфелям с повышенной доходностью, хотя и с повышенными рисками. Что касается крупных, давно существующих суверенных фондов, то их стратегия иная: целесообразно выбрать менее доходные, но и менее рискованные направления инвестирования. Это объясняется следующим:

1) с ростом объема суверенных фондов агрессивность выбора размещения финансовых активов заметно сокращается ввиду стремления сохранить уже накопленные большие объемы.

2) Этому же способствует и увеличение возможностей по диверсификации портфеля крупного фонда.

Рассмотрим подход к оптимизации сбережения и расходования средств суверенных фондов. С целью анализа решений по вопросам достижения стабилизации, расходования и сбережения средств целесообразно применить аналитическую модель Центра международного развития при Гарвардском университете и компании Investec Asset Management [15].

В данной модели предполагается, что действуют два фонда - стабилизационный и инвестиционный. Расходование средств (общий трансферт из обоих фондов) может быть описано формулой:

$$T_t = \alpha * TS_{t-1} + \beta * S_{t-1} + \delta * E_{t-1}, (1)$$

где T_t – годовой трансферт из суверенных фондов Правительству (доходы от ресурсов, которые можно потратить в текущем году), TS_{t-1} – годовой трансферт прошлого года из стабилизационного фонда, S_{t-1} – объем стабилизационного фонда в предшествующем году, E_{t-1} – объем инвестиционного фонда в предшествующем году, α и β – параметры <1 , которые определяют веса, придаваемые соответствующим компонентам (предпочтения в

отношении расходов с точки зрения устойчивости и благоразумия), δ – ожидаемая долгосрочная доходность инвестиционного фонда (в %).

Возможен подбор такой комбинации α и β , которая обеспечит удовлетворительный уровень стабильности трансфертов (и, соответственно, расходов бюджета) из стабилизационного фонда.

Если поставлена цель стабилизировать расходы, то значение α должно быть близко к 1. При $\alpha=1$ расходы бюджета будут полностью стабилизированы (постоянны). Однако этот подход будет создавать риски, например, в случае если поступления в фонд низкие. Также неблагоприятна ситуация, когда поступления в фонд велики, а расходы остаются на прежнем, незначительном уровне.

Представленное выше уравнение показывает, что необходимо нахождение компромисса между осуществлением текущих расходов, созданием «подушки безопасности» для целей стабилизации бюджета и формированием фонда для получения постоянного дохода (вместо исчерпаемых сырьевых ресурсов).

5. Анализ управления суверенными фондами Российской Федерации

В Российской Федерации действуют Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Резервный фонд может быть отнесен к фондам стабилизационного типа. Фонд национального благосостояния соответствует сберегательному (фонду будущих поколений).

Уравнение (1) может быть использовано для анализа расходования средств суверенных фондов России. Как было показано выше, метод калибровки параметров, входящих в модель суверенного фонда, позволяет выявить оптимальное соотношение между расходованием и сбережением. В зарубежной практике обычно принимаются $\alpha \approx 0,7$ и $\beta \approx 0,11$. В настоящее время показатели трансфертов из фондов Российской Федерации значительно выше этих оптимальных значений, поскольку идет активное расходование накопленных ранее средств.

Рассмотрим структуру вложений суверенных фондов России и достижение установленных при учреждении данных фондов целей.

Основной целью создания Резервного фонда является выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в бюджет. Действительно, средства Резервного фонда используются для обеспечения бюджетной устойчивости.

Правила инвестирования Резервного фонда Российской Федерации представлены в табл. 3.

Таблица 3 – Направления инвестирования для Резервного фонда Российской Федерации

Разрешенные финансовые активы, определенные Бюджетным кодексом Российской Федерации	Предельные доли, установленные Правительством Российской Федерации	Нормативные доли, утвержденные Минфином России
долговые обязательства иностранных государств	50 - 100 %	100 %
долговые обязательства иностранных	0 - 30 %	0 %

государственных агентств и центральных банков		
долговые обязательства международных финансовых организаций, в том числе оформленные ценными бумагами	0 - 15 %	0 %
депозиты в иностранных банках и кредитных организациях	0 - 30 %	0 %

Примечание: имеются дополнительные требования к вложениям средств (представлены на сайте Минфина России).

Источник: [9].

Нормативная валютная структура Резервного фонда Российской Федерации является следующей: доллар США – 45 % , евро – 45 % , фунт стерлингов – 10 % . Сроки по погашения выпусков долговых обязательств для размещения определены таким образом: для долговых обязательств в долларах США и евро минимальный срок 3 месяца, максимальный – 3 года; для долговых обязательств в фунтах стерлингов минимальный срок 3 месяца, максимальный – 5 лет [9].

Направления инвестирования, выбранные для Резервного фонда России, как и правила инвестирования, в целом соответствуют поставленным задачам стабилизации, а также условиям функционирования данного Резервного фонда (необходимо учитывать относительно небольшую величину фонда, значительную неопределённость в экономике). Осуществлён отбор активов и валюты обязательств, имеющих отрицательную корреляцию с ценами на нефть. Вложения являются кратко - и среднесрочными и считаются высоконадежными, что соответствует текущим потребностям.

Что касается Фонда национального благосостояния России, то, несмотря на заявленные цели, задачи и инвестиционную стратегию, характерные для сберегательных фондов (фондов будущих поколений), фактически инвестирование в течение ряда лет производилось крайне консервативно, с низкими доходами.

Правила инвестирования Фонда национального благосостояния Российской Федерации представлены в табл. 4.

Таблица 4 – Направления инвестирования для Фонда национального благосостояния Российской Федерации

Разрешенные финансовые активы, определенные Бюджетным кодексом Российской Федерации	Предельные доли, установленные Правительством Российской Федерации	Нормативные доли, утвержденные Минфином России	
		в иностранной валюте	в рублях
долговые обязательства иностранных государств	0 - 100 %	90 %	0 %

долговые обязательства иностранных государственных агентств и центральных банков	0 - 30 %	0 %	0 %
долговые обязательства международных финансовых организаций, в том числе оформленные ценными бумагами	0 - 15 %	0 %	0 %
депозиты в иностранных банках и кредитных организациях	0 - 40 %	0 %	0 %
депозиты в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»	0 - 40 %	10 %	100 %
депозиты и остатки на банковских счетах в Центральном банке Российской Федерации	0 - 100 %		
долговые обязательства юридических лиц	0 - 30 %	0 %	0 %
акции юридических лиц и паи (доли участия) инвестиционных фондов	0 - 50 %	0 %	0 %

Примечание: имеются дополнительные требования к вложениям средств (представлены на сайте Минфина России).

Источник: [9].

Лишь относительно недавно средства Фонда национального благосостояния начали использоваться для финансирования инвестиционных проектов. Так, по состоянию на 1 января 2015 г. были отобраны десять проектов для инвестирования, в том числе: проект модернизации железнодорожной инфраструктуры Байкало - Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей; строительство железной дороги Элегест - Кызыл - Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально - сырьевой базы Республики Тыва; строительство комплекса по добыче газа, завода сжиженного природного газа и мощностей по отгрузке сжиженного природного газа и газового конденсата Южно - Тамбейского месторождения на полуострове Ямал; и др. Необходимо отметить целесообразность вложений в подобные проекты. Однако, следует внимательно оценивать инвестиционных проекты; проводить комплексную оценку; применять показатели, характеризующие как коммерческую, так и общественную

эффективность проектов. В случае использования средств Фонда национального благосостояния необходимо четко следовать правилам выделения средств, иметь эффективный механизм отбора инвестиционных проектов, а также контроля за реализацией проектов.

Следует подчеркнуть, что суверенные фонды имеют огромное значение для экономики Российской Федерации. Наличие значительных финансовых резервов настоятельно необходимо, поскольку степень зависимости состояния бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры крайне высока. При этом эффективные основы управления и долгосрочная инвестиционная стратегия для Резервного фонда и Фонда национального благосостояния России в настоящее время только формируются.

Заключение

Условиями достижения целей, установленных при создании суверенных фондов, являются четкая организационная структура, наличие и выполнение адекватных инвестиционных стратегий. Требуется тесная координация управления суверенными фондами с другими направлениями макроэкономической политики и с управлением прочими суверенными активами и обязательствами. Цели суверенного фонда и соответствующая инвестиционная политика должны учитывать страновые особенности.

Несмотря на значительное количество теоретических и практических исследований, посвященных суверенным фондам, до конца не решенными остаются такие проблемы, как: совершенствование управления суверенными фондами, в том числе в условиях политической и экономической неопределенности; механизм координации управления в данной сфере с финансовой и валютной политикой и в целом с экономической стратегией государства. Системному анализу управления суверенными фондами уделяется недостаточно внимания. Перспективным, но малоизученным подходом является совместное управление суверенными активами и обязательствами на основе математического моделирования.

На наш взгляд, решить проблему повышения эффективности управления суверенными фондами невозможно без моделирования и поиска оптимальных стратегий. Как отмечает М.С. Красс: «В современных исследованиях сформировался модельный подход к решению проблем; он наиболее перспективен в грядущей экономике информационного типа. Основное предназначение модели состоит в продуцировании информации более высокого уровня, нежели исходная информация; в этом плане модели предназначены для обработки баз данных. Анализ информации, полученной посредством использования иерархии моделей, является основой для принятия решений, в том числе и тех, которые определяют стратегические цели и стратегическое планирование» [2, 3].

Модель управления суверенными фондами позволяет найти субоптимальное решение для нахождения компромисса между осуществлением текущих расходов, сбережением части средств, необходимых для целей стабилизации бюджета, и формированием фонда для получения постоянного дохода взамен исчерпаемых сырьевых ресурсов. При этом важно не только создать суверенные фонды, но и четко придерживаться установленных правил пополнения и расходования средств соответствующих фондов. С учетом наличия нескольких суверенных фондов, необходимо разработать различные инвестиционные стратегии и соблюдать их. Кроме того, при управлении суверенными фондами необходимо решать такие задачи, как: валютная диверсификация портфеля, выбор оптимальной

структуры портфеля с точки зрения сроков инвестирования и кредитного рейтинга инструментов, включенных в портфель, и другие.

Именно моделирование и прогнозирование позволят повысить качество и обоснованность решений в области управления суверенными фондами в Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Даниел Ф., Гупта С., Маттина Т., Сегура - Убьерго А. Добыча поступлений от природных ресурсов // Финансы и развитие. - Сентябрь 2013. С.19 - 22.
2. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика для экономистов: учебное пособие. СПб. – Питер, 2005. – 464 с.
3. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании: Учеб. – М.: Дело, 2000. – 688 с.
4. Кувшинова О. Вторая волна кризиса // Ведомости. – 14 декабря 2015 г. – №234 (3980). – С.1.
5. Левченко А.В. Суверенные инвестиционные фонды: организация и роль на финансовом рынке: автореф. дис. ... канд. эк. наук : 08.00.10 / Левченко Анна Викторовна. — М., 2012. — 26 с.
6. Овчаренко М. Нефти некуда падать // Ведомости. – 1 февраля 2016 г. – №16 (4005). – С.20 - 21.
7. Официальный сайт Инвестиционного управления Банка Норвегии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbim.no/en/investments/external-mandates/>.
8. Официальный сайт Института исследования суверенных фондов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/>.
9. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.
10. Саудовская Аравия может обрушить долговой рынок США // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ria.ru/world/20160124/1364456719.html>.
11. Цвирко С.Э. Анализ функционирования суверенных фондов в условиях финансового кризиса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 15 (39). – С.27 - 33.
12. Al -Hassan A., Papaioannou M., Skancke M., Sung C. Sovereign Wealth Funds: Aspects of Governance Structures and Investment Management // IMF Working Paper // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13231.pdf>.
13. Global Financial Stability Report, IMF // April, 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2012/01/pdf/text.pdf>.
14. Noyer C. Foreign reserve accumulation – some systemic implications. Speech by Mr Christian Noyer, Governor of the Bank of France, at the Salzburg Global Seminar, Salzburg, 1 October 2007.[Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.banquefrance.fr/uploads/tx_bdfgrandesdates/disc071001.pdf.
15. Sovereign investor models: Institutions and policies for managing sovereign wealth // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belfercenter.ksg.harvard.edu/files/InvestorModels.pdf>.
16. SWF and FDI: Facing the World Economic Crisis. October 2009 Economic Intelligence Division Invest in Spain. SWF _ Working _ Paper _ for WAIPA // [Электронный ресурс]. —

УДК 657

Н.Н. Яроменко

К.э.н., доцент кафедры КубГАУ

Г.Г. Гоник

К.э.н., доцент кафедры КубГАУ

Д.С. Чанцева

Студентка КубГАУ

Экономический факультет

г. Краснодар, Российская Федерация

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассматривается эффективность использования основных производственных фондов на примере УЧХОЗ «Кубань» и повышение эффективности использования основных фондов. Основная направленность работы анализ и поиск повышения экономической эффективности основных производственных средств в условиях нестабильного развития экономической системы России.

Основными производственными средствами является материально - техническая база общественного производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия и в значительной мере уровень технической вооруженности труда.

Использование внутренних резервов предприятия напрямую связано с его производственно - экономическим потенциалом, то есть с возможностью получить определенный объем валовой продукции, валового дохода и прибыли на основе полного и эффективного использования имеющихся ресурсов [4].

Резервы повышения эффективности сельскохозяйственного производства равны разнице между достигнутым и возможным уровнем использования основных средств.

Если рассматривать эффективность использования основных производственных средств, то она основана на стратегии машинно - технологического обеспечения производства сельскохозяйственной продукции, а так же поэтапном техническом перевооружении и повышении конкурентоспособности продукции. В современных условиях, устойчивое и эффективное развитие сельского хозяйства невозможно без государственного регулирования и финансовой поддержки, а так же модернизация и техническое переоснащение отраслей сельского хозяйства высокопроизводительной техникой и технологиями ресурсосбережения.

Поэтому цель оптимизации использования основных производственных фондов сводится к разработке программы, которая рассчитана на управление сельскохозяйственными предприятиями и позволит повысить эффективность из

функционирования за счет повышения технического уровня производства и определения резервов развития предприятия.

Проведение анализа обеспеченности предприятия основными средствами предполагает выяснение достаточности основных средств, их динамики, состава и структуры. [1].

При анализе состава основных фондов отчетные данные рассматриваются в динамике. При этом надо иметь в виду, что производственные фонды непосредственно связаны с производством.

На рисунке 1 представлена структура и динамика основных производственных фондов в УЧХОЗЕ «Кубань» за последние 3 года.

На рисунке видно, что в 2012 - 2014 гг. стоимость зданий, сооружений и передаточных устройств уменьшилась (в 2012 г. показатель составил 24540 тыс. руб.(49,9 %), а 2014г. – 950 тыс. руб. (0,7 %)). Увеличилась стоимость производственного и хозяйственного инвентаря (272 тыс. руб. в 2012 г. и 816 тыс. руб. в 2014г.), стоимость машин и оборудования (60599 тыс. руб. и 75525 тыс. руб. соответственно), но уменьшилась стоимость многолетних насаждений. Возросла стоимость транспортных средств: в 2012 г. она - 11243 тыс. руб. (9,1 %), в 2013 г. – 12973тыс. руб. (12,6 %), в 2014 г. – 13515 тыс. руб. (11,3 %). Стоимость основных средств в целом уменьшилась в 2012 - 2014 гг. на 3834 и в 2014 г. составила 119584 тыс. руб.

Рассмотрим представленную в виде диаграммы структуру и динамику основных производственных фондов УЧХОЗА «Кубань».

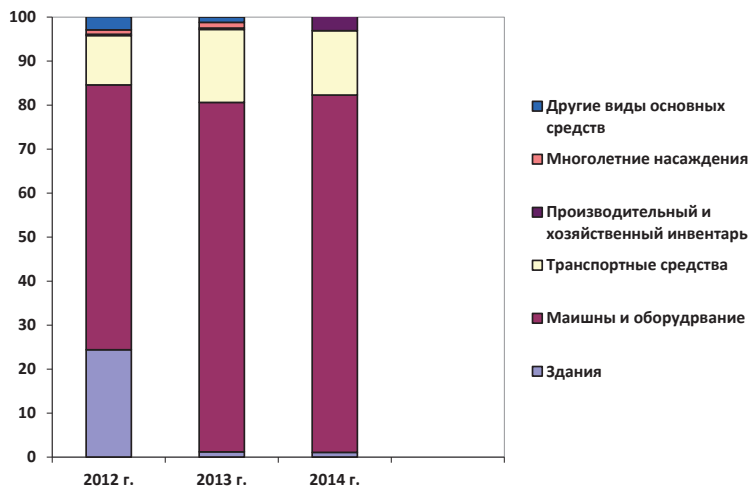


Рисунок 1 – Структура и динамика основных производственных фондов УЧХОЗА «Кубань».

Обеспеченность основными средствами производства и эффективность их использования в УЧХОЗ «Кубань» являются важнейшими факторами, от которых зависит результаты хозяйственной деятельности, в частности качество, полнота и своевременность выполнения работ, а, следовательно, и объем производства продукции, ее качество,

финансовое состояние предприятия. Обобщающими показателями обеспеченности хозяйства основными производственными фондами является фондообеспеченность, энергообеспеченность, фондовооруженность, энерговооруженность. Перечисленные показатели представлены в таблице 2.

Фондообеспеченность уменьшилась на 10,1 % , что свидетельствует о неэффективном использовании основных средств в производстве. Уменьшение показателя фондовооруженности на 6,6 % объясняется увеличением численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве. Уменьшение энергообеспеченности на 15,2 % говорит о том, что энергетические мощности используются недостаточно эффективно. Энерговооруженность уменьшилась в 2014 году на 11,4 % , по сравнению с 2012 годом, и составила 68,3 л.с.

Таблица 2 – Показатели наличия и использования основных производственных фондов

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Фондообеспеченность тыс. руб.	17,9	16,4	16,1	89,9
Фондовооруженность, тыс. руб.	415,3	428,3	387,3	93,3
Энергообеспеченность, л.с.	3,3	3,1	2,8	84,8
Энерговооруженность, л.с.	77,1	81,1	68,3	88,6
Фондоотдача, тыс. руб.	1,59	1,75	1,79	112,58
Фондоёмкость, тыс. руб.	0,63	0,56	0,55	87,3
Произведено продукции по себестоимости на одного работника, тыс. руб.	498,4	546,3	554,8	111,3
Произведено продукции по себестоимости на 100 га с / х угодий, тыс. руб.	1480,1	1551,5	1592,3	107,6

Данные из таблицы 4 показывают нам, что в 2012 г. и в 2013г. коэффициент рентабельности машин и оборудования составил 78,51 % и 70,69 % соответственно, а в 2014 – 52,57, что на 25,94 % меньше, чем в базисном году. Коэффициент рентабельности транспортных средств также уменьшился в 2014 году. В 2012г. он составил 423,32 % , а в 2014 г. – 293,79 % . Это означает, что он уменьшился на 129,53 % .

Таблица 4 – Показатели экономической эффективности использования отдельных видов основных средств

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднегодовая стоимость машин и оборудования, тыс. руб.	60599	61945	75525
Коэффициент фондоотдачи машин и оборудования	3,23	3,21	2,6
Коэффициент фондоёмкости машин и	0,31	0,31	0,38

оборудования			
Коэффициент рентабельности машин и оборудования	78,51	70,69	52,57
Среднегодовая стоимость транспортных средств, тыс. руб.	11243	12973	13515
Коэффициент фондоотдачи транспортных средств	17,39	15,34	14,72
Коэффициент фондоемкости транспортных средств	0,057	0,065	0,068
Коэффициент рентабельности транспортных средств	423,32	337,5	293,79

Из таблицы 5, мы видим, что общее изменение выручки от продажи в 2013г составило 3337 тыс. руб., а в 2014 г. – увеличилась на 3330 тыс. руб. За счет изменения среднегодовой стоимости основных средств в 2013г., в 2014г. она уменьшилась на 16327,71 тыс. руб. и на 19359,84 тыс. руб. соответственно. Влияние фондоотдачи составило – 19222,71 и 19359,84.

Влияние факторов использования средств труда на объем выручки от реализации продукции уменьшилось на 12175,8тыс. руб.

Таблица 5 – Влияние использования средств труда на объем выручки от реализации продукции (работ, услуг)

Показатель	2012 г.	2013 г.	Влияние факторов в 2013 г.	2014 г.	Влияние факторов в 2014 г.
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	195606	198943	х	198936	х
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	123341	113072	х	111165	х
Фондоотдача	1,59	1,76	х	1,79	х
Общее изменение выручки от продажи, тыс. руб.	х	х	3337	х	3330
В том числе за счет изменения:					
- среднегодовой стоимости основных средств	х	х	- 16327,71	х	- 19359,84
- фондоотдачи	х	х	19222,24	х	22233
- структуры основных фондов			422,47		456,84
Итого общая величина влияния факторов	х	х	3337	х	3330

Трудно переоценить значение эффективного использования основных фондов и производственных мощностей. Решение этой задачи должно обеспечить увеличение производства продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения, улучшение баланса оборудования в стране, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства, накопленных предприятий.

Главным фактором повышения эффективности использования основных фондов является их обновление и техническое совершенствование. Внедрение достижения НТП поможет повысить уровень механизации и автоматизации производства, а так же поспособствует экономии материальных затрат, повысит безопасность условий производства. Эффективное использование основных фондов так же тесно связано и с другой важной задачей, такой как повышение качества выпускаемой продукции, так как в условиях рыночной конкуренции быстрее реализуется и пользуется спросом высококачественная продукция.

Успешность функционирования основных фондов и производственных мощностей непосредственно зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования. Экстенсивное улучшение использования основных фондов и производственных мощностей предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой - повышен удельный вес действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии [6].

Одними из важных направлений по увеличению времени работы оборудования являются:

- сокращение и ликвидация внутрисменных простоев оборудования за счет повышения качества ремонтного обслуживания оборудования, своевременного обеспечения основного производства сырьем, материалами, топливом, полуфабрикатами, а так же рабочей силой;
- повышение коэффициента сменности работы оборудования.

Если в полной мере использовать целосменный фонд времени работы действующего парка оборудования, то это позволит без дополнительных капитальных вложений увеличить объем продукции и снизить ее себестоимость. Увеличение времени работы оборудования по всей технологической "цепочке" также приведет к росту объема производства и снижению фондоемкости продукции.

Еще один важный путь повышения эффективности использования основных производственных фондов - уменьшение количества излишнего оборудования и ускорения введения в производство нового оборудования. Как правило, существует тенденция к омертвлению большого количества средств труда, а это приведет к прямым их потерям вследствие их физического износа. Это происходит по той причине, что после длительного хранения оборудование зачастую приходит в негодность.

Если же рассматривать возможности интенсивного пути повышения эффективности основных фондов, то они значительно шире, чем экстенсивные. Здесь предполагается повышение степени загрузки основных фондов в единицу времени. Повышение интенсивной загрузки оборудования может вполне достигаться при модернизации оборудования, задействованного в производстве и установлении оптимального режима его

работы. При оптимальном режиме технологического процесса обеспечивается значительное увеличение выпуска продукции без изменения состава основных фондов.

Интенсивность использования основных фондов можно повысить путем технического совершенствования орудий труда и технологии производства, путем сокращения сроков достижения проектной производительности техники, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих.

Рассмотрим графически пути повышения эффективности использования основных производственных фондов



Рисунок 2 - Пути повышения эффективности использования основных производственных фондов.

На успешное решение проблемы улучшения использования основных фондов, производственных мощностей и роста производительности труда оказывает значительное влияние создание крупных производственных объединений. Необходимо так же является обратить больше внимания на развитие специализации производства и технического перевооружения предприятий, создание специализированных промышленных объектов.

Таким образом, можно сделать вывод, что различные комплексы мероприятий по улучшению использования основных фондов, должны предусматривать обеспечение роста объемов производства продукции. В первую очередь это должно происходить за счет более полного и эффективного использования внутрихозяйственных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, повышения коэффициента сменности, ликвидации простоев, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных процессов.

Список использованной литературы:

1. Рысьмятов, А.З. Делокализация и аутсорсинг как объективный тренд развития специализации и инновационной реструктуризации сельскохозяйственных предприятий на современном этапе / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // В сборнике: НАУКА

СЕГОДНЯ сборник научных трудов по материалам международной научно - практической конференции: в 4 частях. Научный центр «Диспут». 2015. С. 21 - 22.

2. Рысьмятов, А.З. Инновации как новая научно - организованная комбинация производственных факторов / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Сборник научных трудов Всероссийского научно - исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 973 - 976.

3. Захарова, Ю. Н. Роль финансовых ресурсов в социально – экономическом развитии региона в условиях кризиса / Ю. Н. Захарова // В сборнике Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований по итогам международной научно – практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Санкт - Петербургский Институт Проектного Менеджмента». Санкт - Петербург, 2015. С.169 - 174.

4. Яроменко, Н.Н. Роль ключевой ставки в деятельности организации / Н.Н. Яроменко, Н.П. Васильева // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно - практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.258 - 263.

5. Яроменко, Н.Н. Потребление молочной продукции как фактор спроса на рынке молочных продуктов / Н.Н. Яроменко, Сидорчукова Е.В. // В сборнике: ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 237 - 241.

6. Яроменко, Н.Н. Проблемы инновационного развития регионов России / Н.Н. Яроменко, Е.Т. Бойко // В сборнике: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК Сборник статей Международной научно - практической конференции. Научный центр "Аэтерна". 2014. С. 129 - 131.

© Н.Н. Яроменко, 2016

© Г.Г. Гоник, 2016

© Д.С.Чанцева, 2016

УДК 330.567.4:61

Т.А. Чудинова

аспирант БГПУ им. М. Акмуллы
г. Уфа, Российская Федерация

КЕЙС - СТАДИ КАК ИНТЕРАКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ В УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Организация образовательного процесса в профессиональном образовании в качестве одного из основных способов передачи знаний применяет одностороннюю форму коммуникации. Ее суть состоит в трансляции преподавателем информации и воспроизведении ее обучающимся, при этом одним из основных источников обучения

является опыт педагога. Таким образом, участие обучающегося в различных видах учебных занятий ограничено, т.е. студент находится в ситуации, когда он только читает, слышит, говорит об определенных областях знаниях, занимая позицию воспринимающего. Характерно, что односторонняя форма коммуникации присутствует не только на лекционных занятиях, но и на семинарских. Отличие только в том, что не преподаватель, а обучающийся транслирует информацию. Это могут быть ответы на поставленные преподавателем до начала семинара вопросы, рефераты, воспроизведение лекционного материала. Такая форма организации образовательного процесса имеет существенный недостаток, состоящий в пассивности студента во время занятий, так как его функция – слушание. Как отмечает Х.Е. Майхнер, при преимущественно пассивном восприятии информации обучаемые сохраняют в памяти 10 % прочитанного; 20 % – услышанного; 30 % – увиденного; 50 % – увиденного и услышанного; 80 % – того, что говорили сами; 90 % – того, что делали сами. Активные методы обучения не только резко улучшают запоминание материала, но и способствуют его идентификации, реализации в повседневной жизни, формируя необходимые компетенции, позволяющие вести профессиональную деятельность.

Метод кейсов – это технология исследования или обучения основанная на реконструкции и анализе конкретных ситуаций (случаев). Ситуации могут быть реальными или вымышленными, но в любом случае воспринимаются как проблемные, требующие не только установления всех обстоятельств и участников, но и выявления сути проблемы, поиска путей ее решения, формулирования собственной позиции по этому поводу. Как следствие, при анализе сложных и неоднозначных проблем кейс становится своеобразным исследовательским «микроскопом»: в контексте конкретной ситуации изучаемые процессы и ситуации выглядят более очевидными и наглядными. В качестве образовательной технологии метод кейсов напоминает деловую игру – он опирается на имитацию управленческого или экспертного решения определенной комплексной задачи. Достоинства этого метода – перенос акцента с овладения готовым знанием на его творческую выработку, формирование разнообразных аналитических умений и навыков по работе с информацией, комплексный и зачастую междисциплинарный характер решаемых познавательных задач [1, стр.144].

Создание кейса – это особая задача, требующая, с одной стороны, освоения определенной области знаний на уровне, достаточном для постановки актуальной проблемы и ее аргументированного раскрытия, а с другой, применения навыков поиска, обработки и синтеза информации, комплексного моделирования сценария работы с кейсом, в том числе формулирования познавательных вопросов и заданий, построения алгоритма работы с информационным массивом. Задание выполняется поэтапно, с оформлением результатов каждого этапа.

Первый этап – это выбор проблемы, постановке и раскрытию которой будет посвящен кейс. Следует учесть, что любое сложное общественное явление сопряжено с целым комплексом проблем, отражающих противоречия между определенными процессами и явлениями, позициями и мнениями их участников, необходимостью неких действий и недостаточными условиями для их реализации и т.п. Для составления кейса необходимо сформулировать проблему, имеющую общественный резонанс или практическую значимость, провоцирующую разнонаправленные трактовки и полемику, неоднозначную

по перспективам [2]. В отчете о первом этапе работы фиксируется формулировка проблемы и приводится краткое объяснение причин, по которым эту проблему можно считать важной.

Вторым этапом является разработка общей концепции кейса. С помощью учебных материалов, дополнительной литературы, ресурсов СМИ и сети Интернет собирается информация о причинах возникновения и сущности поставленной проблемы, субъектах, которые непосредственно связаны с ней, заинтересованных сторонах, а также выявляются существующие мнения о методах и стратегии ее решения. Все эти сведения пока могут носить неупорядоченный характер, но они должны помочь выявить практические аспекты поставленной проблемы и сформировать общее представление о ней. Это позволит перейти от постановки общей проблемы к моделированию конкретной проблемной ситуации. В отчете о втором этапе необходимо коротко описать суть предлагаемой проблемной ситуации, очертить круг ее участников и заинтересованных сторон, показать основные действия участников, определить хронологическую и пространственную локализацию проблемной ситуации и т.п. Кроме того, приводится список источников, использованных для сбора первичной информации.

В ходе третьего этапа кейс оформляется как комплексное учебное задание с приложением необходимых материалов. Исходя из характеристики проблемной ситуации, составленной на предыдущем этапе, необходимо сформулировать «пошаговые» учебные задания, имеющие как аналитический, так и практический характер. Параллельно с формулированием учебных заданий необходимо отобрать информацию, с которой студенты будут работать в ходе аудиторного занятия. В состав такого раздаточного материала могут войти фрагменты из материалов СМИ, документы, статистические данные, иллюстрации и т.п. Определяя количество заданий и вспомогательных материалов необходимо ориентироваться на 4 часа (сдвоенное задание). Задания могут быть как индивидуальными, так и групповыми. Описание кейса не должно содержать каких-либо подсказок относительно путей решения поставленной проблемы [3]. Таким образом, в состав отчета должны войти формулировка проблемы, краткое объяснение причин, по которым эту проблему можно считать важной.

Наибольшего эффекта можно достичь при системном подходе к выбору традиционных и инновационных технологий обучения, при разумном их сочетании, дополнении друг друга и при эффективном руководстве групповой и межгрупповой дискуссией [4]. Организация эффективного руководства дискуссией является самым трудным в достижении преподавателем желаемого успеха, так как требует от него коммуникативной, интерактивной и психологической компетентности. Кроме того, применение кейс-стади требует от преподавателя глубокого профессионализма, связанного с владением игротехническим менеджментом, т.е. видами игр, ситуаций и тренингов, техниками управления послеигровой дискуссией и приемами выхода из трудных ситуаций, методами выявления образовательной эффективности. Именно эти характеристики обеспечивают конкурентоспособность преподавателю, позволяют быстро овладевать не только новейшей теоретической информацией, но и прогрессивными технологиями, с помощью которых можно довести информацию до обучающихся в рамках партнерского, паритетного общения.

Список использованной литературы:

1. Ишмеева А.С. Использование интерактивных технологий обучения на занятиях по дисциплине «Судебная бухгалтерия» // в сб.: Инновационные технологии в образовании материалы Всероссийской научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 143 - 145.
2. Ковтунова С.Ю., Ишмеева А.С. К вопросу об эффективности методики преподавания // Наука и образование: тенденции и перспективы. 2015. № 1 (2). С. 84 - 86.
3. Юлдашев З., Бобохужаев Ш. Инновационные методы обучения: Особенности кейс - стадии метода обучения и пути его практического использования. Ташкент: IQTISOD - MOLIYA, 2006.
4. Интерактивные методы обучения в образовательных учреждениях высшего профессионального образования [Электронный ресурс]. URL: [http: // www.academjust.ryazantelecom.ru / service / omumr / material _ int _ form.html](http://www.academjust.ryazantelecom.ru / service / omumr / material _ int _ form.html) (дата обращения: 18.01.2016).

© Т.А. Чудинова, 2016

УДК 336.2

Р.К. Шакирова

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола, Россия

А.Е. Сапунова

И.В. Романюк

студентки 4 курса

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,

г. Йошкар - Ола, Россия

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ТРАНСФЕРНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Большинство современных организаций можно представить как комплекс отдельных относительно независимых подразделений, выполняющих конкретные функции, и связанных экономическими отношениями, в частности по поводу внутрифирменного оборота товаров, услуг или других объектов. По мере роста оборачиваемости в группе компаний возникает вопрос, каким образом лучше регулировать товарооборот, какие методы управления позволят обеспечить эффективность проведения внутрифирменных сделок [5].

Трансфертное ценообразование предполагает установление цены, по которой происходит взаиморасчет между подразделениями одной компании. Использование трансфертных цен имеет позитивную сторону, связанную с ростом эффективности управления и конкурентоспособности [1]. Вместе с тем, многие международные компании прибегают к манипулированию трансфертными ценами с целью оптимизации своих налоговых обязательств.

Трансфертные цены способствуют перераспределению общих доходов группы лиц в пользу лиц, находящихся в государствах с наиболее низкими налогами. Поэтому это наиболее простая и распространенная схема минимизации уплачиваемых налогов. В

условиях глобализации, концентрации капитала и появления транснациональных компаний трансфертное ценообразование объективно вытекает из таких процессов [2].

Целью совершенствования государственного контроля над трансфертным ценообразованием является не запрет его использования при внутригрупповых сделках, а разработка законодательных инструментов определения, в какой мере цены, используемые в сделках между взаимосвязанными сторонами, приводят к снижению налоговых обязательств последних. Для достижения поставленных задач необходимо выработать: критерии деловых отношений между взаимозависимыми сторонами; методы определения налоговых преимуществ группы компаний от использования трансфертных цен; методы распределения налогового бремени между сторонами сделки соразмерно возникающим в сделках между независимыми компаниями обязательствам.

С 1 января 2012 года в России введены новые правила налогового контроля за трансфертным ценообразованием и отменено действие статей 20 и 40 НК РФ. Раздел V.1 НК РФ вносит изменения во все стороны действовавшего ранее законодательства, начиная от определения взаимозависимых лиц и перечня контролируемых сделок и заканчивая методами определения рыночных цен, а также процедурами налогового контроля соответствия цен, применяемых в контролируемых сделках, рыночным и регулируемым ценам.

Новые правила налогового управления ценой в наибольшей степени соответствуют нормам, применяемым в развитых странах и основанным на рекомендациях ОЭСР. Однако использование данных правил на практике может вызвать множество разногласий, связанных с недостаточной детализацией законодательства, которые могут быть решены только в судебном порядке [4]. Такое положение приведет к снижению эффективности налогового администрирования и увеличению затрат налоговых органов и налогоплательщиков на выполнение требований НК РФ.

Наиболее существенный недостаток новых положений НК РФ – отсутствие детализации применения способов трансфертного ценообразования. Реальное применение положений Налогового кодекса проявляется в том, что часто применяемым методом является трансфертное ценообразование, требующее расчет рыночного интервала рентабельности. Для такого расчета используются три из пяти методов трансфертного ценообразования, которые предусмотрены законодательством, а именно: метод цены последующей реализации, затратный метод и метод сопоставимой рентабельности.

Выбор сопоставимых фирм, рентабельность которых можно использовать в качестве рыночного индикатора, является сложным процессом. Этот отбор предполагает ряд субъективных факторов, влияние которых на конечную величину интервала рентабельности может быть значительным.

Важным моментом в контроле над трансфертным ценообразованием является сопоставимость данных бухгалтерского учета. Существенной помехой использования отчетности ряда фирм является потребность в обеспечении сопоставимости данных бухгалтерского учета [3], которая предусмотрена Налоговым кодексом для использования метода цены последующей реализации и затратного метода. При этом недостаточно понятно, каким образом будет определяться наличие таких сопоставимых данных бухгалтерского учета по сравнимым организациям. Для такого анализа может потребоваться информация, которая не является общедоступной. Примером такой информации является учетная политика сравниваемых компаний.

Поэтому появляется необходимость закрепить критерии сопоставимости данных, которые ограничат круг нужной информации. Например, ввести положение о том, что сопоставимость стандартов бухгалтерского учета является приемлемой для сопоставимости

данных. При этом предпочтительным является включение в критерии сопоставимости данных показателей финансовой деятельности (оборачиваемости оборотного капитала, капиталоемкости), соотношение которых позволит с наибольшей точностью определить возможность сравнения данных бухгалтерского учета [4].

Таким образом, несовершенная спецификация норм, регулирующих налогообложение и различия в законодательствах стран, в которых функционируют международные компании, образуют проблему налогового контроля над трансфертным ценообразованием. В связи с этим можно сделать вывод, что гармонизация национальных законодательств по трансфертному ценообразованию, сведение предъявляемых требований к единой основе, определение общих для всех международных компаний основополагающих принципов и возможных методов трансфертного ценообразования, условий их применения могут стать одним из эффективных вариантов решения данных вопросов. Также важным является четко разработанная политика РФ в данной области, которая исключает недостаточную детализацию [6].

Список использованной литературы:

1. Рыжова Л.И. Варианты определения трансфертной цены и разработка альтернативной методики внутрихозяйственных цен на сельскохозяйственную продукцию в условиях организации управленческого учета / Л.И. Рыжова // Экономика и предпринимательство. – Москва – 2015, № 2 – С. 804 - 807.
2. Рыжова Л.И. Основные элементы организации системы внутреннего контроля и направления оптимизации на предприятиях сельского хозяйства / Л.И. Рыжова // Аудит и финансовый анализ. – Москва – 2015, № 3 – С. 143 - 147.
3. Стафиевская М.В. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 35. - С. 16 - 29.
4. Стафиевская М.В. Резервирование прямых убытков, как способ учета последствий бухгалтерских рисков страховщика // Финансы и кредит. - 2015. - № 17(641). - С. 53 - 58.
5. Шакирова Р.К. Инфляция, антиинфляционная политика и налоги: теория и практика // Финансы и кредит. - 2015. - № 2 (626). - С. 22 - 38.
6. Шакирова Р.К. О соотношении понятий «налоговые льготы» и «налоговые расходы бюджета» и оценке их эффективности // Налоги и налогообложение. - 2015. - № 2. - С. 146 - 156.

© Р.К. Шакирова, А.Е. Сапунова, И.В. Романюк 2016

УДК 336. 761

Д.В. Швайгерт

Аспирант

Институт экономики Уральского отделения Российской Академии Наук

г. Екатеринбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Рассматривая вопросы развития институциональной среды российского рынка ценных бумаг необходимо начать с того, что в 2008 году Правительство и Министерство финансов выступили с инициативой создания в Москве международного финансового центра.

Данная инициатива была следствием давно назревшей необходимости создания условий для привлечения долгосрочных инвесторов, которые бы в отличие от спекулянтов, покинувших Россию в 2008 году после первых признаков надвигающейся рецессии в мировой экономике, приходили на фондовый рынок с серьезными намерениями. С момента появления первых планов по созданию МФЦ в Москве в институциональном развитии национального фондового рынка была проделана большая работа. В результате осуществленных преобразований улучшилась инфраструктура, выросло количество предлагаемых финансовых инструментов, российский рынок ценных бумаг стал более понятным и удобным как для отечественных так и для иностранных инвесторов. И это несмотря на то, что текущие шансы воплощения этих весьма амбициозных планов довольно невысокие, и у данной затеи есть много скептиков в России и за рубежом.

Тем не менее, к настоящему моменту есть ряд институциональных проблем мешающих эффективному развитию рынка ценных бумаг в России. Среди них можно выделить следующие позиции:

- дополнительные финансовые издержки для предприятий малого и среднего бизнеса;
- слабое положение российских банков – андеррайтеров на внутреннем рынке;
- низкое качество корпоративного управления;
- проблемы реструктуризации быстрорастущих компаний;
- отсутствие качественной аналитики по малым и средним эмитентам;
- слабое развитие регионального рынка ценных бумаг.

В соответствии с задачами институционального развития российского рынка ценных бумаг и роста его роли в качестве источника финансирования деятельности компаний на наш взгляд могут быть предложены следующие направления внутреннего институционального развития национального рынка.

1. Создание специализированных государственных фондов для поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Механизм государственного кредитования может быть реализован следующим способом. Первичные расходы на подготовку к выходу на рынок капитала, составляющие большую часть от всех затрат на размещение и дальнейшее обращение ценных бумаг компенсирует государство. После привлечения внешнего финансирования компания обязуется выплатить предоставленный ей государственный кредит в полном объеме, а также минимальный процент [4, С.22].

2. Развитие института андеррайтинга [3]. По мере роста популярности андеррайтинга, сформируется необходимая для установления доверия деловая среда, а по мере увеличения уровня конкуренции произойдет улучшение качества предлагаемых услуг в финансовом секторе и как следствие повышение профессиональной подготовки персонала, что так же является одной из актуальных проблем инвестиционной сферы в России. Развитие андеррайтинга поможет отладить механизм эмиссии ценных бумаг, что в свою очередь будет стимулировать развитие и улучшение всей рыночной системы в целом.

3. Введение в российское законодательство требования об обязательном распределении части накопленной прибыли. Размер нераспределенной прибыли в российских корпорациях часто достигает 50 - 60 % их активов [1]. В большинстве случаев эти денежные средства хранятся на депозитах в иностранной валюте. Введение на законодательном уровне требования о распределении всей накопленной прибыли (посредством выплаты дивидендов или обратного выкупа акций) превышающей 10 - 15 % активов не только повысит уровень корпоративного управления, но и увеличит спрос на

российскую валюту (и одновременно принесет в бюджет значительный размер налога на дивиденды), что может повысить стабильность национальной валюты в условиях спада в российской экономике.

4. Повышение качества реструктуризации быстрорастущих компаний [5]. Для компаний, находящихся на этапе быстрого роста, в отличие от компаний, которые уже занимают стабильное положение на рынке и растут меньшими темпами, актуальными становятся вопросы, связанные с подготовкой к выходу на рынок IPO. Данная потребность обусловлена тем, что для дальнейшей реализации стратегии активного развития требуется преобразование организационно – функциональной системы бизнеса. Руководству предприятия необходимо провести комплекс мероприятий по реорганизации, которые затрагивают все области функционирования бизнеса, от управленческой системы до процесса производства.

5. Развитие специализированных информационных ресурсов. Несмотря на то, что в России уже существует достаточно развитая информационная инфраструктура, освещающая деятельность компаний на фондовом рынке, она в основном ориентирована на крупных и высоколиквидных эмитентов. Большая часть финансовых аналитиков не проводит глубокий анализ небольших по размеру компаний. Вследствие чего практически отсутствует инфраструктура, которая предоставляет полноценную аналитическую информацию по ценным бумагам предприятий малой капитализации, доступную для обычных инвесторов. По этой причине за решение этой проблемы берутся сами профессиональные участники и организаторы торгов, что главным образом держится на их энтузиазме. В последние годы кроме информационного блока системы RTS Board стал развиваться еще один узкоспециализированный информационный ресурс — small letters [2, С. 28], который является сервисом независимой аналитики по ценным бумагам компаний малой капитализации, созданный на основе классического фундаментального мониторинга. Данный ресурс, хоть и в минимальной степени, но способствует решению проблемы отсутствия всестороннего аналитического освещения низколиквидных активов глубоких эшелонов национального рынка ценных бумаг, расширяя инвестиционные возможности и открывая для активной работы данный сегмент. Появление и развитие новых подобных специализированных информационных ресурсов будет стимулировать небольшие компании выходить на фондовый рынок, а инвесторов проявлять больший интерес к их ценным бумагам.

6. Развитие регионального сегмента фондового рынка [6, С. 135 - 137]. В рамках развития институциональной среды регионального фондового рынка возможно осуществление мероприятий по увеличению инвестиционной активности населения региона, организации и проведении семинаров по улучшению качества корпоративного управления эмитентов, консультирование профессиональными участниками эмитентов в сфере взаимодействия с торговыми и финансовыми посредниками. Развитие институциональной среды регионального рынка ценных бумаг влечет за собой развитие ее форм взаимодействия с экономикой региона.

Таким образом, комплексное развитие основных элементов внутренней институциональной среды фондового рынка России может усилить его функцию привлечения и перераспределения финансовых ресурсов. Российский рынок ценных бумаг

став эффективным инструментом привлечения инвестиций для предприятий будет способствовать развитию корпоративного сектора национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Данилов Ю. Обвал рубля: какие альтернативы есть у ЦБ / Ю. Данилов // Деловой журнал «Форбс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/makroekonomika/275827-obval-rublya-kakie-alternativy-est-u-tsb> (Дата обращения: 23.12.2014)
2. Елисеев А., Крюков В., Александров Д. Акции компаний малой (микро) капитализации VS «голубые фишки»: моська против слона? / А. Елисеев; В. Крюков; Д. Александров // РЦБ. - 2013. - № 8. - С. 28.
3. Швайгерт Д.В. Андеррайтинг как инструмент развития фондового рынка России / Д.В. Швайгерт // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2015. - № 82. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-82-822015/item/3774-2015-10-26-07-40-06> (Дата обращения: 28.10.2015)
4. Швайгерт Д.В. Проблемы доступа малого и среднего бизнеса к рынку капитала и возможные пути их решения / Д.В. Швайгерт // Управленец. - 2014. - №3 - С. 22.
5. Швайгерт Д.В. Проблемы реструктуризации быстрорастущих компаний при подготовке к выходу на рынок IPO / Д.В. Швайгерт // Известия ИГЭА (Электронный журнал). - 2015. - Т. 6 - № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=20139> (Дата обращения: 17.08.2015)
6. Швайгерт Д.В. Региональные аспекты институционального развития российского рынка ценных бумаг / Д.В. Швайгерт // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2016. - № 1. - С. 135 - 137.

© Д.В. Швайгерт, 2016

УДК 336.6

Е.А. Шульга, А.Н. Голуб

студентки 2 курса факультета Экономики и управления

В.Д. Лунев

студент 2 курса факультета ВШМБ

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Тема государственного инвестирования является очень актуальной в современных рыночных условиях. Это обусловлено тем, что инвестирование является важной составляющей развития экономики страны в целом. При помощи инвестиционной политики государство может воздействовать на темпы, объемы и структуру производства, скорость НТП, инфляцию.

Целью инвестиционной политики является подъем отечественной экономики, повышение эффективности общественного производства и решение социальных проблем при помощи стратегического плана.

Для успешного развития экономики государство, выступая в роли кредитора, регулятора гаранта, законодателя, требует от инвестиционной политики стимулирование предпринимательства и формирование благоприятной деловой атмосферы, сведение к минимуму рискованности бизнеса, помощь в реализации ценных проектов, создание всех необходимых условий для участия иностранных инвесторов в отечественной экономике, обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции. При помощи данной политики государство должно обеспечивать в бюджет налоговые платежи в достаточном количестве и привлекать крупных и мелких инвесторов, рационально распределять государственные денежные потоки.

Концессионные соглашения, Инвестиционный фонд, создание особых экономических зон, Банка развития – все это является важными действующими инструментами инвестиционной политики. Государство имеет достаточно рычагов влияния на инвестиционную активность, например, таких, как кредитно - финансовая и налоговая политика, различные налоговые льготы для вкладчиков, амортизационная, научно - техническая политика. При помощи установки порядка начисления и использования амортизационных отчислений государство регулирует скорость обновления основных фондов, темпы и характер воспроизводства.

На сегодняшний день в России существует несколько подходов экономической политики. Первый из них, действующий уже более 17 лет, называется монетаризмом. Это продолжение целевой ориентации на индекс инфляции. Его применение не позволяет реализовывать ряд параметров управления экономикой страны, которые так необходимы для полноценного развития и экономического роста. Причиной этому служит то, что инфляция всегда рассматривалась как единственный параметр целевого государственного экономического регулирования. Сокращение доли государственных расходов в ВВП или так называемый неолиберальный метод оказывает пагубное воздействие на развитие экономики. Можно смело заявлять о его неработоспособности.

Идею освобождения цен на услуги естественных монополий – радикально - либеральный подход – несмотря на уменьшение прироста ВВП в результате ее применения, активно поддерживает Евросоюз и Всемирная Торговая Организация. Она создает конкурентную среду для естественных монополий и снижает тарифы на их услуги.

Еще одним методом экономической политики являются инвестиции в основной капитал. Вопрос, остро требующий решения, заключается в страховании инвестиций от различных тяжело прогнозируемых экономических ситуаций. Он должен регламентироваться эффективной и прозрачной законодательной базой.

Проблему привлечения крупных средств населения, а так же доверия к государству могло бы решить зарубежное инвестирование, включающее в себя не только финансы, но и инновационные технологии и интеллектуальный капитал. Это еще один немаловажный вопрос политики инвестирования.

Всесомое количество денежных средств многих крупных компаний уходят за рубеж, или как это можно еще назвать «бегство капитала», вместо применения их на развитие российской экономики.

Помимо государственной инвестиционной политики, являющейся определяющей, и способствующей активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях, различают отраслевую, региональную и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования, которые так же играют важную роль в подъеме экономики. Инвестиционная политика РФ не может реализовываться без участия в ней органов исполнительной власти, созданных как на общегосударственном, так и на местном уровне. На центральном уровне реализацией инвестиционной политики занимается Правительство, Министерство финансов РФ и Министерство экономики РФ. На региональном уровне действуют такие органы, как министерство инвестиционного и экономического развития, департаменты и агентства инвестиционного развития.

В настоящее время государство активно работает над такими задачами, как гарантия прав участникам инвестиционного процесса, отслеживание нарушений антимонопольного законодательства, устранение противоречий в уже существующем инвестиционном законодательстве, упрощение процедур оформления документов. Комплексная государственная инвестиционная политика, направленная на создание благоприятной инвестиционной обстановки в стране, в регионах и отраслях промышленного производства позволит увеличить приток инвестиционных ресурсов как отечественных, так и зарубежных, обеспечит реализацию имеющихся в стране возможностей экономического роста.

Список использованной литературы:

1. Кондратьева З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решение задач экономического роста // Финансы и кредит. – 2011.
2. Кушу С.О., Ануфриева И.С. К вопросу о финансовых пирамидах // Научный вестник Южного института менеджмента. 2015. № 4. С. 8 - 11.

© Е.А. Шульга, А.Н. Голуб, В.Д. Лунев, 2016

УДК 33.338

В.Е.Жидков

д.т.н., профессор

Л.Е.Шульман

Магистрант 2 курса

Институт сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал) ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

РОЛЬ СЕРВИСНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ

Развитие сервиса связано с обострением проблемы оказания услуг и ростом требований к предприятиям питания. Высококачественный сервис высококачественной услуги непременно вызывает расширение спроса на нее, способствует коммерческому успеху предприятия, повышает его престиж. Данная тема очень актуальна, так как на рынке

общественного питания всегда существует острая конкуренция, много предприятий предлагают аналогичные виды услуг, и чтобы выделиться на общем фоне среди других организаций, важно не только привлечь покупателя, оказать ему услугу, важно так оказать услугу, чтобы в следующий раз потребитель снова обратился именно к твоей организации, да и ещё по его рекомендации к вам обратились новые клиенты [1].

Политика предприятия представляет собой формулировку целей предприятия и выбор средств для их реализации. Сервисная политика предприятия – деятельность фирмы в области продвижения на рынок, внутрифирменного развития относящегося к рыночной деятельности фирмы [2]. Основными целями сервисной политики выступают достижения высокой степени конкурентоспособности, максимизация прибыли, долговременное присутствие на рынке.

Самое главное в сервисной политике ресторана, это грамотная концепция, которая должна отражать основную идею сервисной политики и определять элементы, которые способствуют удовлетворению потребностей заказчиков, а иногда даже превосходят их ожидания. Концепция должна отражать основную идею сервисной политики и определять элементы, которые способствуют удовлетворению потребностей заказчиков, а иногда даже превосходят их ожидания.

Основными целями сервисной политики являются повышение уровня сервиса и повышение степени удовлетворения клиента. К основным принципам, которые могут быть положены в основу сервисной политики предприятия, относятся максимальное соответствие требованиям потребителей и характеру потребляемых изделий; неразрывная связь сервиса с маркетингом; гибкость сервиса, его направленность.

Причины, по которым компании не могут организовать эффективный сервис для покупателей:

1) нет четкой сервисной стратегии, а значит, и системы управления сервисом, предполагающей разработку концепции, инструментов, процесса обслуживания, программы и бюджета;

2) размыта ответственность за обеспечение сервиса между разными функциональными службами предприятия;

3) сервисные нужды покупателей расцениваются как второстепенные и рассматриваются после того, как приняты основные решения по конструкции продукта и стратегии маркетинга.

Анализ указанных недостатков позволяет сформулировать основные задачи сервисной политики [2]:

1) администраторы или менеджеры предприятия питания должны быть в курсе основных покупательских проблем, связанных с сервисом;

2) сервис должен рассматриваться как самостоятельный элемент товарооборота;

3) сервисные отделы требуют стратегического внимания, которые позволят повышать степень удовлетворенности потребителей;

4) необходимо отработать технологии обслуживания и принять сервисные стандарты.

Варианты сервисной политики предприятия питания [5]:

- сервис как отдельный продукт;

- сервис как поддержка отдельного продукта или услуги.

В данном случае сервис играет вспомогательную роль, однако, когда емкость рынка исчерпана, он может стать основной статьёй дохода для компании - продавца, обеспечивающего продажи и сервис;

- сервис как часть системы (элемент комплексного решения или проекта, выполняемого под ключ). В этом варианте сервис – часть совокупного предложения предприятия питания.

Какой именно сервис будет развивать компания, зависит не только от стадии развития рынка и спроса, но и от специфики самой услуги. Однако очевидно, что будущее – за сервисом, который становится частью системы.

Таким образом, в условиях кризисной экономики сервис является приоритетным направлением в конкурентной борьбе за покупателей и должен быть стратегическим направлением развития современной организации. В сервисное взаимодействие могут быть включены многие сотрудники компании, а не только специалисты по сервису, и их действия должны быть согласованы. Соответственно требуется разрабатывать сервисные стандарты и обучать персонал.

Список использованной литературы:

1. Е.С. Алехина, И.В. Соловьева Основные проблемы развития ресторанного бизнеса в России: Международная научно - практическая конференция «Актуальные проблемы управления» / под ред. А.В. Потаниной. - Набережные Челны: Издательско - полиграфический отдел Набережночелнинского филиала ФГБОУ ВПО «НГЛУ», 2013. - 248с.

2. Сирый В.К. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно. Полное практическое руководство / В. Сирый, И. Бухаров, С. Ярков, Ф. Сокирянский. - М.: Эксмо, 2011. - 352с.

© Жидков В.Е., 2016

© Шульман Л.Ю., 2016

УДК 330.101

И.В.Щербаков

к.э.н., доцент кафедры экономического образования

Поволжская государственная социально - гуманитарная академия, г. Самара, РФ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СБЛИЖЕНИЯ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКЕ

Модель человека относится к детальным уровням исследования поведения индивида, поскольку содержит множество поведенческих переменных, проявляющихся в процессе деятельности. Модель человека – понятие, включающее важнейшие (с позиции общественной науки) поведенческие характеристики индивида в процессе деятельности. Сопоставление экономической модели человека с моделью индивида в других социальных науках, и выявление при этом различий между ними, уточняет особенности и специфику экономического поведения, и наоборот, установление соответствия позволяет заимствовать

из других наук результаты исследований для усовершенствования модели человека в экономике.

Экономическая модель человека в своем развитии следует в кильватере той или иной парадигмы экономической науки. К наиболее распространенным моделям человека относятся, с позиции неоклассической экономической парадигмы – неоклассическая модель, а также ее коррекция в новой институциональной экономической теории. Экономическая модель человека, следуя неоклассической парадигме, исследует лишь часть элементов экономической деятельности, не принимая во внимание условия (институциональную среду и способности индивида) и сосредотачивается на как достижение цели деятельности (экономическом интересе) при ограниченных ресурсах. Модель человека на основе новой институциональной экономической теории учитывает институты, способности индивида, а также ориентируется на многообразные формы экономического поведения, а не только продиктованные максимизацией выгоды или минимизацией потерь индивида в достижении цели.

Соответствие психологической и экономической модели человека относится к дискуссионной области экономической теории. По мнению авторитетных исследователей [1], в результате «научного разделения труда» психологии и экономики, а также следуя своим предметам исследований, психологическая и экономическая модель человека обладают принципиальным расхождением и не создают необходимого соответствия для дальнейшего применения. Во – первых полагается, что в основе психологических исследований находятся личностные характеристики человека, которые обладают индивидуальными параметрами. Следовательно, не представляется возможным получить психологические переменные на более высоком уровне агрегирования, например, на предприятии или в регионе. Это обстоятельство, в свою очередь, не позволяет использовать позитивную методологию. Однако, Фред ван Раай утверждает, что цель экономики и психологии состоит в том, чтобы объяснить и предсказать поведение человека как на индивидуальном, так и агрегированном уровнях [4]. Однако сам автор, приводит другой аргумент сложности достижения соответствия между психологической и экономической моделями человека. По его мнению, структура экономической теории более цельная, чем психология, где функционируют одновременно ряд равноправных школ: когнитивная психология, психоаналитическая, бихевиористская школа, школа поля Левина. Следовательно, не ясно с какой школой в психологии следует производить сравнение экономической модели человека. Однако, если школы, как утверждает автор равноправные, то вероятность установления соответствия в моделях повышается. Третий аргумент следует из работы А.Н. Леонтьева, где он лапидарно объясняет различие предметов экономики, которая изучает предметную сторону (внешнюю) деятельности, а психология сосредотачивается на ее психическом отражении (внутренней деятельности) [3]. Хотя, сам А.Н. Леонтьев подчеркивает, что структуры внешней и внутренней деятельности одинаковы, создавая тем самым методическую предпосылку для поиска соответствия психологической и экономической модели человека .

Разработка психологической модели человека нацелена на воссоздание его природы, и претендует на универсальный характер. В результате психологических исследований создается широкий диапазон психологических моделей человека. Ряд моделей из данного диапазона (по отдельным переменным и в целом) соответствуют экономической модели

человека. Высокое соответствие модели человека наблюдается при объяснении поведения индивида в новой институциональной экономике и в психологической теории самодетерминации Э.Деси и Р.Райна, где рассматриваются идентичные стимулы [5]. Сближению модели человека в психологии и человека способствует транзакционный подход. Транзакция (в психологии - единица общения; в экономике - отчуждение и присвоение прав собственности) как единица взаимодействия между индивидами становится экзистенциальной потребностью человека. Транзакционные издержки носят психологический характер. Важная методологическая предпосылка, происходящая из разработок Д. Канемана, состоит в том, что процесс принятия решения человеком универсален и не зависит от вида деятельности. Это устанавливает общую область соответствия между психологической и экономической моделью человека [2].

Список используемой литературы:

1. Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке– СПб. : Экономическая школа, 1997. – 232 с.
2. Канеман Д. Думай медленно решай быстро– М.: АСТ, 2014. – с. 331
3. Леонтьев А.Н. Деятельность, сознание, личность. – М.: Политиздат, 1975. 304
4. Фред ван Рааи. Экономика и психология // Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т.2. - 2002. С.973 – 990.
5. Deci Edward L. Intrinsic Motivation and Self - Determination in Human Behaviors / Deci Edward, Richard M. Ryan. New York: Plenum Press, 1985. – P.322.

© И.В. Щербаков, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

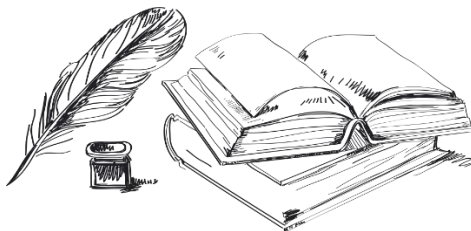
N.A.Dmitrienko, N.V.Ivanov INFORMATION SERVICE AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISE	3
А.М. Батьковский НОРМАТИВНО - ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
А.М. Батьковский СХЕМА СИСТЕМЫ КОНКУРСНОГО ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	7
А.М. Батьковский МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	10
А.М. Батьковский СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА	12
А.М. Батьковский ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	14
А.М. Батьковский ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	16
А.М. Батьковский СПЕЦИФИКА СОЗДАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	18
А.М. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНКУРСНОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	20
А.М. Батьковский ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	22
А.М. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ КОНКУРСНОЙ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ	24
А.Р. Биктимиров, В.В. Старостин СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ, ИХ ВИДЫ И ФУНКЦИИ	26

О.В. Богдан КОНФЛИКТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛИЧНОСТИ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ	28
Ю.Г.Вешкин КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПРОБЛЕМЫ ЕЁ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ	30
З. Ф. Гаязов, Л.А. Ельшин ВЛИЯНИЕ ТУРИСТСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	34
В.А.Гладилин, А.В.Гладилин ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ	37
В.В. Глущенко, И.И.Глущенко V. V. Glushchenko, I. I. Glushchenko ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ FORECASTING OF FINANCIAL RESULTS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ORGANIZATION	39
А.Н. Горобец ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	41
А.А. Григорьева БАРЬЕРЫ ВХОДА И ВЫХОДА В ОТРАСЛИ	44
В.Т. Дейкарханян НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	46
Л.С.Дмитриева, Н.А. Логунова РОЛЬ ИНОЯЗЫЧНЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РЕКЛАМЕ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ	51
Е.В.Мостовая, А.В. Захарян ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА В РФ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	56
Л.Е. Зернова, А.И.Караман РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	59
Н. О. Казарян ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	62

А.А.Караченцев АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	65
А. С. Кожин ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКО – МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	67
Е. И. Кривенко, О. Н. Ожерельева РОЛЬ РЕСУРСОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	69
Е.С. Курносова СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	72
О.А. Лебедева, А.С Жежел ЖИЗНЕННЫЕ СТАДИИ РАЗВИТИЯ БРЕНДОВ В РОССИИ	75
О.А. Лебедева, В.Ю. Нефедова ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	78
Е.Д.Лузан СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КАПИТАЛА	81
А.А. Лукьянова МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ ОТХОДА ОТ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ	83
Д.В.Макеев ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КАПИТАЛА	86
Д.В.Мелкумян РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПОДХОДА	88
Д.В.Мелкумян СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	92
А.В.Михайлец ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА Г. МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	95
А.В.Михалицкая РОЛЬ РЕКЛАМЫ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	99

Д.А. Мостовая «ЗЕЛЕНЫЙ» РОСТ	100
Р. К. Мунирова ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	103
А.Ф.Никишин, С.Б.Алексина ИНТЕГРАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ И ТРАДИЦИОННОЙ ФОРМ В СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВЛЕ	105
Ю.Р. Нычай УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МСФО	108
А. М. Романова СЕТЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	110
Е.В. Рындин, С.А. Грищенко ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ АКТУАЛИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	112
Н.В. Савина ПОСТАНОВКА НАУЧНЫХ ПРОБЛЕМ, НА ЭТАПЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ОТРАСЛЕВОГО КОНТРОЛЯ	114
Р.Д. Саламахин, Е.А. Кричевец СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	116
А.Р. Семяков, Е.С. Бородина, М.П. Тюрин ПЕРСПЕКТИВЫ РЕКОНСТРУКЦИИ ТЭЦ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАРОГАЗОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ	119
Р.Р. Сергазиева ЗНАЧЕНИЕ БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ	120
Г.С.Серикова, А.А.Алина ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	124
В. А. Сиденко УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ	126
Я. В. Ситникова, В. А. Назаркина ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ УСЛУГ	129
Н.Г. Старостина ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГА - ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕТЕЙ МЛАДШИХ КЛАССОВ В МНОГОДЕТНОЙ СЕМЬЕ	132

М.Н. Стефаненко, Л.Д. Володина УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	135
Е.В. Стрельников МЕТОДОЛОГИЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ РИСКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ССУДНОГО РЫНКА	137
Д.Р. Халиуллина, М. М. Гайфуллина К ВОПРОСУ ОБ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	139
Т.В. Хохрина, К.И. Воробьева ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ	141
С.Э. Цвирко УПРАВЛЕНИЕ СУВЕРЕННЫМИ ФОНДАМИ: МОДЕЛЬНЫЙ ПОДХОД	144
Н.Н. Яроменко, Г.Г. Гоник, Д.С. Чанцева АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	159
Т.А. Чудинова КЕЙС - СТАДИ КАК ИНТЕРАКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ В УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	165
Р.К. Шакирова, А.Е. Сапунова, И.В. Романюк НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ТРАНСФЕРНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ: ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ	168
Д.В. Швайгерт ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	170
Е.А. Шульга, А.Н. Голуб, В.Д. Лунев РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	173
В.Е. Жидков, Л.Е. Шульман РОЛЬ СЕРВИСНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ	175
И.В. Щербаков МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СБЛИЖЕНИЯ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ПСИХОЛОГИИ И ЭКОНОМИКЕ	177



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

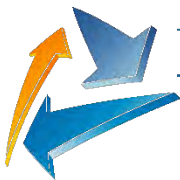
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 _____ info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
20 февраля 2016 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 25.02.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 14,30. Тираж 500. Заказ 378.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
<http://aeterna-ufa.ru>
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68